

FR

FR

FR



COMMISSION EUROPÉENNE

Bruxelles, le 14.12.2010
SEC(2010) 1558 final
Vol. 10

DOCUMENT DE TRAVAIL DES SERVICES DE LA COMMISSION

Documents divers concernant le rapport de la Commission au Conseil relatif au régime de l'impôt "octroi de mer" appliqué dans les départements français d'outre-mer

Document accompagnant le

**RAPPORT DE LA COMMISSION AU CONSEIL
relatif au régime de l'impôt "octroi de mer" appliqué dans les départements français
d'outre-mer
COM(2010) 742 final**

Navigation maritime

Position douanière (décision 2004)	Catégorie de produits	Montant de l'aide		Résultat fiscal		l'emploi		part de marché		les échanges
								% livraison/marché local		
		2005	2007	2005	2007	2005	2007	2005	2007	
89 03 99	Navigation maritime	200.069	360.246	NP	NP	19	16	53,64	66,71	

Commentaires :

Caractéristiques

Quatre entreprises composent le potentiel de production de ce secteur.

Elles réalisent principalement pour le secteur de la pêche, le secours et les interventions en mer, les activités de loisirs, des embarcations en coques de bois, plastiques ou aluminium.

Avec un effectif de 16 personnes en régression de 18% par rapport à 2006, elles présentent un chiffre d'affaires de 4,5 M€ et une performance à l'export de 4,1M€.

Les produits sont bien positionnés avec une représentation de plus de 50% du marché (valorisation import / prix/CAF)

Forces/Faiblesses

(+) petites unités à dimension artisanale, valorisation un savoir faire

(+) potentiels export (embarcations pour la pêche cotière)

(-) surcoût matières et main d'oeuvres importants

(-) perspectives de développement à moyens terme limitées.

Différentiels

L'existence du différentiel a contribué au développement du secteur qui compte désormais 4 unités.

L'écart de taux participe à la création des conditions de compétitivité prix .

La valorisation intégrale de l'écart n'a cependant pas permis une juste compensation des surcoûts spécifiques de cette activité, notamment des coûts salariaux et ceux liés aux conditions d'exploitation et à l'investissement.

Optique

Position douanière (décision 2004)	Catégorie de produits	Montant de l'aide		Résultat fiscal		l'emploi		part de marché		les échanges
								% livraison/marché local		
		2005	2007	2005	2007	2005	2007	2005	2007	
90 01 40	Optique									

Commentaires :

Caractéristiques

Le service des douanes n'a enregistré aucune déclaration concernant les produits de cette famille.

Il ressort toutefois que ces produits seraient principalement réalisés à la Guadeloupe et expédiés à la Martinique.

Forces/Faiblesses

Différentiels

Le différentiel de taux d'octroi de mer, n'a pu être évalué. Il convient toutefois dans l'analyse des perspectives d'évolution du soutien, d'intégrer la dimension du marché Antilles et des stratégies qui pourraient résulter des différentiels de traitement d'un côté et l'autre des frontières du marché.

Meubles et literie

Position douanière (décision 2004)	Catégorie de produits	Montant de l'aide		Résultat fiscal		l'emploi		part de marché		les échanges
								% livraison/marché local		
		2005	2007	2005	2007	2005	2007	2005	2007	
94 01	Meubles et articles de literie	1.322.614	1.525.578	13%	5%	102	108	14,08	15,02	67%
94 03										
94 04										
94 05 60										
94 06										

Commentaires :

Caractéristiques

4 activités sont identifiées au sein de cette famille : la fabrication et la restauration de meubles, la réalisation de matelas, les travaux d'agencement, la conception et la réalisation de structures préfabriquées.

Les meubles regroupent une trentaine d'entreprises structurées (plus de 120 inscrits) dont cinq franchiraient le seuil des 500000 € de chiffres d'affaires.

La production demeure très dynamique malgré une maîtrise du marché par les produits d'importation commercialisés à travers des enseignes internationales.

S'il est généralement plus cher que le produit importé, le meuble "local" se maintient grâce à la fois à d'importants efforts de modernisation des structures, de nouvelles approches marketing mettant en avant le savoir-faire, la qualité et surtout la durabilité.

Le chiffre d'affaires déclaré relevant de la position 94 03 s'élève à 2,8 M€ en 2007. Il était de 3,4M€ en 2006, soit une baisse de 16%. Les importations augmentent en 2007, passant de 2,6M€ en 2006 à 2,8M€ en 2007, soit un accroissement de 6,7%. Les exportations chutent de 58,6%.

Une unité justifiant d'un effectif de 30 personnes assure à l'échelle régionale l'activité de production de matelas. D'envergure régionale, elle se positionne sur un marché contrôlé par l'importation.

Ses performances semblent évoluer positivement en 2007. En effet, le chiffre d'affaires a augmenté de 4,53% quand les importations baissent de 2,26%. Son expérience à l'export est cependant négative.

La conception et la réalisation de structures préfabriquées reposent sur une série de petites structures artisanales et une entité de taille industrielle.

La diversité des constructions relevant de la position 9406 ne permet pas une analyse de la réalité et de la portée de ce secteur. Cependant les ventes de produits correspondants ont été déclarées pour un montant de 3,59 M€ en 2007. Ce montant était de 2,6 M€ en 2006, soit une augmentation de 33%.

Par rapport à 2006, les importations baissent de 6,6% et atteignent 9,5 M€ (elles étaient de 10,2M€ en 2006).

Forces/Faiblesses

(-) marché concurrentiel avec une prédominance de l'importation. Circuits commerciaux organisés autour de marques et de magasins spécialisés

(-) La production est fortement dépendante des circuits d'approvisionnements extérieurs,

(-) Pas d'économie d'échelle, délais de livraison important, faible réactivité, faiblesse de l'appareil commercial,

(-) Investissement surdimensionné, rentabilité faible,

(+) bonne notoriété des produits, valorisation de savoir -faire dans le domaine de la literie et du meuble.

Différentiels

Le différentiel consenti relève de la classe B autorisant un écart de 20 points. Celui-ci contribue au positionnement et au développement d'une activité de production de meubles et de literie.

Eu égard aux handicaps signalés du secteur le maintien du différentiel est souhaité.

PRODUITS REUNION

PRODUITS DE L'ELEVAGE

Position douanière (décision 2004)	Catégorie de produits	Montant de l'aide		Résultat fiscal		l'emploi		part de marché		les échanges
		2005	2007	2005	2007	2005	2007	% livraison/marché local		Evol export. 2005/2007
								2005	2007	
01 05	PRODUITS DE L'ELEVAGE	2 179 121 €	2 707 708 €	0,00%	1,29%	275	280	36%	36%	51,80%
01 05 11 11										
02 07										
02 08										
02 09										

FR

FR

Commentaires :

Les données fournies par les socioprofessionnels concernent majoritairement la filière volaille (produits 02 07) dont le chiffre d'affaires réalisé en 2007 représente 94,60% du chiffre d'affaires de la catégorie.

Caractéristiques du secteur

La filière volaille, dont la production locale est structurée au sein de l'ARIV, représente plus de 90% de la production locale de viande fraîche. La filière produit 13000 tonnes de volaille, environ 1 millier d'emplois (en intégrant les filières aval et amont dont les activités d'abattoir et de transformation), avec pour finalité l'approvisionnement du marché local. La filière structurée concerne 115 éleveurs en activité. Il convient de souligner le caractère familial du mode d'exploitation des éleveurs à La Réunion (absence d'élevage industriel de grande taille).

Forces et faiblesses

La structuration en interprofession, la diversification des produits (valorisation au niveau agro-alimentaire, volaille de qualité...), l'approvisionnement régulier de la distribution, et le prix relativement peu élevé de la volaille au regard des autres productions animales. Menace permanente des produits congelés (tout particulièrement sous forme de découpes à hauteur de 4000 tonnes et de poulets entiers à hauteur de 2500 tonnes) d'un prix unitaire moins élevé. reports de consommation sur des produits à bas coûts (découpes congelées) du fait de l'augmentation très élevée des coûts des matières premières en 2008. Grande dépendance de la filière, comme de l'ensemble des secteurs agro-alimentaires, à l'égard de la grande distribution.

Nécessité du différentiel

Les parts de marché de la production locale sont globalement stables, dans un marché en volume en extension. L'augmentation de l'importation au détriment de la production locale s'explique par le paramètre prix qui voit son importance relative augmenter dans le choix des consommateurs, d'autant plus en période de crise. L'aide concourt donc au maintien des parts de marché sur le plan local sans pénaliser l'évolution des importations.

La taxation de la production locale aboutirait (sur le produit leader le poulet entier frais) à une augmentation de 0,40€/kilo. Un report d'achat supplémentaire sur les volailles et découpes congelées serait inéluctable : un tel phénomène a été constaté lors de la hausse des prix subie par la production locale en 2008 du fait de l'augmentation des matières premières.

Le niveau des importations représente 48% des ventes sur le marché local en prenant en compte l'ensemble des produits (frais et congelés) et sa part est globalement constante en moyenne période.

Il convient enfin de signaler que le maintien d'une production locale significative en volaille fraîche permet une concurrence entre produits importés et locaux, concurrence qui serait amoindrie si celle-ci devait disparaître compte tenu de la concentration du secteur de l'importation par la grande distribution sur un marché isolé.

PRODUITS DE LA PECHE ET DE L'AQUACULTURE

Position douanière (décision 2004)	Catégorie de produits	Montant de l'aide		Résultat fiscal		l'emploi		part de marché % livraison/marché local		les échanges
		2005	2007	2005	2007	2005	2007	2005	2007	
03 01	PRODUITS DE LA PECHE ET DE L'AQUACULTURE	404 954	560 185	0,84%	0,24%	NC	2013	51%	50%	-12,50%
03 02										
03 03										
03 04										
03 05										
03 06										
03 07										

Commentaires : Les données transmises par les socioprofessionnels se concentrent majoritairement sur la production de poissons congelés autres que filets de poisson (0303).

CARACTERISTIQUES DU SECTEUR

La pêcherie réunionnaise de constitution récente (1995) regroupe l'ensemble des maillons de la filière, de la petite pêche côtière à la pêche lointaine, de la transformation à la commercialisation des produits en frais ou congelé, et représente environ 15% du poste des exportations de La Réunion. En 2007, le secteur a généré 982 emplois, pour un nombre de navires actifs de 293 unités (dont 245 de moins de 12 mètres armés en petite pêche) et une production débarquée de 9 909 tonnes.

FORCES ET FAIBLESSES DU SECTEUR

Les forces et faiblesses du secteur sont tributaires du contexte institutionnel et économique spécifique dans lequel il évolue. Un important potentiel grâce à une immense zone économique exclusive dont les ressources sont sous-exploitées. Dès le départ, la stratégie développée, notamment par les navires palangriers, est celle d'une pêche responsable faisant l'objet d'un suivi scientifique régulier. Un tissu socioéconomique et institutionnel dense, avec des services maritimes développés (formation professionnelle, service de contrôle, instituts scientifiques, règlements nationaux et communautaires (gestion des ressources, législation du travail...)) ayant un fort impact sur son coût de production (exemple : le coût d'un marin à La Réunion est trois fois plus élevé qu'à Maurice). Sur le plan économique, l'insularité et l'état de la filière constituent deux contraintes essentielles de compétitivité. L'insularité génère deux types de surcoût : ceux liés à l'acheminement des produits vers la Métropole (fret et mesure sanitaire), et ceux générés par l'exploitation d'un navire et d'une unité de transformation. S'agissant des usines de transformation, étant importées de Métropole, elles nécessitent des transformations générant des coûts supplémentaires, afin que les capacités de production soient adaptées à la taille du marché local (seuil de rentabilité). La dimension économique réduite des entreprises de pêche ne permet pas la réalisation d'économies d'échelle.

NECESSITE DU DIFFERENTIEL

En raison des surcoûts existants, les professionnels sont limités dans leurs capacités d'épargner pour réaliser les futurs investissements nécessaires au développement de la filière. En effet, compte tenu de l'état de la ressource, La Réunion a sollicité dans le cadre de la réforme de la P.C.P. des mesures dérogatoires lui permettant de développer sa flotte. Le maintien du dispositif actuel de différentiel de taxation permettra à la production locale d'avoir une réelle assise sur son territoire en gagnant des parts de marché, alors que la valeur des importations sur 2005-2007 représente plus de 87% de la consommation locale. Parallèlement, il lui faudra aussi être en capacité de réaliser des investissements lourds en matière de transformation afin d'être compétitif à l'export (84% de la production locale a été exportée en 2007).

PRODUITS LAITIERS ET ŒUFS

Position douanière (décision 2004)	Catégorie de produits	Montant de l'aide		Résultat fiscal		l'emploi		part de marché		les échanges
		% livraison/marché local								
		2005	2007	2005	2007	2005	2007	2005	2007	
04 03	PRODUITS LAITIERS ET ŒUFS	2 908 040 €	3 941 671 €	2,59%	-2,90%	NC	470	49%	54%	12,80%
04 05										
04 06										
04 07										

Commentaires :

Caractéristiques du secteur

Le secteur comprend 2 filières : les produits laitiers, comprenant également la production de yaourts et de fromage (83% du CA du secteur en 2007) et les œufs en coquilles, frais, conservés ou cuits (17% du CA du secteur en 2007)

La couverture du marché local + de 50% par la production est une moyenne : elle s'établit à 21% pour le fromage alors que les œufs coquilles et la production réunionnaise de yaourts couvrent le marché local à 90% en moyenne.

Entre 2005 et 2007, le secteur œufs et produits laitiers a connu une nette augmentation de la production locale (+35%). Les importations ont connu une légère augmentation entre 2005 et 2007 (+12%) et concernent essentiellement les produits laitiers. La demande est dynamique compte tenu d'une consommation en cours de rattrapage comparativement à la consommation en France continentale.

Forces et faiblesses du secteur

Le secteur est bien organisé : 10 éleveurs assurent la production d'œufs avec 400 000 poules, soit environ 150 emplois ; le secteur laitier regroupe environ 5 entreprises pour presque 200 emplois au niveau de l'industrie agro-alimentaire, sans compter les 120 éleveurs installés.

La production locale connaît des contraintes spécifiques :

- surcoûts de production liés à l'apparition de nouvelles règles sanitaires comme la suppression des cages à poules traditionnelles qui implique un renouvellement du parc de bâtiments de plus de 70% avec un coût de plus de 30€ par poule.
- problème foncier par la mise aux normes du nombre de poules au m² nécessitant l'agrandissement des exploitations dans un contexte de rareté du foncier. La surface d'élevage par poule est passée de 450 cm² à 550 cm² en 2008 avec un objectif de 750 cm² en 2012.
- Forte sensibilité des prix de vente à la variation des prix en amont (exemple : prix des aliments pour animaux)

Nécessité du différentiel

Le différentiel de taxation de 6,5% est un différentiel réduit. Il permet aux producteurs d'œufs de faire face aux défis imposés notamment par les règles communautaires, induisant de fait des surcoûts financiers se répercutant sur les prix.

Pour les produits laitiers, le même différentiel s'applique et permet de maintenir un certain niveau de concurrence entre produits locaux et produits importés (fromage notamment) malgré une compétitivité prix moindre des produits locaux (absence d'économies d'échelle, moindre diversité des produits). A noter également qu'il convient de raisonner en termes de « marché accessible » pour les produits laitiers : compte tenu des contraintes de production (notamment process industriels) certains produits tels que le beurre ne sont pas produits localement et ne peuvent qu'être importés. L'aide contribue donc au maintien d'une production locale sur une partie du marché déterminée, les pertes de part de marché éventuelles ne pouvant être compensées par le développement de nouveaux produits.

PRODUITS D'ORIGINE VEGETALE

Position douanière (décision 2004)	Catégorie de produits	Montant de l'aide		Résultat fiscal		l'emploi		part de marché		les échanges
								% livraison/marché local		
		2005	2007	2005	2007	2005	2007	2005	2007	
04 09 00 00	PRODUITS D'ORIGINE VEGETALE	893 772 €	1 271 582 €	NC	NC	105	104	32%	33%	4,80%
06 01										
06 02										
06 03										
06 04										
07 09 60										
07 10										
07 11										
09 01 21 00										
09 01 22 00										
09 04										
09 05										
09 10 10										
09 10 30										
09 10 91										

Commentaires :

Majoritairement artisanale, la production se concentre notamment autour des fruits frais et séchés - ch 8 (40% du CA de la catégorie en 2007) puis du café torréfié non décaféiné - 09012100 (24% du CA de la catégorie en 2007).

La production de café connaît néanmoins un recul face aux importations croissantes.

La production des épices (piments et curcuma) s'est développée tant sur le marché local qu'au niveau des exportations.

Les plantes fraîches et séchées ont quant à elles connu une progression sur le marché interne. Ce secteur dont la production croit entre 2005 et 2007 est toutefois exposé à une évolution quasi similaire des importations (32% contre 29%). Sa position sur le marché reste dépendante du différentiel de production.

FR

FR

PRODUITS DE LA MINOTERIE

Position douanière (décision 2004)	Catégorie de produits	Montant de l'aide		Résultat fiscal		l'emploi		part de marché		les échanges
		2005	2007	2005	2007	2005	2007	% livraison/marché local		
								2005	2007	
11 06	PRODUITS DE LA MINOTERIE									

Commentaires :

Les produits de la minoterie sont soumis à un différentiel de taxation maximal autorisé de 10% mais comme le prévoit la décision du Conseil du 10 février 2004, le différentiel de taxation ne s'applique pas pour les produits alimentaires bénéficiant de certaines aides du POSEIDOM et du régime spécifique d'approvisionnement (la production locale n'étant pas taxée, le taux externe sur les produits de la minoterie est de 0%).

PRODUITS DE L'INDUSTRIE SUCRIERE

Position douanière (décision 2004)	Catégorie de produits	Montant de l'aide		Résultat fiscal		l'emploi		part de marché % livraison/marché local		les échanges
		2005	2007	2005	2007	2005	2007	2005	2007	
		12 12	PRODUITS DE L'INDUSTRIE SUCRIERE	539 862 €	2 169 788 €	-4,4%	-24,7%	NC	497	
17 01										
17 02										

Commentaires :

Caractéristiques du secteur

Le secteur « produits de l'industrie sucrière » est caractérisé par la production de canne à sucre (position douanière 1212) ainsi que par les produits issus de la transformation de la canne à sucre tels que le sucre de canne à l'état solide et les autres sucres (positions 1701 et 1702). Premier producteur européen de sucre de canne, le marché du sucre à la Réunion est représenté par un chiffre d'affaires de 136 M€ réparti entre deux usines de production qui emploient environ 500 personnes et deux unités de conditionnement. Depuis 2005, les besoins des consommateurs locaux restent majoritairement couverts par la production locale. Les importations qui ne représentent que 2% en 2007 concernent le sucre blanc, importé par les GMS ou certains opérateurs du secteur HORECA. Alors que les ventes internes se sont accrues, la part de la production locale de sucre de canne exportée a diminué (96% de la production totale en 2005 contre 77% en 2007), le sucre de canne restant le produit phare des exportations réunionnaises. Depuis quelques années, les industriels valorisent au mieux le sucre brut avant exportation : mise au point des sucres dits « de qualité » ou « spéciaux », raffinés en blond ou blanc destinés tant au consommateur final en sucres de bouche, qu'aux industriels de l'agro-alimentaire.

Forces et faiblesses du secteur

Un atout essentiel : l'existence d'accords interprofessionnels (planteurs et producteurs de sucre) et la mise en place d'une plate-forme industrielle commune qui permet de rationaliser l'organisation de la réception de la canne à sucre entre les deux unités. Principales difficultés : - sous-utilisation des outils industriels existants et volumes de production modestes en comparaison aux productions européennes, où grâce aux économies d'échelle réalisées, les entreprises peuvent vendre leur sucre à bas prix. - C'est également le cas de la concurrence indienne, brésilienne ou chinoise qui dispose de vastes surfaces agricoles, de coûts salariaux relativement bas et d'une forte demande sur leur marché domestique. En 2007, les quantités de sucre produites par le Brésil, l'Inde et la Chine sont respectivement de 33 millions de tonnes, 29 millions de tonnes et 16 millions de tonnes alors que la production locale s'élève à 167 000 tonnes. Pour garantir la compétitivité du sucre à l'international, diverses mesures en faveur des DOM ont été adoptées dans le cadre de l'organisation commune du marché du « Sucre » en 2004, puis transcrite dans le Règlement POSEI. - Pour rester compétitive, la production locale doit cependant faire face à de nouvelles contraintes : les grandes et moyennes surfaces locales ayant accès aux contrats commerciaux européens et de ce fait aux prix des produits via leurs centrales d'achat ; elles négocient des tarifs d'approvisionnement préférentiels. - Les habitudes alimentaires locales ont évolué : la consommation locale de sucre s'est réduite (de 2005 à 2007, la production locale et les importations perdent respectivement 3% et 6%).

Nécessité du différentiel

Rôle prépondérant de la filière canne-sucre-rhum dans l'activité économique de La Réunion : - principale source d'emplois de l'agriculture réunionnaise. - culture d'exportation, production pivot incontournable pour la solidité financière des exploitations agricoles et pour l'appui à leur diversification. En effet, l'industrie sucrière offre des débouchés, en amont aux exploitants agricoles et en aval, aux conditionneurs. Le taux appliqué sur les produits de l'industrie sucrière importés est de 6,5% alors que la production locale n'est pas taxée. L'écart de taxation est donc réduit mais il permet de compenser les surcoûts liés à l'absence d'économies d'échelle, aux coûts salariaux élevés, à la rareté du foncier agricole. Il contribue également à préserver des milliers d'emplois et constitue une mesure d'accompagnement supplémentaire de la filière canne-sucre-rhum soutenue par la Commission Européenne.

En l'absence de différentiel, la perte de compétitivité et donc de part de marché de la production locale aurait des répercussions significatives sur l'activité des producteurs de sucre (environ 3 800 exploitants agricoles) et des deux sociétés de conditionnement fortement dépendantes de cette fabrication.

PREPARATIONS ALIMENTAIRES

Position douanière (décision 2004)	Catégorie de produits	Montant de l'aide		Résultat fiscal		l'emploi		part de marché		les échanges
								% livraison/marché local		
		2005	2007	2005	2007	2005	2007	2005	2007	
15 07 90	PREPARATIONS ALIMENTAIRES	13 017 148 €	26 592 774 €	-1,36%	4,15%	NC	933	46%	58%	0,3%
15 08 90										
15 10 00 90										
15 12 19										
15 15 29										
15 16										
16 01										
16 02										
16 04 14										
16 04 19										
16 04 20										
16 05										
17 04										
18 06										
19 01										
19 01 10 00										
19 02										
19 02 11										
19 02 19										
19 02 20										
19 02 30										
19 02 40										
19 04										
19 05										
20 01										
20 05										
20 05 51										
20 06										
20 07										
20 08										
20 09										

FR

FR

21 03									
21 04									
21 05 00									
21 06									

FR

FR

Commentaires

Caractéristiques du secteur global

Regroupe toutes les préparations alimentaires d'origine végétale ou animale telles que les huiles, les préparations de viandes et poissons, les pâtes, produits de boulangerie, légumes et fruits préparés ou en jus....

Il appartient au secteur plus large des industries agro-alimentaires qui représente globalement 1/5 du nombre d'entreprises réunionnaises pour 35% des emplois et 42% du chiffre d'affaires.

Le marché local des préparations alimentaires a augmenté de 34% entre 2005 et 2007. La part de marché des ventes internes locales est en augmentation de 40%,

En effet, les importations n'ont progressé que de 10% alors que les ventes internes ont presque doublé. Ces dernières représentent en 2007 environ les ¾ de la valeur des importations qui restent majoritaires sur le marché local.

Forces et faiblesses du secteur global

Outre les contraintes connues structurelles, ce secteur a subi de nombreuses contraintes nouvelles, certaines conjoncturelles, telles que la crise locale de début 2009 et la pression généralisée sur les prix, des modifications importantes dans l'organisation et la philosophie de la GMS, l'incertitude suite à la signature des APE ...La diversité des produits doit être considéré au travers de plusieurs types de situations économiques, concurrentielles correspondant chacune à une politique de différentiel.

Position Concurrentielle Acquis : 0% différentiel OM

Dans cette catégorie, l'exemple exceptionnel du pain (extrait du 1905) montre une position forte du produit sur le marché isolé réunionnais. Les impératifs de proximité pour les produits frais représentent des atouts objectifs pour le développement de la production locale. Cette position concurrentielle, relativement solide, a été progressivement acquise dans le temps. Elle reste cependant exposée aux aléas évoqués plus haut. Elle fait d'ailleurs l'objet d'une concurrence croissante des produits frais manufacturés à partir de matière première importée en origine ACP, ce qui constitue le premier effet perceptible des APE.

Position Concurrentielle de Base 6,5% différentiel OM

Cette catégorie regroupe :

a) Des produits en émergence pour lesquels la production locale amorce un développement. Différentiel de base de 6,5% qui s'applique pendant une période d'observation, afin de disposer du recul nécessaire par rapport aux perspectives d'évolution de ces produits et des marchés.

b) Des productions souvent de niche dont les perspectives de développement dans l'avenir sont réduites, mais qui ont trouvé leur place spécifique sur le marché en raison notamment d'habitudes alimentaires particulières inhérentes à l'identité créole, comme les piments, achards et bonbon piments (code douanier : 200190) dont la production locale représentait 1.1 M€ en 2001 soit 75% du marché.

Position Concurrentielle Exposée 18% différentiel OM

Dans cette catégorie, des positions apparemment solides en termes de place sur le marché, masquent une position structurelle fragile car on évolue sur des marchés très concurrentiels où la position occupée se joue sur des différentiels de prix faibles. Elle concerne la majorité des produits de catégorie agroalimentaire élaboré, éventuellement de grande consommation, mais non considéré comme produit de base :

glaces, pâtisseries, confiseries, charcuterie, boissons sucrées, café...)

Il peut y avoir des attaques concurrentielles totalement erratiques dans le temps, l'ampleur en volume et les écarts de prix déstabilisent gravement l'équilibre fragile du marché isolé et peuvent, du jour au lendemain, éliminer une industrie locale. Dans le secteur agroalimentaire, le caractère non périssable de certaines productions, ainsi que la dépendance de la totalité d'entre elles vis-à-vis des circuits de la grande distribution accroissent la fragilité de leur position.

Cas de l'HUILE ALIMENTAIRE (extraits du code 15)

Caractéristiques

Le marché peut être estimé à 11 millions de T d'huile raffinée en 2008 (7,5% du secteur), constant sur les 10 dernières années. L'huile est un produit de base très utilisé à la Réunion.

Mais la consommation par habitant plus élevée qu'en métropole (14,5 l/an/hab , contre 8 l/an/hab) a tendance à baisser (elle était de 16,5 en 2001). La production locale couvre 85% des besoins ; sa part de marché a fortement crû en 20 ans (elle était de 47% en 1990). Malgré une part de marché importante, l'équilibre économique reste précaire. Cette année par exemple, la perte de 5% du marché en faveur de l'importation met l'activité locale du sous-secteur en difficulté.

L'activité représente un chiffre d'affaires de 14 M€ en 2007, dont 0,7 M€ sur les condiments (le niveau du chiffre d'affaires varie cependant de manière sensible en fonction des cours des huiles de base). Elle est souvent franchisée et essaie d'évoluer vers des produits à plus forte valeur ajoutée. Les huiles de marques représentent 20% de l'activité (dont une petite part de négoce) ; les huiles premiers prix représentent elles 66% du chiffre d'affaires et 80% des volumes vendus.

Les importations d'huiles raffinées ont considérablement diminué en 10 ans. Elles sont désormais essentiellement constituées d'huiles complexes et d'olive, non produites localement.

FR

FR

EAUX ET BOISSONS

Position douanière (décision 2004)	Catégorie de produits	Montant de l'aide		Résultat fiscal		l'emploi		part de marché		les échanges
		2005	2007	2005	2007	2005	2007	% livraison/marché local		
								2005	2007	
22 01	EAUX ET BOISSONS	14 361 366 €	29 902 249 €	3,2%	1,2%	NC	746	82%	86%	5,50%
22 02 10 00										
22 02 90										

Commentaires

Caractéristiques du secteur

CA d'environ 160 millions d'euros pour 1 millier d'emplois en 2007, recouvrant les eaux minérales et gazéifiées ainsi que les autres boissons de type soda (52% du CA en 2007).

La production locale a augmenté entre 2005 et 2007 de 59%, en particulier en ce qui concerne les boissons gazeuses type soda.

Le taux de pénétration sur le marché local est d'ailleurs relativement élevé (81% en 2007) du fait des franchises de grandes marques de soda, des marques de distributeurs et des marques locales (cot).

Le marché bénéficie toutefois d'un effet de niche lié aux habitudes de consommation des Réunionnais. En effet, les sodas locaux (marques locales ou franchisées) sont plus sucrés (« goût pays »).

Force et faiblesses du secteur

Stabilité des prix où les marques distributeurs proposent des prix largement inférieurs (de 15 à 20%) aux marques locales, mettant en exergue les économies d'échelle importantes réalisées dans la fabrication de ces produits mondiaux.

En effet, les entreprises sont bien équipées mais doivent supporter des coûts de sous-utilisation des équipements liés à l'étroitesse du marché local.

La compétitivité prix des produits de marques locales (ou franchisées) est moindre dans la zone en raison des avantages comparatifs que peuvent utiliser les pays comme Maurice ou l'Afrique du Sud notamment en coût de main d'œuvre.

Ces productions sont caractérisées par une grande dépendance vis-à-vis des GMS dont le changement de stratégie dans la gestion des approvisionnements (importations aux meilleurs prix) au profit des marques distributeurs peut ébranler rapidement la position de la production locale de boissons gazeuses.

Nécessité du différentiel

L'existence d'un différentiel d'octroi de mer permet à ces activités de production dont la compétitivité dépend avant tout des quantités produites, de compenser les effets d'un marché étroit qui limite les économies d'échelle ou encore de compenser le risque induit par l'existence de capacités de production régionale moins coûteuses (Ile Maurice, Afrique du Sud).

RHUMS ET BOISSONS ALCOOLISEES

Position douanière (décision 2004)	Catégorie de produits	Montant de l'aide		Résultat fiscal		l'emploi		part de marché		les échanges
		2005	2007	2005	2007	2005	2007	% livraison/marché local		
								2005	2007	
22 03 00	RHUMS ET BOISSONS ALCOOLISEES	12 272 756 €	14 328 859 €	7,9%	8,7%	NC	310	66%	67%	33%
22 04 21										
22 06										
22 08 40										
22 08 70										
22 08 90										

Commentaires

Sur un chiffres d'affaires de près de 64 M€ en 2007, des productions en valeur inégales, les bières représentant 59% et le rhum (220840) 29% de la production totale.

Le rhum représente également des enjeux en terme d'exportation, la part exportations de la production locale ayant globalement augmenté de plus de 30% (dont rhum à 97% du CA exporté en 2007).

1. Bière

Caractéristiques du secteur

Marché estimé à environ 324 000 HL en 2008, un CA d'environ 30 M€ et à une centaine d'emplois.

Il est constitué de marques locales (Dodo) et de marques franchisées (Fischer). Les entreprises locales occupent également la position de distributeur exclusif de marques importées (Heineken par exemple).

La production locale de bière a augmenté de 8% entre 2005 et 2007 et couvre environ 80% du marché. Mais les importations ont nettement augmenté (+76%), constituées pour l'essentiel de bières de marque « régionale » (Phoenix), française (Kronenbourg) ou encore des bières de spécialités (Corona).

Forces et faiblesses du secteur

La production locale de bière (notamment la Dodo) bénéficie de l'engouement des consommateurs pour la marque, qui est devenue un symbole à La Réunion.

Pour autant, le secteur d'activité connaît un double handicap : l'impossibilité d'une stratégie d'économies d'échelle et de concentration ; et sa grande dépendance aux stratégies d'approvisionnement des GMS (marques distributeurs).

De plus, ces activités de production existent depuis récemment dans les pays de la zone qui ont des coûts fixes de production faibles (main d'œuvre) et une monnaie basse, ce qui rend leurs produits plus compétitifs.

La concurrence récente de bières produites à l'île Maurice et désormais Madagascar (PMA) positionne ces produits à un prix moins cher (de 12%) que celui de la production locale malgré le différentiel d'octroi de mer.

Nécessité du différentiel

L'existence du différentiel proportionnel permet aux entreprises locales de proposer des produits qui restent compétitifs sur le marché, malgré les coûts fixes de production (main d'œuvre, économies d'échelle réduites) qui sont plus élevés par rapport aux produits métropoles ou régionaux.

2. Rhums

Caractéristiques du secteur

La filière rhum, qui regroupe des sociétés de type TPE/PME, emploient environ 150 emplois directs et indirects et réalisent un CA d'environ 30M€/an. En 2008, 60% de la vente des produits de la filière sont réalisés en GMS.

Les exportations ont toutefois progressé plus significativement que les ventes internes (33% contre 7% entre 2005 et 2007).

Forces et Faiblesses du secteur

La production de rhums et d'alcools de canne doit être appréciée au regard de son rôle dans l'équilibre d'ensemble de la filière canne à sucre

Insertion plus large du secteur dans l'économie locale : valorisation de la filière canne, tourisme et dimension culturelle des usines, utilisation de cartons et d'étiquettes locales... La filière génère des investissements massifs, de l'ordre de 2 M€/an d'investissements courants et de 1 M€/an en investissements marketing et commerciaux.

Depuis quelques années, les enjeux de santé publique (lutte contre l'alcoolisme) mettent une pression sur la hausse du prix du litre de rhum (+17,2% en 5 ans). Par ailleurs, parmi l'ensemble des boissons alcoolisées, le rhum et les alcools de canne à sucre sont en baisse de part de marché à La Réunion, au profit de la bière et plus récemment du vin et des spiritueux importés.

Nécessité du différentiel

La décision du Conseil de 2002 a reconnu le caractère essentiel de la filière dans l'économie des DOM. Jusqu'à 2009, la production locale était exonérée de la taxe d'octroi de mer alors que les produits similaires importés étaient taxés à hauteur de 28%. En 2009, le différentiel de taux a évolué à 30,5%, la production locale n'étant plus exonérée mais taxée à 12,5% et les importations à 42,5%.

Ce différentiel permet de maintenir une activité fondamentale dans l'équilibre socio-économique des DOM tout en prenant en considération des enjeux sociétaux comme la lutte contre l'alcoolisme avec la hausse des prix au litre : + 23% pour le rhum charrette depuis 2009.

FABRICATION D'ALIMENTS POUR ANIMAUX

Position douanière (décision 2004)	Catégorie de produits	Montant de l'aide		Résultat fiscal		l'emploi		part de marché		les échanges
								% livraison/marché local		
		2005	2007	2005	2007	2005	2007	2005	2007	
23 09	FABRICATION D'ALIMENTS POUR ANIMAUX	2 866 299	3 063 891	-	-	-	160	76%	78%	X 23

Commentaires :

Caractéristiques du secteur :

Le secteur est représenté par un chiffre d'affaires de 61 millions d'euros en 2007, soit un accroissement de 38% par rapport à 2005 et un effectif de 160 personnes. Le taux de couverture des besoins du marché local est stable sur la période 2005-2007 (environ 70%); le montant des importations, malgré une progression de 23% reste donc relativement modeste. Plus de 100 000 tonnes d'aliments ont été fabriquées en 2007. La production est écoulee auprès des éleveurs d'animaux (volaille, porcs, ruminants...).

La part de la production locale exportée connaît une forte augmentation: 21% de la production locale est exportée en 2007 contre 0,13% en 2005.

Les pays destinataires sont essentiellement Madagascar et Mayotte. Les matières premières utilisées pour produire les aliments pour animaux sont les céréales (maïs, blé, orge...), les plantes (soja, tournesol...), les minéraux (carbonate de calcium...), l'huile, la mélasse de canne à sucre, la pulpe de betterave et le sel de mer. Les matières qui ne sont pas disponibles à la Réunion proviennent de la France continentale, d'Inde, d'Afrique et d'Amérique du Sud.

comme le prévoit la décision du Conseil du 10 février 2004, le différentiel de taxation ne s'applique pas pour les produits alimentaires bénéficiant de certaines aides du POSEIDOM et du régime spécifique d'approvisionnement. Sont considérés dans ce tableau les produits ne bénéficiant donc pas du RSA (aliments pour l'aquaculture)

Forces et faiblesses du secteur

Le secteur dispose des mêmes atouts que dans celui de l'industrie sucrière et est lié à la filière agricole et d'élevage.

Nécessité du différentiel

L'écart de taxation de 6,5% permet aux entreprises d'être compétitives sur les marchés extérieurs et de compenser les surcoûts liés à l'acheminement des matières premières, à l'absence d'économies d'échelle.

INDUSTRIE DU TABAC

Position douanière (décision 2004)	Catégorie de produits	Montant de l'aide		Résultat fiscal		l'emploi		part de marché		les échanges
								% livraison/marché local		
		2005	2007	2005	2007	2005	2007	2005	2007	
24 02 20	INDUSTRIE DU TABAC	2 745 293 €	2 791 473 €		9,5%	NC	47	19%	66%	39%
24 03										

Commentaires :

Caractéristiques du secteur

Il existe une entreprise produisant localement des cigarettes. Elle comptait 47 emplois en 2007, ce qui est une taille importante pour la Réunion. Les points de vente sont nombreux et diversifiés (2200).

La consommation des produits de l'industrie du tabac (ventes locales internes + importations) est en régression de 9,5% entre 2006 et 2007 à La Réunion, notamment grâce aux campagnes contre le tabagisme et à l'augmentation des taxes, mais les produits locaux résistent mieux que les importations (-17%) : les ventes internes ont régressé de 4%, les exportations augmenté de 13%, mais la production locale est quasi stable dans l'ensemble.

Forces et faiblesses du secteur

Le coût de production est de 6€ pour 1000 cigarettes à La Réunion et de 3,25€ en métropole (Nantes), provenant notamment de la part importante des frais fixes sur les volumes fabriqués.

Nécessité du différentiel

La production des cigarettes (24022090) qui est régie par un régime particulier répond à trois enjeux :

- Enjeu fiscal
- Préservation des emplois
- Enjeu de santé publique auprès des jeunes en particulier.

La production locale est taxée à hauteur de 30% tandis que les importations sont taxées à 60%.

L'octroi de mer représente moins de 1,5% du prix de vente interne local et 3% pour les produits importés. Son impact est donc très faible sur les prix mais important sur la compétitivité de l'activité locale.

Le différentiel d'octroi de mer compense la différence de coût de production sur le marché local tel que cité plus haut.

Concernant le code 2403, il convient de souligner que la production locale de tabac est inexistante selon les déclarations fournies par les entreprises aux Douanes.

FR

FR

PRODUITS CHIMIQUES INORGANIQUES

Position douanière (décision 2004)	Catégorie de produits	Montant de l'aide		Résultat fiscal		l'emploi		part de marché		les échanges
								% livraison/marché local		
		2005	2007	2005	2007	2005	2007	2005	2007	
27 10	PRODUITS CHIMIQUES INORGANIQUES	69 616 €	90 249 €	NC	NC	NC	15	0%	0%	-19%
27 12										
28 28 10 00										
28 28 90 00										

Commentaires

Caractéristiques du secteur

La production locale dans ce secteur se limite aux huiles lubrifiantes.

L'activité ayant démarré à la fin des années 1990, le différentiel de taxation de 6,5% existant à cette date, a été maintenu afin de disposer du recul nécessaire par rapport aux perspectives d'évolution de ces produits et des marchés correspondants.

Le secteur comprend une seule entreprise, employant 15 personnes à temps plein.

Forces et faiblesses du secteur

On peut constater que la production d'huiles lubrifiantes a progressé entre 2005 et 2007, mais pas de manière significative, le taux de pénétration de la production locale sur le marché correspondant restant très faible (0,4% des besoins du marché local).

Il s'agit d'une production de volume, autrement dit fortement capitalistique. L'entreprise occupe une surface de 2000m² (surfaces de stockages, ateliers de fabrication, ateliers de conditionnement, site de maintenance...). De plus, elle possède sa propre flotte pour la livraison (5 tonnes de produits livrés quotidiennement). La compétitivité de cette activité est liée aux quantités produites (environ 1000 tonnes/an en production locale).

Compte tenu de l'étroitesse du marché local, les économies d'échelle sont limitées et les prix de revient de ces produits sont renchérissés, en plus des investissements en capital brut. Il existe également un « effet de gamme » désavantageux pour la production locale dans la mesure où la diversification des offres de produits appelle la multiplication des lignes de productions et donc des investissements (l'entreprise possède environ 100 gammes de produits).

Les coûts de production sont grevés par le surcoût d'acheminement des équipements lié à l'éloignement notamment.

Nécessité du différentiel

Le différentiel de taxation de 6,5% permet d'encourager cette production émergente dont le chiffre d'affaires stagne quand même en dessous de 2 millions d'euros. Il convient de compenser les surcoûts financiers qui réduisent la compétitivité prix des marchandises locales, par rapport aux produits de gamme inférieure fabriqués et importés à grande échelle en provenance des pays européens.

AUTRES INDUSTRIES CHIMIQUES

Position douanière (décision 2004)	Catégorie de produits	Montant de l'aide		Résultat fiscal		l'emploi		part de marché		les échanges
								% livraison/marché local		
		2005	2007	2005	2007	2005	2007	2005	2007	
32 08	AUTRES INDUSTRIES CHIMIQUES	5 597 984 €	9 299 936 €	23,0%	22,0%	NC	158	40%	54%	46%
32 09										
32 10										
32 11 00 00										
32 12										
32 14										
33 01										
33 05										
34 01										
34 02										
35 05										
35 06										
37 05 10 00										
37 05 90 00										
38 04										
38 08										
38 09										
38 11 90										
38 14										
38 20										
38 24										

Commentaires

Caractéristiques du secteur

Le secteur « Autres industries chimiques » réalise un chiffre d'affaires d'environ 103 millions d'euros en 2007 et est constitué notamment des sous-secteurs représentatifs suivants :

- les peintures et vernis (24% du CA total)
- les liants, mortiers et bétons non réfractaires (71,5% du CA), la fabrication de béton prêt à la coulée (38245010) représentant à lui seul 68,9% du chiffre d'affaires de la production locale du secteur

La production locale du secteur qui a doublé sur la période 2005-2007 s'explique essentiellement par l'accroissement de la fabrication des produits de la position 3824.

De 2005 à 2007, les entreprises locales parviennent à mieux satisfaire les besoins des consommateurs sur le marché domestique. En effet, le taux de couverture des besoins du marché local est passé de 39% à 53% avec notamment :

- la production locale de peintures qui couvre 76% des besoins du marché en 2007 malgré un marché très concurrentiel où les différentiels de prix entre les produits sont faibles ;
- la production de bétons qui couvre 86% des besoins du marché en 2007 contre 75% en 2005, relève de la dynamique du secteur du BTP

Forces et faiblesses du secteur

Afin d'être compétitives, les entreprises locales jouent la carte de la différenciation de leurs produits (adaptation aux conditions climatiques spécifiques de l'île, normalisation sanitaire). Elles mettent en place une stratégie de conquête des marchés de plusieurs pays de la zone océan indien qui font face à des conditions climatiques identiques.

L'amélioration de la qualité des produits du secteur nécessite des investissements matériels significatifs mais également des frais de R&D.

Les handicaps sont structurels et conjoncturels : sur un marché très concurrentiel, les difficultés rencontrées par les entreprises locales sont liées à l'absence d'économies d'échelle dues à l'étroitesse du marché local et à la difficulté d'être compétitives sur les marchés extérieurs en raison notamment d'un accès peu aisé au marché intérieur communautaire et d'un coût élevé du fret export.

Nécessité du différentiel

Les différentiels de taxation sont nécessaires sur ce secteur fortement concurrentiel. Ils permettent de compenser les surcoûts liés aux investissements entrepris par les sociétés locales et non amortis en raison de l'étroitesse du marché local, les frais de R&D engagés en vue d'améliorer la qualité des produits (normes sanitaires et environnementales) et de conquérir des parts de marché à la Réunion mais également dans les pays de la zone Océan Indien.

En outre, ce secteur qui dépend beaucoup de la commande publique a été sévèrement touché par la crise affectant le secteur du BTP. Cependant, les besoins locaux en logement notamment restent importants et devront être satisfaits dans les années à venir. Le soutien aux entreprises du secteur du BTP reste donc essentiel à l'activité économique et sociale de l'île.

PRODUITS ET OUVRAGES EN MATIERES PLASTIQUES

Position douanière (décision 2004)	Catégorie de produits	Montant de l'aide		Résultat fiscal		l'emploi		part de marché		les échanges
								% livraison/marché local		
		2005	2007	2005	2007	2005	2007	2005	2007	
Chapitre 39 sauf	PRODUITS ET OUVRAGES EN MATIERES PLASTIQUES	3 188 960 €	4 943 932 €	3,1%	2,9%	NC	273	19%	23%	47%
39 17										
39 19										
39 20										
39 21 90 60										
39 23										
39 25 20										
39 25 30										

Commentaires :

Caractéristiques du secteur

L'expansion du marché local de 2005 à 2007 est de 29%, avec une part des ventes internes locales (18% à 22%) qui augmente faiblement par rapport aux importations. La production locale du secteur a augmenté globalement de 55% avec des exportations en hausse de 47%. Le secteur peut être divisé en plusieurs sous-secteurs dont notamment les tubes d'une part et les films et articles de transport ou d'emballage d'autre part.

Forces et faiblesses du sous-secteur TUBES :

Le marché du tube, polyéthylène et PVC confondus, a connu une forte croissance sur les 10 dernières années passant de 2500 t à 5000 t, avec un pic en 2007 à plus 5500 t. Les importations ont quant à elles augmenté de 28% confortant la part de marché des ventes internes (de 19% à 30%).

Le niveau d'investissement est très élevé afin de garantir des produits certifiés ISO et répondant à la demande du marché. La production locale est, toutefois, confrontée à une politique d'importation agressive due à :

- la faiblesse du marché européen incite les fabricants des pays tiers à se tourner vers tous les marchés potentiels ;
- comme l'export représente une part faible de leur activité, les fabricants européens peuvent se permettre de pratiquer des tarifs extrêmement bas ;
- L'arrivée sur le marché des tubes annelés en polyéthylène avec un coût inférieur de 15 à 30% à celui du PVC de même diamètre ;
- L'impossibilité pour la production locale de fabriquer les tubes de dernière génération (tubes bi-orientés ou annelés) à cause du coût d'investissement démesuré au regard du marché local.

La crise de 2009 a eu pour principale conséquence de faire chuter les prix de façon dramatique (plus de 40% dans certaines références). Cette chute était certes accompagnée d'une baisse du prix des matières premières mais qui n'a pas compensé la perte de marge.

Pertinence du différentiel OM des TUBES :

Les perspectives de développement du secteur sont conditionnées au maintien de l'octroi de mer et au redémarrage de l'activité du BTP.

Les produits 391723 qui représentent 2/3 de la production locale du 3917 sont ainsi taxés à 18%.

Les autres tubes sont taxés à 6,5% qui est le taux de base. Ce différentiel de taxation peut s'avérer insuffisant pour permettre à la production locale d'accroître ses parts de marché face à des produits de gamme inférieure importés à grande échelle ou en dégagement de marché, comme les produits de très grande séries en matériau de substitution. Il convient donc de ne pas supprimer la possibilité de l'augmenter en tant que de besoin.

Forces et faiblesses du sous-secteur FILMS ET ARTICLES D'EMBALLAGE :

Les industriels locaux fabriquent 1800 t par an de films et sacs en polyéthylène. Les volumes de l'activité réunionnaise de films et sacs correspondent à ceux de très petites unités métropolitaines, le tonnage de production annuel d'une unité moyenne étant compris entre 15 000 et 100 000 t par an. Le marché particuliers des emballages rigides est soumis à de très fortes évolutions dans la nature de la demande.

Il croit aujourd'hui vers le biodégradable et la longue conservation avec une très forte pression sur les prix exercée par les GMS. Cette forte pression profite de plus en plus aux produits importés, notamment venant d'Asie (effet dollar et dumping des asiatiques). L'exportation sur la zone se heurte aux productions asiatiques, Mauriciennes, Sud Africaines, et Européenne, impossibles à concurrencer en terme de prix. La position de marché de la production locale parvient en conséquence seulement à se stabiliser.

A l'exception des marchés liés au bâtiment, en crise à la Réunion, les autres marchés principaux, l'emballage agro alimentaire notamment, sont en maintien voire en légère croissance en raison des services connexes apportés.

Pertinence du différentiel OM du sous-secteur FILMS ET ARTICLES D'EMBALLAGE :

La production locale n'est pas taxée alors que les importations subissent un OM de 18% car ce type de production est fortement exposé. Sa position est bonne mais reste fragile sur les volumes.

OUVRAGES EN CAOUTCHOUC

Position douanière (décision 2004)	Catégorie de produits	Montant de l'aide		Résultat fiscal		l'emploi		part de marché		les échanges
								% livraison/marché local		
		2005	2007	2005	2007	2005	2007	2005	2007	
40 09	OUVRAGES EN CAOUTCHOUC	66280	105988					13%	14%	-46%
40 10										
40 12										
40 16										

Commentaires :

Activité artisanale qui concerne le rechapage de pneu.

PRODUITS DU BOIS

Position douanière (décision 2004)	Catégorie de produits	Montant de l'aide		Résultat fiscal		l'emploi		part de marché % livraison/marché local		les échanges
		2005	2007	2005	2007	2005	2007	2005	2007	
		44 07 10	PRODUITS DU BOIS	594 011 €	1 577 664 €	8,3%	1,4%	NC	514	
44 09 (sauf 44 09 20)										
44 15 20										
44 18										
44 21										

Commentaires

Caractéristiques du secteur

Le secteur « produits du bois » réalise un chiffre d'affaires d'environ 12,6 millions d'euros en 2007 soit 30% du chiffre d'affaires de la filière bois qui regroupe globalement 460 artisans (peu de données) et 10 entreprises industrielles. Les sous-secteurs les plus représentatifs du secteur sont la production de bois (440710 et 4409) et menuiseries et pièces de charpente en bois.

Forces et faiblesses du secteur

Les atouts du secteur « produits du bois » sont sa structuration et la mise en œuvre d'une stratégie de développement sur le marché local et extérieur : création d'un pôle bois et d'un centre de formation professionnelle aux métiers liés au bois, fermeture de la scierie gérée par l'Office National des forêts et installation d'une nouvelle scierie, mise en place d'une plateforme d'expertise et de mesure avec les laboratoires d'essais dédiés au bois, meilleure qualité des menuiseries et adaptabilité des produits aux normes environnementales notamment.

Couplée aux besoins croissants du marché immobilier, cette stratégie a permis à la production locale du secteur d'augmenter de 86% entre 2005 et 2007, notamment au niveau des menuiseries et charpentes qui a quadruplé. Les exportations restent marginales.

Les importations couvrent toutefois 75% des besoins du marché local en 2007. La dépendance la plus forte est constatée sur les positions 4409 et 4421 où le taux de couverture des besoins du marché local par les importations s'élève respectivement à 83% en 2007 (39% en 2005) et 87% en 2007 (77% en 2005).

La concurrence sur le secteur « produits du bois » provient essentiellement d'Europe et d'Asie qui peuvent approvisionner, pour des coûts relativement modestes, les entreprises autochtones mais également celles des autres pays. A la Réunion, seulement 3% de la superficie des forêts est utilisée pour produire du bois.

Aussi, les entreprises européennes et asiatiques bénéficient de coûts réduits d'approvisionnement en matières premières, d'économies d'échelle compte tenu des volumes élevés de production qui répondent aux demandes importantes sur le marché national et international. Cela leur permet notamment de compenser les coûts liés aux investissements matériels et immatériels (frais de recherche et développement...) pour produire des menuiseries et charpentes.

Par conséquent, les produits fabriqués par les entreprises locales font face, sur leur marché et à l'international, à la concurrence des produits asiatiques standardisés et donc moins chers ainsi qu'à celle des produits européens normalisés (résistance aux conditions climatiques, traitement contre les insectes...).

Aussi, afin d'accroître leur compétitivité en termes de prix et de qualité des produits, ces sociétés doivent investir dans des équipements coûteux et en frais de recherche et développement.

Nécessité du différentiel

Le maintien du différentiel de taxation est nécessaire afin de compenser les surcoûts liés au surdimensionnement des équipements, au transport des matières premières, aux salaires en comparaison à ceux appliqués dans les entreprises asiatiques ainsi qu'à la rareté et au prix élevé du bois local.

En effet, le secteur « produits du bois » est fortement concurrencé et une suppression du différentiel engendrerait une augmentation de l'écart entre le prix du bien importé et celui produit localement ; la compétitivité des entreprises locales étant réduite, la pérennité du secteur risquerait d'être compromise.

INDUSTRIE DU PAPIER ET DU CARTON

Position douanière (décision 2004)	Catégorie de produits	Montant de l'aide		Résultat fiscal		l'emploi		part de marché		les échanges
		% livraison/marché local								
		2005	2007	2005	2007	2005	2007	2005	2007	
48 06 40 90	INDUSTRIE DU PAPIER ET DU CARTON	1 835 396 €	2 147 282 €	2%	1%	NC	154	26%	27%	X 2
48 11										
48 18										
48 18 10										
48 19										
48 19 10										
48 19 20										
48 19 30										
48 19 40										
48 19 50										
48 20										
48 21										
48 23										

FR

FR

Commentaires :**Caractéristiques du secteur**

Globalement, ce secteur est représenté par six entreprises et environ 150 emplois en 2007.

Le marché local s'est étendu de 11% entre 2005 et 2007 alors que la production locale a augmenté de 17%. Les ventes internes locales ont augmenté en volume mais leur part du marché local est restée stable à 25%. Les producteurs locaux n'arrivent donc pas à rattraper leur retard de part de marché face aux importations qui restent majoritaires.

Plusieurs sous-secteurs doivent être examinés plus en détail, dont ceux du carton notamment ondulé et des articles de toilette en papier qui représentent ensemble plus de 71% du secteur.

Forces et faiblesses du sous-secteur ARTICLES HYGIENE EN PAPIER

Sur les 4 opérateurs industriels en activité en 2003, seuls deux subsistent sur ce marché de produits destinés à la vente en GMS.

La préférence du consommateur pour des produits « compacts » s'est intensifiée tant pour le papier de toilette que pour l'essuie-tout. Cette évolution a pour conséquence de réduire l'avantage concurrentiel de la fabrication locale, les produits compacts importés ayant un rapport poids/volume plus favorable que celui des produits standards. Ces produits relèvent d'activités de volume, fortement capitalistiques.

Compte tenu de la faible taille du marché local, leurs prix de revient sont élevés et la compétitivité face aux importations précaire. Ce phénomène est renforcé par l'effet de gamme – et donc la multiplication des lignes de production- nécessaire pour améliorer la position des entreprises locales vis-à-vis de la grande distribution.

L'origine des produits importés a aussi évolué. L'Asie est devenue un acteur plus important que par le passé. Les entreprises de la GMS ont des bureaux d'achat sur place. Ces produits étant vendus en dollar, l'intérêt d'un approvisionnement en Asie a été renforcé par l'évolution du taux €/ \$. Enfin le coût comparé du transport pour des produits importés d'Europe ou d'Asie est fortement à l'avantage de l'Asie.

Forces et faiblesses du cas particulier du sous-secteur CARTON ONDULE (65% DU 48 19)

La production locale est assurée par une seule entreprise qui réalise tous types d'emballages. Le marché du carton ONDULE repose principalement sur une clientèle industrielle, notamment dans le secteur agro-alimentaire mais aussi pour des produits d'entretien, du tabac... Il représente en 2008 un chiffre d'affaires de 4,2 M€ correspondant à environ 3 200 T de carton ondulé. La consommation de carton ondulé est à la Réunion pratiquement 10 fois inférieure à celle de la métropole, rapportée au nombre d'habitants (4,4 kg par an et par habitant contre environ 40 kg). Les besoins sont couverts à environ 95% par la production locale en 2008.

Des handicaps structurels grèvent les coûts de fabrication : taille moyenne des séries commandées trop petites, outil industriel sous exploité, difficultés de stockage des produits finis et handicaps sur les approvisionnements (prix des matières premières volatiles; coûts de transport importants; éloignement des sources d'approvisionnement imposant la constitution de stock représentant 3 à 4 mois de consommation et pesant fortement sur le besoin en fonds de roulement de l'entreprise). L'outil de production ne tourne qu'en 1x 8 alors que les onduleuses en métropole tournent en 3x8. L'entreprise doit donc obligatoirement couvrir au minimum la quasi-totalité du marché local pour assurer son résultat et amortir ses investissements lourds car il s'agit d'une entreprise très capitalistique.

La concurrence principale émane d'Afrique du Sud (nombreuses entreprises de grande dimension avec des coûts de production de type européens, agressives en terme de prix à la Réunion), de Maurice et de l'Europe (exportations agressives pendant les périodes de récession pour écouler leur production).

Pertinences des différentiels OM sur le secteur :

Les différentiels de 18% appliqués aux positions du 4819 et du 4821 semblent adaptés eu égard aux surcoûts de production décrits ci-dessus. Aujourd'hui les prix de vente de cette filière carton emballages sont jugés au bon niveau par les clients.

Les autres produits tels que les articles d'hygiène en papier (code 4818) sont taxés au taux de base de 6,5% équivalent au différentiel de taxation. Il semble s'avérer insuffisant pour permettre à la production locale d'accroître ses parts de marché face à des produits de gamme inférieure importés à grande échelle ou en dégagement de marché. Les fabricants ont, par souci de gamme, diversifié leurs productions. Cependant, les possibilités de développement sur ces produits connexes sont limitées et conditionnées par la persistance du produit phare qu'est le papier de toilette, lequel bénéficie d'un différentiel de taxation de 18%.

EDITION ET IMPRIMERIE

Position douanière (décision 2004)	Catégorie de produits	Montant de l'aide		Résultat fiscal		l'emploi		part de marché		les échanges
		% livraison/marché local								
		2005	2007	2005	2007	2005	2007	2005	2007	
49 07 00 90	EDITION ET IMPRIMERIE	1 798 835 €	3 915 881 €	56%	4%	NC	800	72%	86%	49%
49 09 00										
49 10 00 00										
49 11 10										
49 11 91										

Commentaires :

Caractéristiques du secteur

Le secteur industriel « édition et imprimerie » est représenté par un chiffre d'affaires de 22 millions d'euros environ en 2007 et un effectif d'environ 300 personnes. En outre, 232 entreprises artisanales exercent dans ce secteur d'activité et emploient 500 personnes.

Forces et faiblesses du secteur

La production locale dans le secteur a doublé entre 2005 et 2007. La filière de fabrication locale des imprimés publicitaires, catalogues commerciaux (491110) est la plus représentative du secteur (en 2006 et 2007, son poids s'élève respectivement à 71% et 70%). Elle a triplé depuis 2005 au détriment de celle d'images, gravures et photos (491191). Toutefois, une partie de la production locale d'images, gravures et photos est artisanale et provient des photographes : le montant du chiffre d'affaires est donc probablement sous-évalué.

Le secteur conforte sa position et sa croissance à l'égard des importations : en 2007, 86% des besoins du marché local étaient couverts par la production locale contre 72% en 2005. Les importations proviennent de Métropole et de Maurice. La production locale est intégralement écoulee sur le marché domestique.

Ce secteur est fortement capitalistique: la qualité de l'impression et le volume de production nécessitent des outils de production de pointe. Ce besoin de modernisation des équipements génère des coûts

élevés et le marché étant étroit, ces machines restent sous-utilisées en comparaison des entreprises métropolitaines qui produisent en grande quantité et approvisionnent aussi bien le marché national que les autres pays.

Par ailleurs, les entreprises de ce secteur sont des installations classées soumises au respect de règles environnementales compte tenu des matières premières utilisées et des déchets générés par leur activité.

En outre, les coûts de production des entreprises mauriciennes plus bas que les nôtres constituent une menace. La compétitivité prix, notamment à l'exportation est difficile à maintenir et les sociétés réunionnaises ont tendance à sous-traiter les impressions à l'île Maurice, voire à délocaliser leurs unités de production.

Enfin, la production d'imprimés a tendance à stagner en 2008 en raison notamment de la mise en place d'une action de développement durable menée à l'encontre de la distribution des imprimés dans les boîtes aux lettres.

Nécessité du différentiel

La taxation des importations à hauteur de 18% permet aux entreprises locales de compenser les surcoûts liés à la sous-utilisation des équipements, à l'étroitesse du marché et de maintenir leur compétitivité prix.

En outre, depuis une dizaine d'années, la production des calendriers, cartes postales de la Réunion s'accroît. Le maintien du différentiel peut aider cette activité à poursuivre son développement.

PRODUITS DU TEXTILE

Position douanière (décision 2004)	Catégorie de produits	Montant de l'aide		Résultat fiscal		l'emploi		part de marché		les échanges
		2005	2007	2005	2007	2005	2007	% livraison/marché local		
								2005	2007	
63 06	PRODUITS DU TEXTILE	24 073 €	86 123 €	NC		NC	98	26%	31%	NS

Commentaires : production uniquement artisanale

OUVRAGES EN PIERRE, PLATRE, CIMENT...

Position douanière (décision 2004)	Catégorie de produits	Montant de l'aide		Résultat fiscal		l'emploi		part de marché		les échanges
								% livraison/marché local		
		2005	2007	2005	2007	2005	2007	2005	2007	
68 09 68 11 90 00	OUVRAGES EN PIERRE, PLATRE, CIMENT...									

Commentaires :

Secteur artisanal. Les produits qui représentent ce secteur sont les ouvrages en plâtre ou en composition à base de plâtre (6809) et les autres ouvrages en amiante-ciment, cellulose-ciment ou similaires (68109000).
 Pas de production déclarée en 2007 correspondant à ces codes douaniers. Toutefois il est à souligner que les produits en ciment, béton lourd, pierre artificielle (6810) ont fait l'objet d'une déclaration de CA estimée 60 M€ en 2007.
 Or, le taux externe sur les positions 6809 et 681190000 est de 6,5% alors que sur le 6810, il est de 0%.
 Il existe probablement une erreur de codification de la production locale déclarée aux Douanes.

MIROITERIE

Position douanière (décision 2004)	Catégorie de produits	Montant de l'aide		Résultat fiscal		l'emploi		part de marché		les échanges
		% livraison/marché local								
		2005	2007	2005	2007	2005	2007	2005	2007	
70 09	MIROITERIE		24891						35%	NS

Commentaires :

Ce secteur est représenté par les miroirs en verre encadrés et non encadrés à l'exception des rétroviseurs pour véhicules, miroirs optiques. Ces produits sont essentiellement utilisés dans le bâtiment. Les importations sont deux fois plus élevées que la production locale mais cette prédominance est à relativiser puisque le montant des importations comprend les rétroviseurs contrairement à celui de la production locale. La production locale se développe (385 K€ en 2007) et le secteur d'activité de façonnage et de transformation du verre pourrait conquérir des parts de marché dans le cadre du recyclage du verre (impacts en termes de développement durable). Toutefois, les procédés de traitement et de valorisation nécessitent que les entreprises se dotent d'outils de production performants.

Le taux sur les produits importés est de 6,5% alors que la production locale n'est pas taxée. Cet écart de taxation permet aux entreprises locales de compenser les surcoûts liés à l'absence d'économies d'échelle, aux frais de R&D pour obtenir des produits finis répondant aux normes environnementales et adaptés aux conditions climatiques spécifiques de l'île...

BIJOUTERIE, ORFEVRERIE

Position douanière (décision 2004)	Catégorie de produits	Montant de l'aide		Résultat fiscal		l'emploi		part de marché		les échanges
								% livraison/marché local		
		2005	2007	2005	2007	2005	2007	2005	2007	
71 13	BIJOUTERIE, ORFEVRERIE	171 961 €	62 247 €					9%	5%	NS
71 14										
71 15										
71 17										

Commentaires :

Les produits qui composent ce secteur sont les articles de bijouterie, d'orfèvrerie, les bijoux fantaisie. Les montants mentionnés dans le tableau ne peuvent pas être analysés dans la mesure où la production est artisanale. Le chiffre d'affaires des entreprises du secteur est probablement inférieur à 550 K€.

Bien que la concurrence des entreprises de la France continentale soit forte (certaines sont industrielles), les artisans locaux fabriquent des bijoux différenciés avec un cachet local (matières premières utilisées, modèle...). Ce créneau est amené à se développer et le fait que les bijoux importés soient taxés à 28% contrairement à la production locale, non taxée (différentiel de taxation maximal autorisé de 30%) permet notamment aux artisans locaux de se positionner sur des niches et de compenser les surcoûts liés aux modestes quantités produites.

OUVRAGES EN FONTE, FER OU ACIER

Position douanière (décision 2004)	Catégorie de produits	Montant de l'aide		Résultat fiscal		l'emploi		part de marché		les échanges
		% livraison/marché local								
		2005	2007	2005	2007	2005	2007	2005	2007	
73 08	OUVRAGES EN FONTE, FER OU ACIER	5 650 139 €	4 840 178 €	30%	32%	NC	180	45%	47%	75%
73 09 00										
73 10										
73 12 90										
73 14										
73 14 20										
73 14 39										
73 14 41 90										
73 14 49										
73 14 50										
73 26										

FR

FR

Commentaires :**Caractéristiques du secteur**

Secteur concentré sur les charpentes et les treillis. Le marché local s'est étendu de 40% entre 2005 et 2007 dans un contexte très dynamique autour de l'activité du BTP alors que la production locale a augmenté de 47%.

La part du marché local détenue par les ventes internes est restée quasi-stable autour de 45%. La production locale résiste aux importations sans toutefois accroître sa part de marché. Depuis le début de la crise en 2008, les importations se sont fortement accentuées.

Forces et faiblesses du secteur

Dans ce secteur, le cas de la Charpente Métallique qui pèse 60% du Chiffre d'affaires du secteur est représentatif des forces et faiblesses de celui-ci. Le marché des charpentes métalliques est d'environ 72 M€ correspondant à un volume de 18 000 T en 2008, soit environ 84% d'augmentation depuis 2005. L'utilisation de charpente est importante à la Réunion; ce marché équivaut de ce fait en volume à celui de 3 départements métropolitains moyens. Il se décompose en différents segments plus ou moins sensibles aux importations, en fonction de la nature des produits.

Une charpente étudiée localement reste de 7 à 12% plus cher à la Réunion qu'en métropole, malgré le différentiel de taux d'octroi de mer appliqué de 18%. En effet, la maîtrise des conditions climatiques et notamment cycloniques des produits locaux, méconnue par les produits importés, des stocks beaucoup plus importants, des délais d'approvisionnements longs, des produits standards et des surcoûts liés aux chutes (ne pouvant être réutilisées localement et ré-expédiées avec un coût important) entraînent des surcoûts de production qui maintiennent un écart entre produits locaux et produits importés.

Le marché réunionnais des charpentes métalliques était en 2008 encore porteur. Toutefois, il subit la contrainte d'avoir une production diversifiée et donc un outil industriel polyvalent qui n'est amorti que sur de faibles volumes, ce qui pose des problèmes d'approvisionnement et de sous-utilisation des capacités (40% de taux d'utilisation pour la principale entreprise)... Compte tenu de ces contraintes, il apparaît que les entreprises réunionnaises doivent développer des prestations associées amont – aval (études et pose) ; ce qui génère par ailleurs des compétences complémentaires.

La disparition de plusieurs entreprises depuis 7/8 ans dans ce secteur témoigne de la fragilité de ce secteur et de l'incapacité à investir ou à amortir leurs investissements pour celles qui ont disparu. La concentration de l'appareil productif local n'est donc probablement pas achevée.

Pertinence du différentiel OM :

Le secteur d'activités du BTP est aujourd'hui confronté à des modifications structurelles et conjoncturelles qui le fragilisent gravement et tendent à favoriser le développement des importations au détriment de la production locale. La fragilité commerciale accrue des industries locales provient notamment de la crise du BTP, consécutive principalement à l'effondrement de la construction de logement (suppression de la loi Girardin et une crise financière) concomitante à la diminution de la commande publique. Les entreprises locales estiment que plus de la moitié de la valeur ajoutée actuelle peut disparaître si la concurrence s'intensifie.

Ces productions sont vouées à disparaître s'il y avait une remise en cause du différentiel d'octroi de mer de 18% (20% autorisé).

Il conviendrait de s'interroger sur l'impact réel d'un tel scénario sur un marché isolé où la formation des prix à l'importation est complexe.

MENUISERIES, OUVRAGES EN ALUMINIUM

Position douanière (décision 2004)	Catégorie de produits	Montant de l'aide		Résultat fiscal		l'emploi		part de marché		les échanges
		2005	2007	2005	2007	2005	2007	% livraison/marché local		
								2005	2007	
76 06	MENUISERIES, OUVRAGES EN ALUMINIUM	2 990 400 €	9 447 360 €	NC	0,9%	NC	23	55%	72%	NS
76 08										
76 10										
76 16										

FR

FR

Commentaires :

Caractéristiques du secteur

Le secteur est particulièrement dynamique avec une production en croissance. La production locale a ainsi triplé entre 2005 et 2007 alors que les importations n'ont augmenté que de 44%. La part de marché local des ventes internes était de 72% en 2007, soit une augmentation de 33% par rapport à 2005.

Près de 90% de la production du secteur concerne le code 76 10 « constructions et parties de constructions » et objet de l'analyse ci-dessous.

Forces et faiblesses du sous-secteur CONSTRUCTIONS ET PARTIES (7610)

Le secteur d'activités du BTP est aujourd'hui confronté à des modifications structurelles et conjoncturelles qui le fragilisent gravement et tendent à favoriser le développement des importations au détriment de la production locale. La fragilité commerciale accrue des industries locales provient notamment de la crise du BTP, consécutive principalement à l'effondrement de la construction de logement (suppression de la loi Girardin et crise financière) concomitante à la diminution de la commande publique. Dans cette catégorie, les entreprises occupent des positions apparemment solides en termes de place sur le marché, qui masquent une position structurelle fragile car elles évoluent sur un marché très concurrentiel où beaucoup d'entre elles ont, récemment, disparu.

La production locale est soumise à plusieurs contraintes, notamment les nombreuses variations des prix de vente. Les baisses de prix constatées en 2009 tournent autour de 5 à 10%. Il faut distinguer trois marchés : la vente au particulier, le constructeur/ promoteur et l'appel d'offre public.

Sur la vente au particulier, les importations chinoises et mauriciennes font baisser les prix mais avec une qualité médiocre et un taux de SAV très important. Le montant en valeur des importations sur le sous-secteur était de 6,3M€ en 2007 (5,7M€ en 2005).

Les constructeurs/promoteurs font appel à des sociétés qui ont une réputation et un suivi bien que le prix soit un critère important. Sur ce marché, les entreprises locales sont mieux positionnées. De plus en plus de constructeurs choisissent en effet une garantie de qualité et de suivi.

L'appel d'offre public : La concurrence mauricienne avec des sociétés de pose y est encore plus importante, notamment sur le PVC.

La principale menace aujourd'hui vient de l'importation mauricienne. La proximité fait que les délais de livraisons peuvent être quasiment comparables, en utilisant des sociétés de pose locales et avec des coûts inférieurs malgré l'octroi de mer (à qualité et coût de la main d'œuvre inférieurs).

Une autre menace pour le tissu industriel local (qui a vu la disparition de plusieurs unités de qualité ces derniers mois) vient d'un nouveau type de sociétés à la politique commerciale très agressive qui prennent d'importantes commandes avec paiement d'une avance de 30%, avant de déposer le bilan.

Pertinence du Différentiel OM

La majorité de la production locale est protégée par un taux de 18%, égal au différentiel d'octroi de mer.

Le regroupement des fabricants locaux autour de normes de qualité des produits réunionnais pourrait être une opportunité pour une stratégie de long terme (notamment vis-à-vis de la concurrence asiatique et mauricienne). Cela implique qu'ils puissent investir pour se mettre au niveau des normes et que le différentiel existant soit à minima maintenu pour leur donner le minimum de visibilité nécessaire à la réalisation de cette stratégie.

OUVRAGES DIVERS EN METAUX COMMUNS

Position douanière (décision 2004)	Catégorie de produits	Montant de l'aide		Résultat fiscal		l'emploi		part de marché		les échanges
								% livraison/marché local		
		2005	2007	2005	2007	2005	2007	2005	2007	
83 10	OUVRAGES DIVERS EN METAUX COMMUNS	49 562 €	66 338 €					50%	47%	NS

Commentaires :

Caractéristiques du secteur

Ce secteur est représenté par les plaques indicatrices, plaques-adresses, plaques-enseignes, y compris les panneaux de signalisation routière. Les besoins du marché local sont couverts à parts quasi-égales par la production locale assurée par des petites unités de fabrication et les importations.

Pertinence du Différentiel OM

Le taux externe d'octroi de mer sur ces produits est de 6,5% alors que la production locale n'est pas taxée (différentiel maximal de 10%). Le maintien du différentiel est utile pour compenser les surcoûts liés à l'approvisionnement en matières premières (coût élevé des métaux et du transport, problèmes de stockage), aux équipements de production, à l'étroitesse du marché, dépendance par rapport à la commande publique...

MACHINES ET APPAREILS ELECTRO-MENAGERS ET MECANIQUES

Position douanière (décision 2004)	Catégorie de produits	Montant de l'aide		Résultat fiscal		l'emploi		part de marché		les échanges
		% livraison/marché local								
		2005	2007	2005	2007	2005	2007	2005	2007	
84 18	MACHINES ET APPAREILS ELECTRO-MENAGERS ET MECANIQUES	709 197 €	1 804 592 €		6%	25	26	7%	13%	10%
84 19 19 00				5%						
84 21										
84 71										
85 21										
85 28										
85 37										

Commentaires :

Secteur représenté par la production de chauffe eau solaire qui est en forte progression à la Réunion (10 000 pièces, soit 400 emplois dont 80 en production/assemblage : 40 acteurs économiques dont 2 producteurs) .
Gros efforts d'investissement pour couvrir les différents segments du marché. Production menacée par l'importation de kit en provenance de la Chine

INDUSTRIE AUTOMOBILE

Position douanière (décision 2004)	Catégorie de produits	Montant de l'aide		Résultat fiscal		l'emploi		part de marché		les échanges
								% livraison/marché local		
		2005	2007	2005	2007	2005	2007	2005	2007	
87 06	INDUSTRIE AUTOMOBILE	84 523 €	39 923 €	1%	6,3%	NC	11	4%	3%	20%
87 07										
87 08										

Commentaires :
 Développement d'une activité d'assemblage et de transformation de transport commun de passagers. Secteur toutefois marginal

NAVIGATION MARITIME

Position douanière (décision 2004)	Catégorie de produits	Montant de l'aide		Résultat fiscal		l'emploi		part de marché		les échanges
								% livraison/marché local		
		2005	2007	2005	2007	2005	2007	2005	2007	
89 02 00 18 89 03 99	NAVIGATION MARITIME									

Commentaires :

Secteur artisanal et marginal représenté essentiellement par la fabrication de barques de pêche.

OPTIQUE ET APPAREILS MEDICO-CHIRURGICAUX

Position douanière (décision 2004)	Catégorie de produits	Montant de l'aide		Résultat fiscal		l'emploi		part de marché		les échanges
								% livraison/marché local		
		2005	2007	2005	2007	2005	2007	2005	2007	
90 01	OPTIQUE ET APPAREILS MEDICO-CHIRURGICAUX	146 786 €	52 557 €					25%	11%	
90 21 29										

Commentaires :

Aucune production n'a été déclarée en 2007 sous le code 9001. En effet, les verres traités sont importés puis découpés et montés à la Réunion, ils ne sont donc pas considérés comme relevant d'une production.

En revanche, le code 902129 est représenté par les "articles et appareils de prothèse dentaire sauf dents artificielles". Le taux externe sur les produits de ce secteur est de 6,5% alors que la production locale n'est pas taxée (différentiel de taxation maximal autorisé de 10%); cela permet aux prothésistes de développer leur production et de compenser les surcoûts liés à l'approvisionnement en matières premières, au respect des normes d'hygiène et de sécurité des produits...

FABRICATION DE MEUBLES ET D'ARTICLES DE LITERIE

Position douanière (décision 2004)	Catégorie de produits	Montant de l'aide		Résultat fiscal		l'emploi		part de marché		les échanges
								% livraison/marché local		
		2005	2007	2005	2007	2005	2007	2005	2007	
94 01	FABRICATION DE MEUBLES ET D'ARTICLES DE LITERIE	2 989 567 €	4 031 990 €	0,5%	1,0%	NC	92	15%	18%	36%
94 03										
94 04										
94 05										
94 06 00										

Commentaires :

Caractéristiques du secteur

Le secteur « fabrication de meubles et d'articles de literie » réalise un chiffre d'affaires d'environ 26 millions d'euros en 2007 et les produits les plus représentatifs sont ceux des positions 9403 et 940600 à hauteur respective de 32% et 46% du chiffre d'affaires total du secteur en 2007.

Forces et faiblesses du secteur

La fabrication locale sur le secteur se développe : de 2006 à 2007, elle s'est accrue de 35% avec une progression notoire des produits de la position 9403 qui a doublé. En outre, la production des constructions préfabriquées (940600) devrait continuer son développement en raison notamment du caractère écologique du bois.

En 2007, la part de marché locale des produits des positions 9403 et 940600 s'élève respectivement à 22% et 57%.

De façon générale, le secteur « fabrication de meubles et d'articles de literie » devrait bénéficier des effets de la croissance du parc de logements et de bureaux.

Afin de renforcer leur compétitivité sur le marché local mais également vers les marchés européens et internationaux, les entreprises locales mettent en œuvre une stratégie de différenciation de leurs meubles (nature du bois utilisé, cachet créole, design haut de gamme...) et modernisent leur outil de production, en conséquence.

Il convient de noter à ce titre un accroissement des exportations à hauteur de 35% sur l'ensemble du secteur de 2005 à 2007.

Le développement du secteur reste toutefois fortement concurrencé par les importations qui couvrent 82% du marché local. Elle concerne des produits importés essentiellement de basse ou moyenne gamme achetés par des enseignes ou des commerces de détail en volumes significatifs. Les entreprises locales ont des difficultés à faire face à la concurrence en termes de prix et de volume.

Un des problèmes majeurs rencontrés par celles-ci est lié à l'éloignement des sources d'approvisionnement en matières premières. En effet, une entreprise située dans un pays où sont disponibles des ressources telles que le bois ou le métal, bénéficie de coûts d'achat nettement inférieurs à ceux d'une société réunionnaise qui doit supporter des frais d'acheminement de ces matières.

En outre, l'amélioration de la qualité des produits en termes de design et de résistance nécessitent des investissements coûteux, par ailleurs non amortis, sur un marché local trop étroit. L'absence d'économies d'échelle rend les prix peu compétitifs face aux importations.

Nécessité du différentiel

Le maintien du différentiel de taxation est donc nécessaire pour compenser ces surcoûts liés à la sous-utilisation des équipements modernes, au transport des matières premières, aux salaires en comparaison à ceux appliqués en Asie. Le secteur étant fortement concurrencé, une suppression du différentiel engendrerait une augmentation préjudiciable de l'écart entre le prix du bien importé et celui du produit local; la compétitivité des entreprises locales étant réduite, la pérennité de la production locale risquerait d'être compromise.

MARCHANDISES ET PRODUITS DIVERS
--

Position douanière (décision 2004)	Catégorie de produits	Montant de l'aide		Résultat fiscal		l'emploi		part de marché		les échanges
								% livraison/marché local		
		2005	2007	2005	2007	2005	2007	2005	2007	
95 06	MARCHANDISES ET PRODUITS DIVERS		5 396 €							

Commentaires :

Ce code regroupe tous les articles, matériels de sport ainsi que les piscines. La production locale d'un montant de 83 010 € concerne le code 95062100 "planches à voile". Il s'agit d'une production marginale.

Le secteur est représenté par les articles et matériels de sport. Les produits du 9506 sont soumis au taux externe de 6,5% alors que la production locale n'est pas taxée. Les besoins du marché local sont quasi-intégralement couverts par les importations.

Il convient de maintenir le différentiel afin de permettre aux entreprises locales de compenser les surcoûts liés aux volumes modestes produits.