

MADE IN RÉUNION

LE RENDEZ-VOUS DE L'ÉCONOMIE RÉUNIONNAISE



Supply chain & Logistique

La Réunion face
aux défis
mondiaux

Entretien **P.04**
MEDEF, CPME, CCIR, CMA:
Les perspectives 2026

Commerce **P.20**
Marie-Blachère
s'implante à La Réunion

L'œil de l'expert **P.22**
PEL 2011, libération
de 93 milliards d'euros

NEW

Bouchons

P'TI PLAISIR

SAVOUREUX

& Économique

Pour votre santé, pratiquez une activité physique régulière. www.mangerbouger.fr



DES PRODUITS À LA HAUTEUR DE VOS DÉFIS

Vous méritez des aliments de qualité, à prix juste, produits localement et offrant de la diversité. DEFI, ce sont 100 produits locaux – viandes (porc, volaille, bœuf, lapin) et produits laitiers – à prix réduits tout au long de l'année. Parce que le défi de nos éleveurs, c'est nourrir La Réunion.

En choisissant DEFI, vous soutenez l'agriculture locale et vous ne faites aucun compromis.





Pour un nouveau “localisme”

Sur fond de crises géopolitiques filées, de Covid en guerre russo-ukrainienne, jusqu'à la confrontation USA-Israël/Iran, "*Made In Réunion*", nouveau supplément périodique économique et commercial du Quotidien de La Réunion, se veut l'écho d'un concept qui n'est en aucun cas synonyme de repli sur soi ou de protectionnisme, bien au contraire. Si la volonté de créer, produire, à La Réunion, a produit des effets bénéfiques, PMI, PME et TPE souffrent toujours d'un handicap face aux produits importés, du fait de coûts logistiques incompressibles, aggravés par la fiscalité et l'inflation, à l'export aussi. Nous importons pour plus de 7 milliards d'euros par an et rares sont les filières qui peuvent rêver d'autonomie. Pour être réalistes, disons plutôt qu'il nous faut devenir moins dépendants. Certaines filières sont néanmoins devenues incontournables et il convient de tout faire pour qu'elles augmentent leur taux de couverture des besoins locaux. D'où l'importance de la filière avicole et de tout ce qui la concerne.

Et sans nul doute faut-il “*rêver*” plus loin. Tel est le credo d'Alex How-Choong qui nous disait récemment : “*J'essaie de voir comment créer plus de valeur ajoutée, au-delà de celle qui est locale et dépend totalement des transferts (...)* Il faut aller au-delà de l'accroissement de la population, aller chercher l'activité.” D'aucuns se projettent, à partir de leurs bases réunionnaises, à l'instar du Groupe La Perrière (LP Group), dont les activités d'aconage à La Réunion remontent aux XIXe siècle. Devenu incontournable dans la chaîne portuaire et logistique réunionnaise, il a su s'imposer comme N°1, à Montréal, au Québec, avec “*Robert Reford - division of the La Perriere Group*”, comme agence maritime et “*cargo agent*” sur le Saint-Laurent et les Grands Lacs ; sans oublier Cita Logistics basée à Norfolk sur la côte Est américaine... Dans un tout autre registre, Manéo, enseigne d'opticiens fondée par un groupe de pharmaciens réunionnais, s'est exportée et a franchisé, en 10 ans, une cinquantaine de magasins en métropole. Mais il n'est pas si facile d'exporter depuis La Réunion, et le Club Export fait tout ce qu'il peut pour informer et assister les entreprises qui désirent se confronter à ce défi.

La décentralisation a initié une recomposition des territoires de La Réunion, et un mouvement est en cours. Les pôles urbains du Nord et du Sud deviennent des métropoles, non point tant dans une acception administrative, que dans la concentration de richesse humaine, celle aussi des lieux de pouvoirs, économiques, politiques, culturels, qui fondent la hiérarchie des activités tertiaires, de l'entrepreneuriat aux services financiers, en passant par la recherche et le développement, les technologies liées à ce que l'on nommait hier NTIC... Ces métropoles en devenir, déjà des conurbations, sont connectées et raccordées à des infrastructures permettant la libre circulation des flux de données, les flux humains, logistiques, et elles s'étendent en développant de nouveaux centres périphériques. Saint-Paul tarde encore à engager ce saut, en dépit d'une proximité prometteuse avec le Grand Port Maritime, ce sera là, sans doute, tout l'enjeu de la mandature actuelle. La pyramide des âges de notre population, qui évolue dans sa structuration, suscite des besoins et une intelligence urbaine en devenir. Les îles-États, Hong Kong hier, Singapour, Taïwan (sauf impondérable), sont des sources d'inspiration, car les fondements de leur réussite méritent d'être interrogés. Une chose est sûre, ouverture à l'économie mondiale, spécialisation sur des créneaux à très haute valeur ajoutée, investissements massifs dans l'éducation, la haute technologie sont incontournables et méritent d'être adaptés à l'échelle réunionnaise, celle d'un département français et d'une région européenne ultrapériphérique.

SOMMAIRE

- ENTRETIEN**
04. Le MEDEF et la CPME
05. La chambre de commerce de La Réunion
06. La chambre des métiers et de l'artisanat

- DIGITAL**
08. Cybersécurité ou la traque d'une réalité augmentée inversée

- À LA UNE**
09-19. Supply chain & logistique, La Réunion face aux défis mondiaux

- COMMERCE**
20. Marie Blachère s'implante à La Réunion

- L'ŒIL DE L'EXPERT**
22. Clôture automatique des PEL- Wero passe à l'échelle européenne

- CULTURE-EXPORT**
23. La Réunion dans le grand bain des musiques du monde

KATHY HOARAU, PRÉSIDENTE DU MEDEF

“ Jouons groupé pour traiter les vulnérabilités de notre île ”

Présidente du MEDEF Réunion, Katy Hoarau dresse un état des lieux préoccupant de la conjoncture économique locale. Face à une année 2026 qu'elle annonce “ difficile ”, elle appelle surtout les acteurs économiques et publics à avancer collectivement pour renforcer la résilience du territoire.

Comment s'annonce l'année 2026 pour les entreprises réunionnaises ?
Katy Hoarau : Je la vois difficile pour la première partie de l'année, avec peut-être un peu d'espoir sur la seconde. Quand on regarde les chiffres fournis par l'Ordre des experts-comptables, on est sur trois ans de baisse d'activité consécutive, et l'IEDOM comme l'INSEE montrent aussi des reculs. Ce sont des signaux assez alarmants depuis plusieurs trimestres. Il peut néanmoins y avoir un appel d'air au second semestre. Nous sortons des échéances municipales, qui ont un impact sur l'activité, notamment sur la commande publique et le BTP. Et puis les dernières échéances des PGE arrivent au début du second semestre 2026. Avec plus d'activité et un peu de souffle de trésorerie, cela pourrait relancer la machine.

Dans un contexte d'incertitudes économiques, comment les entreprises peuvent-elles s'adapter ?
K.H. : Je crois que nous sommes dans une ère de multicrises. Mais chaque contrainte est aussi une opportunité. Lorsque je me suis présentée à la présidence du MEDEF Réunion, j'ai porté un programme très clair : “ Ensemble, cap vers une économie réunionnaise robuste ”. Cela signifie

jouer collectif. Nous devons travailler ensemble pour traiter les vulnérabilités de notre île et créer de la valeur sur toute la chaîne économique, afin d'assurer un développement économique et social durable. Il faut sortir d'une résilience subie pour aller vers une résilience choisie, et aussi regarder davantage vers notre bassin régional, notamment dans le sud-ouest de l'océan Indien.

Quelles sont les principales préoccupations des entreprises réunionnaises ?
K.H. : La question de la visibilité fiscale est centrale. Les entreprises sont souvent suspendues aux projets de loi de finances ou de financement de la Sécurité sociale, votés très tard dans l'année. Cela rend difficile, pour un chef d'entreprise, d'anticiper le coût du travail pour l'année suivante. Il y a aussi un enjeu majeur autour des dispositifs d'exonérations de charges patronales et des aides fiscales à l'investissement productif en outre-mer. En 2025, le gouvernement a voulu les réduire. En jouant groupé, nous avons réussi à préserver ces dispositifs, mais le débat va revenir en 2026. Or leur suppression serait mortifère pour beaucoup d'entreprises. Nous voulons être solidaires des efforts nationaux, bien sûr, mais pas être sacrifiés.



Kathy Hoarau

PASCAL PLANTE, PRÉSIDENT DE LA CPME RÉUNION

“ Et si La Réunion était un levier pour la France et l'Europe dans l'océan Indien ? ”

Dans un contexte économique incertain à La Réunion, Pascal Plante, président de la CPME Réunion, dresse un état des lieux préoccupant pour les entreprises locales. Il appelle les pouvoirs publics à prendre en compte les opportunités que représentent les entreprises de la France Océanique et particulièrement celles de La Réunion. Pour lui, La Réunion est une opportunité qu'il faut transformer en richesse.

Comment les entreprises abordent-elles l'année 2026 ?
Pascal Plante : L'année 2025 a été une année compliquée pour les chefs d'entreprise et pour l'économie de façon générale. Si on appréhendait déjà 2026 en se disant que la situation n'allait pas beaucoup s'améliorer, la crise générée par les événements de fin février début mars amène les entrepreneurs à redoubler de vigilance. Malgré la résilience naturelle de l'entrepreneur réunionnais, force est de constater que nous subissons encore un choc, une crise, C'est une nouvelle perturbation pour notre économie. Voilà Pourquoi dans sa boussole Stratégique la CPME appelle à créer les conditions du maintien de cette résilience, pas par des discours mais par un accompagnement de nos PME TPE

Quelles sont aujourd'hui les principales difficultés pour les chefs d'entreprise ?
P.P. : Sur notre territoire, nous avons deux moteurs principaux : la consommation et l'investissement. Or la consommation est en berne en ce moment et l'investissement est au ralenti voire menacé par la remise en cause potentielle de dispositifs d'aide à l'investissement. Les banques redoublent de prudence et les taux d'intérêt s'envolent et l'inflation vient pénaliser la trésorerie des entreprises voire écriéter leurs fonds propres.

Quelles solutions pourraient permettre d'améliorer la situation en 2026 ?
P.P. : La question est de savoir comment donner de la visibilité au monde économique que chacun se concentre sur son CAP avec suffisamment de clarté pour ne pas se décourager. Il est essentiel de ne pas perturber davantage les paramètres de fonctionnement de notre éco-

nomie. Nous sommes déjà largement impactés par des facteurs extérieurs comme la guerre ou le manque d'investissement. Si le gouvernement venait encore modifier les dispositifs existants, notamment en matière de fiscalité ou de dispositifs comme la LODEOM, cela pourrait impacter davantage notre économie. Le contexte actuel nous conforte dans nos convictions, maintenons les dispositions existantes et aujourd'hui pour permettre aux chefs d'entreprise d'avoir de la lisibilité.

Cette situation peut-elle encourager une plus grande autonomie économique du territoire ?
P. P. : La crise, comme les précédentes, montre que notre souveraineté alimentaire et industrielle mérite d'être renforcée. Il faut renforcer notre agriculture et développer notre indépendance industrielle sur certains produits, même si nous ne pouvons pas le faire dans tous les secteurs. C'est un travail de fond qui dépasse les organisations patronales. Les responsables politiques doivent avoir cette vision et cette capacité d'anticipation pour préparer l'avenir du territoire. Il faut que les décideurs nationaux et européens intègrent la France d'Outre-mer dans leurs réflexions et travaillent avec nous à un vrai plan d'investissement pour ce que nous représentons, pour la France et l'Europe au cœur des grands océans, une vraie opportunité de développement. Notre boussole stratégique propose la prise en compte de la différenciation territoriale, de justice économique, de renforcement de la résilience et de l'intégration économique. Ces quatre points cardinaux de notre boussole nous permettront assurément d'atteindre notre CAP, celui de construire une économie suffisamment compétitive pour faire face aux difficultés que nous devrons encore affronter.



Pascal Plante

PIERRICK ROBERT, PRÉSIDENT DE LA CHAMBRE DE COMMERCE ET DE L'INDUSTRIE

“ Nous avons besoin d'un plan Marshall pour les territoires d'Outre-Mer ”



Pour le président de la CCIR, les entreprises réunionnaises ont besoin d'un plan de grande envergure.

Après une année 2025 marquée par une chute brutale de l'activité et un moral en berne chez de nombreux dirigeants, les entrepreneurs réunionnais abordent 2026 dans un climat d'incertitude. Face à ces turbulences, la CCI de La Réunion veut renforcer son accompagnement et plaide pour des mesures fortes afin de préserver le tissu économique local.

73%
des commerçants

déclarent une baisse de leur chiffre d'affaires, souvent supérieure à 10 %.

Comment l'année 2026 se présente pour les entrepreneurs réunionnais ?
Pierrick Robert : Elle s'ouvre dans le prolongement alarmant d'un exercice 2025 marqué par une véritable descente aux enfers pour un grand nombre de nos TPE. Nos enquêtes de terrain de septembre 2025 révèlent des indicateurs au plus bas : 73 % des commerçants déclarent une baisse de leur chiffre d'affaires, souvent supérieure à 10 %. Le moral des dirigeants est profondément entamé : 66 % d'entre eux jugent leur situation préoccupante. Si de rares secteurs, comme la santé ou les services aux particuliers, parviennent à se maintenir, l'immense majorité de nos entrepreneurs navigue à vue, sans repères ni visibilité sur leurs marchés. Pourtant, malgré ce manque de perspectives, l'entrepreneur réunionnais fait preuve d'une résilience remarquable. L'enjeu de 2026, année de toutes les incertitudes, sera de transformer cette fragilité extrême en une phase de stabilisation vitale pour la survie de notre tissu économique.

Quels freins rencontrent-ils aujourd'hui ?

P.R. : L'inflation des matières premières et le coût élevé du fret mari-

time écrasent les marges de nos commerçants. À ces difficultés s'ajoutent plusieurs incertitudes sur la défiscalisation, le soutien à l'apprentissage et les dispositifs pour l'emploi, qui sont aujourd'hui menacés. Même la LODEOM, bien que reconduite, semble en sursis. Ce manque de visibilité empêche toute sérénité pour investir.

Nos centres-villes s'essouffent entre la concurrence agressive des plateformes de vente en ligne, les grandes difficultés de recrutement, la baisse de fréquentation des boutiques et la contraction de la consommation. Pour couronner le tout, chaque tension géopolitique agit comme une épée de Damoclès : notre dépendance aux importations européennes transforme la moindre crise mondiale en un choc direct pour notre territoire.

Cette crise porte-t-elle des opportunités ?

P.R. : La Chambre de Commerce et d'Industrie de La Réunion confirme son rôle d'acteur de proximité auprès des entreprises du territoire. Elle intervient notamment dans l'accompagnement, la formation, la structuration et le développement des entreprises, tout en veillant à prévenir leurs difficultés. Dans ce cadre, la CCI a renforcé sa cellule prévention, organisée chaque mardi

en début de mois à Saint-Denis et à Saint-Pierre. Ce dispositif met en relation les chefs d'entreprise avec des professionnels spécialisés, avocats et experts-comptables, afin de les sensibiliser et de les accompagner face à leurs difficultés structurelles. La CCI poursuivra également ses rencontres de proximité à travers ses caravanes économiques, qui permettent d'aller à la rencontre des acteurs économiques sur le terrain. L'objectif est d'être au plus près des entreprises pour les écouter, comprendre leurs enjeux et les accompagner dans leur développement. L'année 2025 a également marqué une étape importante pour le Pôle International de la CCI Réunion, dans un contexte où les enjeux de sécurisation des échanges, de conformité réglementaire et de compétitivité sont devenus centraux. L'accompagnement à l'export, mené avec la Team France Export, a été renforcé, tout comme l'appui aux entreprises sur les questions d'importation, de douane et de réglementation. Au total, nos ateliers ont réuni 629 participants autour des thématiques liées au sourcing, à l'importation et à la sécurisation douanière. Par ailleurs, la CCI Île de La Réunion et l'UMIH La Réunion ont récemment formalisé un partenariat stratégique structurant. Celui-ci vise

à renforcer l'attractivité, la compétitivité et la durabilité de la filière tourisme-hôtellerie-restauration. Il permettra également de structurer un dialogue permanent entre les professionnels, les acteurs de la formation et les institutions, afin de co-construire des actions adaptées aux besoins du secteur. Dans ce cadre, le CENTHOR, pôle de formation de la CCIR, constitue un atout majeur pour accompagner les entreprises de la filière.

Si vous ne deviez avoir qu'un seul souhait pour 2026, quel serait-il ?

P.R. : Mon vœu le plus cher pour 2026 serait avant tout une prise de conscience claire des difficultés réelles de l'économie réunionnaise par nos dirigeants. Il est temps de mettre en place un véritable plan de relance expérimental à partir de La Réunion. Nous avons besoin d'un signal fort. D'une mobilisation collective. Presque d'un “ Plan Marshall ” pour les territoires d'Outre-mer. Une piste pourrait être la création d'une zone franche globale d'activité pour La Réunion. Un tel dispositif offrirait aux entreprises un cadre stable, lisible et incitatif. Au-delà de l'aspect économique, ce serait aussi un signal de confiance dans la capacité de notre territoire à créer de la valeur et de l'emploi durablement.

BERNARD PICARDO, PRÉSIDENT DE LA CHAMBRE DES MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT

“ Nous sommes des chefs d'entreprise, nous gardons toujours l'espoir que les choses s'améliorent. ”



Pour Bernard Picardo, les entreprises ont besoin de stabilité budgétaire

Entre incertitudes économiques, tensions internationales et défis de transmission des entreprises, l'année 2026 s'annonce complexe pour l'artisanat réunionnais. Pour Bernard Picardo, président de la Chambre de métiers et de l'artisanat de La Réunion, les entrepreneurs sont pourtant tournés vers l'avenir.

Le climat international se tend, la stabilité budgétaire n'est pas au rendez-vous, et les entreprises réunionnaises en ressentent les conséquences. Le président de la Chambre des métiers et de l'artisanat de La Réunion, Bernard Picardo, dresse un état des défis qui attendent les professions. Formation, renouvellement des générations, adaptation aux nouvelles technologies et recherche de nouveaux marchés sont autant de leviers pour soutenir un secteur, qui attend davantage de stabilité de la part des pouvoirs publics.

Comment voyez-vous l'année 2026 pour les entreprises artisanales de La Réunion ?
Bernard Picardo : Nous sommes chefs d'entreprise, donc nous avons toujours l'espoir que les choses s'améliorent, mais il faut reconnaître qu'aujourd'hui la situation est compliquée. Il y a d'abord l'instabilité politique dans le pays lui-même. Je rappelle quand même que le budget a été voté très en retard, et cela met tout le monde dans le doute. Il y a aussi le contexte international. Les économistes le disent aujourd'hui : on est dans une situation de tensions

globales, presque comme une guerre mondiale économique. Tout cela crée un climat d'incertitude pour les entreprises, notamment pour celles situées dans des territoires insulaires comme La Réunion, particulièrement dépendants des échanges extérieurs.

La question des approvisionnements est-elle devenue un enjeu majeur pour les artisans de l'île ?
B.P. : Oui, c'est un sujet important. On a déjà eu des discussions, notamment après le début de la guerre en Ukraine, sur les questions de transport maritime et sur l'engagement des compagnies à ne pas augmenter leurs tarifs de manière démesurée. Il y a aussi des réflexions sur la diversification des approvisionnements, mais nous avons la problématique des normes. Nous avons demandé une évolution pour ne plus dépendre uniquement de l'Europe et pour regarder d'autres marchés, par exemple en Afrique ou dans l'océan Indien. Ce sont des pistes qui sont étudiées.

La crise peut-elle, malgré tout, créer des opportunités pour les entreprises réunionnaises ?
B.P. : Vous savez, l'entrepreneur est par

nature quelqu'un qui cherche des solutions. Même dans les périodes difficiles, il y a toujours des opportunités. Les entreprises doivent s'adapter, regarder de nouveaux marchés, réfléchir à d'autres façons de travailler. La situation oblige aussi à innover et à se remettre en question. Cela peut être une contrainte, mais aussi un moteur pour évoluer.

Les enjeux environnementaux et technologiques représentent-ils aussi des opportunités pour les artisans ?
B.P. : Bien entendu. Les questions environnementales concernent directement beaucoup de métiers artisanaux, notamment dans le bâtiment. Elles peuvent représenter de nouvelles activités et de nouveaux marchés. Il y a aussi les évolutions technologiques, comme l'intelligence artificielle ou les nouveaux outils numériques. Ce sont des sujets sur lesquels nous accompagnons les entreprises, via des formations, pour qu'elles puissent s'approprier ces outils et en tirer parti.

La formation, justement, reste un enjeu central pour l'artisanat. Où en est-on aujourd'hui ?
B.P. : La formation reste essentielle

pour nous. C'est un sujet majeur parce que beaucoup de chefs d'entreprises vont devoir transmettre leur entreprise dans les années qui viennent. Nous devons préparer la relève, former les jeunes, montrer que les métiers de l'artisanat ont de l'avenir. C'est aussi par la formation que l'on accompagne les évolutions des métiers et les nouvelles technologies.

Qu'attendez-vous des pouvoirs publics ?
B.P. : Les artisans ont besoin de stabilité et de visibilité. Les décisions politiques ont un impact direct sur l'économie et sur les entreprises. Ce que nous attendons, c'est un environnement qui permette aux entreprises de travailler sereinement : des règles claires, un soutien à la formation, et des politiques qui prennent en compte la réalité économique des territoires comme La Réunion. Nous avons aussi besoin d'une vision pluriannuelle des politiques économiques et des dispositifs de soutien aux entreprises. Les artisans doivent pouvoir se projeter dans la durée, avec des programmes et des orientations stables sur plusieurs années. Cette visibilité est essentielle pour investir, transmettre les entreprises et préparer l'avenir.



AÉROPORT DE PIERREFONDS : 10 PROJETS POUR UN AVENIR QUI DÉCOLLE

L'Appel à Projets AAP 2025-ZSE-01 confirme l'attractivité de la plateforme : 7 opérateurs privés s'engagent sur Pierrefonds autour de 10 projets fondateurs en plus de la Compagnie Global Airways (ligne Durban-Pierrefonds).



L'aéroport de Pierrefonds écrit un nouveau chapitre. Placé en redressement judiciaire, le Syndicat Mixte a fait le choix de la transparence et de la méthode. Mandaté par le Tribunal, le **cabinet ELAN, référence nationale et DROM en transport aérien**, et le **cabinet EXA, référence locale en comptabilité**, ont conduit des audits complets – commerciaux, comptables, organisationnels, patrimoniaux – qui ont débouché sur un plan de composition générale, des scénarii de développement et de gouvernance, un business plan, pour fonder le plan de relance à valider par le nouvel exécutif installé par les collectivités membres (CIVIS, Région, Département, CASUD).

« Le redressement est une opportunité. Nos membres ont validé ce plan de relance. Pierrefonds sera l'aéroport de l'agilité, de la proximité et de l'innovation pour le Grand Sud. »
Sébastien RIVAS, Directeur Général du Syndicat Mixte

LES 4 PILIERS DU PLAN DE COMPOSITION GÉNÉRALE HORIZON 2040

Les audits ont défini l'ambition de transformer Pierrefonds en une « **Cité Aéronautique Intégrée** » sur près de **40 hectares mobilisables**. Le PCG identifie quatre piliers de redéploiement structurant l'AAP en 4 lots :

1. CONNECTIVITÉ AÉRIENNE	2. AVIATION D'AFFAIRES & MISSIONS SPÉCIALES	3. SERVICES INDUSTRIELS & MRO	4. INNOVATION, FORMATION & DRONES
Parkings aviation commerciale, hangars pour compagnies basées, extension aérogare. Objectif : recréer des liaisons régionales et désenclaver le Grand Sud.	Bâtiments AOT dédiés (hélicoptères, EVTOL, EVASAN), déplacement de la FATO. Proximité zones touristiques et réponse sanitaire.	Hangars Part-145, hangar modulaire fret, pôle de maintenance accessible par taxiway. Un pôle technique de référence Océan Indien.	Village des mobilités innovantes, Aérocampus. Pierrefonds : laboratoire des nouvelles mobilités aériennes.

UNE MÉTHODE, DES RÉSULTATS

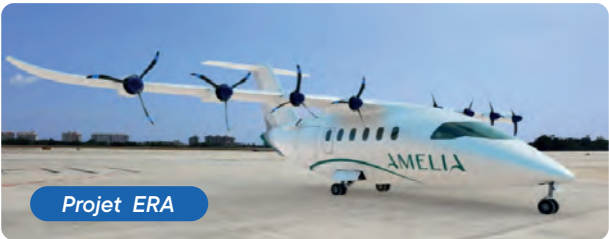
Sur la base de ces audits, un **Appel à Projets (AAP n° 2025-ZSE-01)** a été lancé au 1er trimestre 2026 autour de 4 lots structurants. Résultat : **7 dossiers de candidature reçus, portant 10 projets concrets**, couvrant l'ensemble des vocations de la plateforme.

LOT 1	LOT 2	LOT 3	LOT 4
Connectivité aérienne AEROSUD ATR 72-600 régional AMELIA (Regourd) ERA hybride-électrique EMBRAER	Aviation d'affaires & Missions spéciales HÉLILAGON Développement activité de la plateforme AMELIA (Regourd)/ KEPPLAIR E190, sécurité civile	Services industriels & MRO MECAWINGS Hub MRO / Part-145 RAA Handling aéroportuaire	Innovation, Formation & Drones M3 SYSTEMS Drone BORÉAL ISR AÉROCAMPUS Formation, innovation drones

7 dossiers reçus	10 projets concrets	4 lots couverts
-------------------------	----------------------------	------------------------

ET MAINTENANT ? LA PHASE DE DIALOGUE

L'AAP entre désormais dans sa **phase de dialogue compétitif**. Chaque candidat sera accompagné individuellement pour affiner son projet, consolider son modèle économique et préparer la contractualisation. Les premiers contrats sont visés pour **mi-2026 pour les dossiers les plus matures**, avec un déploiement progressif jusqu'en 2027.



LE CHANGEMENT DE MÉTHODE : LA CO-CONSTRUCTION
« Pour construire les solutions, il faut partir des besoins de ceux qui opèrent les lignes. L'Appel à Projets à venir : nous offrons une vision, un cadre sain et du foncier, nos partenaires apportent leur expertise. »
SÉBASTIEN RIVAS, DIRECTEUR GÉNÉRAL DU SMP

UNE VISION POUR L'AVENIR DE LA RÉUNION
Pierrefonds ne sera pas un « mini-Roland Garros ». C'est un outil complémentaire, agile et ancré dans le Sud. Avec 40 hectares mobilisables, une piste certifiée et des opérateurs privés qui croient au projet, l'aéroport est en train de devenir : un hub d'agilité aéronautique pour l'Océan Indien.

RÉVOLUTION NUMÉRIQUE

Cybersécurité ou la traque d'une réalité augmentée inversée

Ou comment l'homo connecticus se trouve, parce qu'il est "branché", tout à la fois bénéficiaire et victime de son statut "augmenté"...

“ Si on parlait un peu des billets d'avion... avec le QR code, vous avez accès à l'identité de la personne. Vous avez accès à son compte Flyingblue. Vous pouvez annuler des billets d'avion à sa place... Il faut être extrêmement discret sur sa vie privée en ligne...”



1991

Premier site internet

Le World Wide Web naît véritablement en 1991, lorsque le premier site devient consultable hors du CERN



Autre aspect de notre statut d'homo connecticus, nous sommes des proies pour la cyberdélinquance

Nous vivons depuis les années 80 une révolution civilisationnelle aux implications à ce point extraordinaires que nous n'en percevons pas vraiment les limites. Grâce à internet, à la fibre optique, l'information voyage à la vitesse de la lumière. L'idéal encyclopédique s'en est trouvé réalisé, un peu comme le rêve de bibliothèque de Babel cher à Jorge Luis Borges. On peut aujourd'hui, même depuis son smartphone, accéder à la totalité de la connaissance. L'intelligence collective de l'humanité se situe aujourd'hui en un lieu de nulle part, suspendu entre les concepts de cyberspace, d'info-sphère voire de noosphère connectée.

Et l'accélération qui découle de ce saut technologique sera démultipliée dans des proportions inimaginables à cette heure par l'évolution de l'Intelligence Artificielle. Nous sommes donc plongés dans un univers qui nous "augmente", certes, mais nous place sous la surveillance pour ainsi dire immanente de système qui nous scannent sans cesse, pour coller à nos besoins, voire les susciter par le moyen d'interactions invisibles, à l'instar des algorithmes propres aux GAFAM. Il en découle de nouveaux risques.

Car le but du jeu, pour l'algorithme, ne vise rien d'autre que notre addiction à la connexion. Pour l'obtenir il use de l'empathie. Autre aspect de notre statut d'homo connecticus, nous sommes des proies pour la cyberdélinquance.

Nous avons rencontré un professionnel de cette infinie guerre cognitive dans la

noosphère, contre le piratage des systèmes, à l'échelle des États, des entreprises et fatalement des particuliers.

MIR - Pourquoi tant de cyber délinquance ?

Parce qu'Internet n'est pas un État. Si vous voulez cambrioler une banque, en cas de succès, qu'y gagnerez-vous ? 1000, 3 000 € éventuellement... Parce que le personnel des banques n'a plus accès aux liquidités. Et qu'est-ce que vous risquez ? De vous faire tirer dessus... Pénalement, c'est 25 ans. La probabilité de gagner est relativement faible et le risque est très important. Mais si vous êtes à l'étranger... et que vous essayez de braquer une banque virtuelle, le risque est inexistant. Car internet n'est pas un État. Comme en France et en Europe l'impunité règne sur internet, la criminalité est forte, car les délinquants sont anonymes et ne risquent rien...

Le vrai problème en fait de sécurité, c'est que n'importe qui peut attaquer les systèmes. Il y a des professionnels à l'étranger. Ce sont des casseurs, qui peuvent travailler en groupe, en force, et qui arrivent assez régulièrement à faire du butin. Et si vous n'êtes pas protégés, c'est comme si vous laissez la porte ouverte devant chez vous, avec un écriteau "Bonjour, les clés de ma Porsche sont derrière la porte".

Quelles sont selon vous les bases de la sécurité ?

Les cinq bases de la sécurité disponibilité sont, intégrité, confidentialité, authentification et non-répudiation. 80 % des entreprises ne sont pas protégées à ce niveau-là.

Au-delà quand bien même les meilleurs systèmes de sécurité sont installés, doublés de procédures draconiennes, les failles sont toujours humaines...

Certes, il y a, entre autres, le recours à la sous-traitance, notamment avec les boîtes d'intérim. Lorsque je prends l'avion, quand je vois que la sécurité des bagages dans des grosses boîtes comme Roissy, dépend de gens qui sont quasiment recrutés dans des boîtes d'intérim (...) C'est un vrai problème. 10 % des gens qui se présentent au travail à Roissy, qui sont des fichés S...

Ce n'est pas rassurant...

Si on parlait un peu des billets d'avion... avec le QR code, vous avez accès à l'identité de la personne. Vous avez accès à son compte Flyingblue. Vous pouvez annuler des billets d'avion à sa place... Il faut être extrêmement discret sur sa vie privée en ligne... Par ailleurs, interrogez-vous sur le nombre d'applications téléchargées sur votre téléphone... Sont-elles toutes anodines ?

Et la crypto-monnaie, qui fait beaucoup fantasmer...

Sur les blockchains, si vous possédez plus de 50 % du code des utilisateurs, vous pouvez modifier ce que vous connaissez. Donc quand il y a une mise à jour du code, c'est la majorité qui fait la modification. Si c'est une modification licite, pas de problème, mais si jamais c'est un attaquant... c'est potentiellement dramatique. Et puis il faut savoir qu'historiquement, il y a 1/3 de la partie financière des crypto mon-

naie qui a été piratée ou perdue. Personne ne sait ce qu'est la crypto, et personne ne sait comment sécuriser sa crypto (...) Je crois qu'il y a 1/4 des plateformes de crypto qui ont fermé ou qui se sont fait pirater. C'est monstrueux. Et si l'on ne maîtrise pas, n'y a pas de valeur... il n'y a pas d'équivalent or de la crypto. Donc par définition, c'est une valeur qui est hyper volatile...

Et quid de toutes ces agressions ?

Le risque est réel... Vous avez sans doute entendu parler du père d'un élève qui avait été enlevé et à qui on a coupé le doigt ?

Oui, il y a eu plusieurs tentatives d'enlèvement réussies ou pas, en rapport avec les crypto monnaies...

- En fait, c'est parce que le porte-monnaie du Bitcoin, est une clé d'identification. Quand vous rentrez cette clé d'identification, vous avez le nom, le prénom de la personne et son adresse. Et comme la clé Bitcoin est publique, ça revient à partager sur Facebook votre compte en banque et votre adresse. D'où ces attaques ciblées sur les personnes...

Et c'est comme ça sur toutes les crypto monnaies ?

Non, il y a d'autres crypto-monnaies qui ne présentent pas cette faille. Donc soit l'adresse soit le montant n'apparaît plus. Ce qui pose un autre problème, car le Bitcoin, bloque tout erroné. Donc si vous commettez une erreur d'identifiant, l'argent part dans le vide... et vous ne pouvez le récupérer...

FRET MARITIME

La crise d'Ormuz renforce la nécessité de conserver l'avantage compétitif de La Réunion



Le MSC MAEVA qui tourne sur le service IPAK était au Grand Port le 17/03/2026...

Entretien au fil de l'eau avec Julien Dujardin, président du directoire du Grand Port Maritime de La Réunion, dans une nouvelle période de crise géopolitique, qui singularise le positionnement de La Réunion, ses atouts et ses dépendances...

138 porte-conteneurs

Pour apprécier l'ampleur du problème, il faut savoir que début mars, 138 porte-conteneurs étaient bloqués dans les eaux du golfe persique, dont 14 appartenant à CMA CGM.

Après le blocage de la mer Rouge par les Houthistes, fin 2023, le théâtre de la guerre Iran/Israël-USA s'est progressivement déplacé sur le territoire iranien, provoquant la fermeture relative du détroit d'Ormuz, par le Corps des Gardiens de la révolution islamique, le 2 mars dernier. Quid de La Réunion dans tout ça ?

Julien Dujardin – Au niveau carburant, La Réunion charge à Singapour, 3^e pôle de raffinage mondial, dont une part appréciable des ressources pétrolières (environ 20%), n'est pas dépendante d'Ormuz. On voit bien l'inertie que cela suppose avant que nous ne soyons touchés ; il faudrait qu'en amont les capacités de raffinage elles-mêmes soient atteintes...mais la crise serait alors mondialisée.

Et pour les conteneurs ?

J.D – Sur nos lignes conteneurisées, nos 3 lignes intercontinentales, celles qui globalement approvisionnent La Réunion, 2 sont en provenance d'Europe, l'une vient d'Europe du Nord, l'autre d'Europe du Sud... la 3^e dessert l'Asie, l'Asie du Sud et l'Extrême-Orient. En proportion, de 75 à 80% du fret provient d'Europe continentale, de France majoritairement, et 15 à 20% d'Asie. Ces 3 lignes ne croisent pas à proximité du théâtre des opérations... Tout au plus, parmi les services "feeder", seule la ligne Karibu de CMA CGM est concernée... L'un de ses navires étant coincé à Djebel Ali (port des Émirats arabes unis situé à 35 km de Dubaï), car il ne peut traverser le détroit d'Ormuz. Donc le schéma de connectivité du Grand Port Maritime est assez éloigné de la zone de crise, ça c'est le premier point positif. Le second c'est que le golfe représente moins d'1% de nos importations..."

Comment analysez-vous la crise d'Ormuz ?

J.D – La crise la plus importante pour nous a été la fermeture du canal de Suez, fin 2023, quand les rebelles houthistes



Julien Dujardin.

ont décidé d'envoyer des missiles sur les navires porte-conteneurs. C'est alors qu'est intervenu le grand bouleversement sur les lignes en provenance d'Europe les armateurs ayant pris la décision d'abandonner Suez, la mer Rouge, pour contourner l'Afrique par le Cap de Bonne Espérance. Fort heureusement notre le hub à conteneurs avait été mis en place quelques années plus tôt, car la liaison Europe-Réunion est passée de 16 jours de temps de mer par Suez, à 22 jours. Donc en fin 2023 le délai n'a été rallongé que de 6 jours. Si le hub à conteneurs n'avait pas été opérationnel, les grands navires seraient probablement remontés comme avant, vers les hubs du sous-continent indien, et notre fret aurait été transbordé sur des feeders pour redescendre ensuite vers La Réunion... les temps de transit seraient ainsi passés quasiment à 40 jours... sans parler des surcoûts

et difficultés d'acheminement pour les conteneurs réfrigérés, les "reefers", qui transportent des produits frais. La crise d'Ormuz est précisément intervenue à un moment où les armateurs envisageaient de tester un retour vers Suez et la mer Rouge... donc rien n'a changé. Par certains aspects, elle renforce, les investissements qui ont permis la mise en œuvre du hub à conteneurs qui est devenu l'outil privilégié de CMA CGM pour le transbordement sur zone... Les crises géopolitiques ont validé tout l'intérêt de cet outil pour l'économie réunionnaise. La preuve en est qu'avant la fermeture de la route Suez-mer Rouge, nous étions desservis par une ligne principale en provenance d'Europe, qui est le service Nemo AES, de CMA CGM-MS... Suez a été fermé fin 2023, début 2024... et nous avons bénéficié d'une deuxième ligne principale l'IPAK de MSC - Shipping Cor-

poration of India (Ndlr : IPAK pour India-Pakistan). Cette ligne part de Felixstowe (Royaume Uni), touche au Havre puis rallie Port Réunion, avant de croiser vers Colombo, Nhava Sheva, Hazira, Mundra, Karachi et retour vers Felixstowe... Si la route de Suez était restée ouverte, l'armateur n'aurait eu aucun intérêt à revenir à La Réunion, dans le sens "northbound", quand il y fait escale à l'aller, dans le sens "southbound"...

Mais le positionnement du Port sur la route du Cap de Bonne Espérance l'autorise. La durée totale de la rotation est comprise entre 84 et 91 jours sur une fréquence hebdomadaire.

Donc la crise, consolide la connectivité régionale et internationale du port...

J.D – La situation actuelle démontre la nécessité, pour le Grand Port Maritime, de demeurer cet outil, ce hub à conteneurs qui est un formidable outil de résilience. La crise d'Ormuz vient renforcer La Réunion, son chemin de connectivité, valide le positionnement stratégique et géographique de la région.

Il faut donc répondre à la nécessité d'extension du port Est...

J.D – Nous avons lancé il y a quelques jours, avec un spécialiste du sujet, notre étude socio-économique pour démontrer, chiffres à l'appui, toute la plus-value que peut apporter cet investissement, certes lourd, mais qui renforcera nos atouts et fera bénéficier l'économie réunionnaise d'un réel avantage compétitif. Pour rester dans le système compétitif où nous nous trouvons (Port-Louis, Tamatave), sachant que les compagnies maritimes arbitrent en permanence entre les ports, il est bien évident que nous ne pourrions jamais effacer le fait que nos sources sont à 10 000 kilomètres ; il nous faut donc optimiser au mieux nos coûts d'approvisionnement, et en la matière le rôle du transbordement s'avère essentiel, car, une perte de volume affecterait les conditions d'importation locales.

CLUB EXPORT RÉUNION OCÉAN INDIEN

After fret maritime, objectif exportation

Le Club Export Réunion océan Indien, avec le soutien de Ceva Logistics et de Somatrans, a organisé dans le courant février dernier un "afterwork" convivial consacré aux enjeux actuels du fret, et bien évidemment de l'exportation à partir de La Réunion.



L'After Fret avait pour finalité de partager les expériences des adhérents et de renforcer les synergies au sein du réseau Club Exporte.

99% du fret importé

Le rôle vital du Port par laquelle transite bon an, mal an, 99% du fret importé, soit plus de 7 milliards d'euros de marchandises

Une trentaine d'acteurs de l'économie locale a répondu à cette invitation qui présentait l'opportunité de rencontrer et d'échanger avec des représentants essentiels de la chaîne portuaire et maritime. Ainsi, sont intervenus MM. Henri Dupuis, directeur des Stratégies internationale et commerciale, du Grand Port Maritime de la Réunion, Laurent Bonnefoy directeur commercial de Ceva Logistics, Christophe Guenneguez, directeur de Réunion InLand, Philippe Leleu président de l'Union Maritime Interprofessionnelle de La Réunion et de l'Outremer, Pierrick Juban, branch Manager de MSC et... Bruno Portier chef du pôle action économique de la Direction Régionale des Douanes de La Réunion ; interlocuteur précieux s'il en est, quand on sait

que l'expédition ou le transport d'un bien hors de La Réunion, à destination de la métropole, ou d'un pays membre de l'UE, doit être considérée comme une exportation. La Réunion, en tant que DROM, fait partie du territoire douanier de l'Union européenne, mais pas de son territoire fiscal, par la grâce d'une exception à laquelle nous devons le maintien de cette taxe d'ancien régime qu'est l'octroi de mer et d'une TVA spécifique. En conséquence de quoi, en matière de TVA sur les biens, La Réunion est assimilée à un territoire tiers vis à vis de la métropole et des États membres de l'UE, ce qui n'est pas une mince discrimination quand dans le même temps nous sommes région ultrapériphérique européenne. On connaissait l'expression de "Français entièrement à part", il apparaît que nous serions surtout des "Français

de seconde zone fiscale"...

Nonobstant ces précieuses considérations de gabelous, l'After fret avait pour finalité de partager les expériences des adhérents et de renforcer les synergies au sein du réseau Club Export, car, ainsi que l'a souligné le vice-président Christophe Gasparotto, le fret constitue aujourd'hui un "concept global", quand "la maîtrise des flux est devenue une nécessité stratégique pour tous, car elle impacte directement la trésorerie des entreprises (...) import et export sont les deux temps du souffle économique..."

50 cm, sous quille et fond de bassin

Henri Dupuis, membre du directoire du port de La Réunion, a souligné le rôle vital de cette porte maritime par

laquelle transitent bon an, mal an, 99% du fret importé, soit plus de 7 milliards d'euros de marchandises, le GPMDLR ayant en 2025, et pour la seconde fois dans son histoire, outrepassé la jauge des 6 millions de tonnes, avec un record de 6,95 Mt...

Et si, précise M. Dupuis, le trafic domestique s'avère stable depuis 2013, La Réunion bénéficie de l'effet induit du hub conteneurs rayonnant, qui s'impose comme un relais de croissance, profite au port, lui permet de d'être concurrentiel en termes de connectivité... et de générer, avec, l'ensemble du complexe industrialoportuaire 3% du PIB de l'île.

Le directeur des Stratégies internationale et commerciale du Grand Port a donc mis en exergue l'impérative nécessité pour l'économie réunionnaise, de se donner les moyens d'upgrader le port Est, de façon à lui permettre, à l'horizon 2030, de recevoir les porte-conteneurs de type New Panamax", longs de 350 à 366 m, larges (maître-bau) de 49 m et présentent 15,20 m de tirant d'eau... sous peine de retour catastrophique à la "feederisation" antérieure. Aujourd'hui, le tirant d'eau des Post Panamax qui escalent à La Réunion est de 14,50 voire 15 m, pour un bassin dont la cote de fond est de -15,50 m. Ce qui ne laisse que 50 cm, sous quille et fond de bassin, dicit Henri Dupuis !

Pour accueillir les Neo Panamax qui d'ici 2030 seront devenus la norme des trois grandes compagnies sur les lignes qui touchent à La Réunion, il faudra, en sus d'une modification du système de digues d'abri qui matérialisent la passe du Port Est et son élargissement nécessaire à l'admission de navires pouvant mesurer jusqu'à 366 m, procéder au dragage du bassin au niveau du quai à conteneurs, pour entrer dans une cote située entre -16,00 et -20 m, à l'instar des ports en eau profonde.

Sachant que la profondeur doit être calculée de façon à excéder de 5 à 10% le tirant d'eau en référence, quels que soient les paramètres, liés au marnage, de 0,5 à 1,5 m en temps ordinaire - avec des extrêmes à 2 m, selon le marégraphe de la Pointe des Galets qui est aujourd'hui couplé avec les satellites Météosat ; à la houle (pas plus de 0,3 à 0,6 m de hauteur de clapot constatées sous abri avec des houles notables) ; l'envasement, le bassin n'étant soumis qu'à une sédimentation continue mais limitée...



Vue générale du port Est.

LE PORT RÉUNIONNAIS AU CENTRE DES ALLIANCES MARITIMES

La connectivité du Grand port tributaire de la coopération maritime entre armateurs



MSC entretient une "coopération renforcée" avec CMA CGM, notamment sur la ligne NEWMO/AES

Tous les intervenants de l'After fret du 20 février dernier sont convaincus de l'urgence de procéder à la réalisation de la phase 2 du développement du hub à conteneurs, telle que prévue par le Projet Stratégique 2024-2028 du GPMDLR...

100 dockers

de l'acconier Somacom à La Réunion, 520 ports d'escale...

C'est le cas, bien évidemment, de Philippe Leleu, président de l'UMIR, qui porte la voix des 35 entreprises industrielles-portuaires adhérentes, dont la vocation est précisément d'améliorer la performance des activités portuaires. De même, pour Laurent Bonnefoy, directeur commercial de Ceva Logistics océan Indien, transitaire dont la société mère, basée à Marseille, se trouve depuis 2019, être filiale à 100% de CMA CGM. Le 3e groupe maritime international qui a choisi La Réunion pour être son hub dans l'océan Indien, représente 250 lignes maritimes régulières, plus de 420 ports d'escale, un peu plus de 650 porte-conteneurs. Pour CMA-CGM, il va sans dire que la performance du Grand Port réunionnais est un enjeu de premier plan, quand bien même les partenaires et concurrents internationaux du groupe de Jacques Saadé, MSC et Mærsk, escalent tous deux au port Est, et que leurs hubs respectifs dans l'océan Indien se situent à Port-Louis et Salalah (Oman). Pierrick Juban, "branch Manager" de MSC, qui a participé à l'After fret, a présenté aux adhérents du Club Export l'importance du groupe qu'il représente, N°1 mondial, avec 300 navires, 900 lignes, dont 3 hebdomadaires pour La Réunion, sans oublier les 100 dockers de l'acconier Somacom à La Réunion,

520 ports d'escale... Christophe Guenneguez, directeur de Réunion InLand, groupe Laperrière, dont l'acconier SGM (80 dockers), opère les liners de la seconde compagnie mondiale, Mærsk (plus de 700 porte-conteneurs), et qui gère notamment un port à sec de 30 000m² à Pierrefonds, soit une capacité de 50 000 EVP, a lui aussi présenté son groupe et ses implantations au Québec et aux USA. Ce faisant il a mis l'accent sur la dimension internationale du groupe Laperrière et partant sur la connectivité du GPMDLR, qui au nombre des priorités accordées aux navires de lignes régulières, reçoit toute une gamme de porte-conteneurs des trois grands du commerce maritime international.

Ni rupture d'approvisionnement, ni pénurie

Ainsi de Mozex / M-Express, grande ligne Asie-Afrique avec escale à Port Réunion qui sert notamment de hub de transbordement vers le Mozambique, Madagascar et Maurice, sur laquelle sont mis en œuvre 7 liners, de type Panamax et postPanamax, aux capacités comprises entre 2 500 et 5 000 EVP (1 Équivalent Vingt Pieds soit 33 m3 utiles). Sur cette ligne initialement créée par CMA CGM, sous l'intitulé de MOZambique EXpress (Asia Mozambique Express), que Maersk a ralliée (M-Express Eastbound), les deux compagnies sont en partage de navires (Vessel Sharing Agreement) ; elles exploitent le même service Asie-Mozambique-océan Indien, soit les ports mozambicains de Maputo, Beira et Nacala, depuis les hubs de Singapour, Tanjung Pelepas (Malaisie) et celui de Port Réunion, en mutualisant des navires via "slot agreement", chacun commercialisant le business commun sous sa propre marque. Sur le service KARIBU, qui desservait initialement Jebel Ali, Mombasa, Longoni, Pointe des Galets (Port Réunion), Mombasa, Mogadishu, puis retour Jebel Ali, la ligne a été modifiée cette année, qui dessert désormais la zone "Indian Ocean Islands & Somalia", soit une boucle Khalifa et Jebel Ali (EAU), Mogadishu (Somalie), Lamu (Kenya) – avec desserte de Zanzibar via Lamu, Port Louis (Maurice) Port Réunion, Toamasina (Madagascar), Longoni (Ma-

yotte), Port Victoria (Seychelles) et retour Khalifa. Le temps total de rotation reste calé sur une navigation de 35 à 42 jours. Ce service est totalement opéré par CMA CGM sur 42 jours, avec 6 porte-conteneurs de 1 570 à 1 850 EVP ; des feeders régionaux sur le modèle du CMA CGM KAILAS. La coopération avec MSC est systémique en ce sens que la ligne de CMA CGM aboutit aux réseaux de MSC via des hubs communs, tels Jebel Ali... et au-delà par la grâce du service NEWMO/AES. CMA CGM upgrade ses lignes conteneurisées à destination de l'Inde, du Moyen-Orient et de l'Afrique de l'Est, pour optimiser les horaires des services, gagner en fiabilité et en connectivité, sur fond de croissance des flux. D'où le transfert de la desserte de Mombasa, de Karibu sur le service SWAHILI / SWAX ; une boucle "India-Middle East-East Africa (Mombasa & Dar es Salaam), hebdomadaire et régulière vers le Kenya et Tanzanie repositionnée comme service principal Inde-MoyenOrient - Kenya-Tanzanie. Sur ce service les 5 à 6 navires mis en ligne offrent une capacité de 2 800-3 500 EVP. La relation CMA CGM/MSK prend tout son sens avec la "coopération renforcée" mise en œuvre depuis 2019-2020, en dépit des crises successives, sur la grande ligne hebdomadaire Europe-Océan Indien (escale à Port Réunion dans le sens Nord-Sud) –Australie et retour. Ce service dit NEWMO pour CMA CGM, soit nouvelle ligne Europe du Nord – Méditerranée – Océa-

nie et AES, ou Australia Express Service pour MSC, qui passait initialement par le canal de Suez a opté, fin 2023, pour une circumnavigation de l'Afrique via le cap de BonneEspérance et se présente comme suit : London Gateway – Rotterdam – Hamburg – Antwerp – Le Havre – Valencia – La Spezia – FossurMer – Cape of Good Hope – Pointe des Galets – Port Louis – Sydney – Melbourne – Adelaide – Fremantle – Singapour – Ennore (ou Kamarajar) – Colombo – Cape of Good Hope – London Gateway. Ce changement de parcours a nécessité, fin 2025 encore, la mise en ligne d'un navire supplémentaire pour maintenir le service... Sachant que le trajet Le Havre-Pointe des Galets qui prenait de 35 à 40 jours, via Suez, peut durer de 45 à 50 jours par le Cap, selon les circonstances, donc une moyenne de 10 jours de mer supplémentaires. A minima c'est une flotte de 12 postPanamax d'environ 9 500 EVP, qui assure les services depuis l'abandon de Suez. Le fait que La Réunion soit desservie par les trois plus importantes compagnies maritimes mondiales permet aujourd'hui à notre économie de ne pas être affectée par la guerre avec l'Iran, comme précédemment par l'insécurité dans la mer Rouge, de ne pas subir de rupture d'approvisionnement, ni de pénurie. Mais le contournement de l'Afrique ne nous protège ni de l'inflation, ni de la hausse du baril de pétrole du fait du blocage d'Ormuz...



CMA CGM a fait du Grand Port réunionnais son hub à conteneurs



Maersk, qui dispose d'un port à sec à Pierrefonds, et CMA CGM sont en partage de navires sur le service MOZambique EXpress, Asia Mozambique Express et M-Express Eastbound.

FINANCEMENT DES INFRASTRUCTURES DE TRANSPORT

Du THC portuaire aux autoroutes, puis à la SNCF...

Le gouvernement a renvoyé quelques textes socialement sensibles à la période post-électorale, élections municipales obligent. Au nombre de ces brûlots, une réforme à tiroirs des tarifs de la manutention portuaire, glissée "en misouk" dans le nouveau projet de loi-cadre pour les transports.



Financer les autoroutes et la SNCF avec les frais portuaires de manutention au terminal serait pour le moins surréaliste à La Réunion, où il n'y a ni autoroute ni train...



Philippe Tabarot dernier ministre des Transports en date.

Le ministre des Transports, Philippe Tabarot, a présenté, en février dernier, un projet en 21 points, destiné à sécuriser le financement des infrastructures de transport nationales et tout particulièrement les autoroutes, dont les concessions au privé devraient tomber à l'horizon 2032. Le gouvernement envisage de reprendre la main sur le filon autoroutier, dont les ressources pourraient bénéficier à d'autres modes de circulation et de transport. Cette démarche s'appuierait sur une subtile ponction des frais de manutention au terminal, ou Terminal Handling Charges (THC), qui sont perçus par les autorités portuaires auprès des compagnies maritimes, pour le stockage et le positionnement des conteneurs, levage des conteneurs, mise à quai, transfert dans le parc, opérations de sécurité. Ce

sont les acconiers, les dockers, les grutiers... qui assurent ces prestations. Le gouvernement entend harmoniser ces frais de manutention portuaire en instaurant un tarif identique pour les entreprises manutentionnaires, quel que soit le mode de transport par lequel passe le conteneur... Un choix limité à La Réunion où il n'y a ni fleuves ni voies ferrées. Les professionnels concernés sont évidemment suspicieux, qui voient, a minima dans cette initiative, une régression collectiviste, et une remise en cause du modèle actuel dans laquelle ils risquent de perdre des plumes, sans oublier une augmentation des prix du passage portuaire... Pour les acconiers péi, si la problématique de l'harmonisation des tarifs de manutention peut s'avérer anecdotique, la perspective d'avoir à financer à coups

de THC l'entretien d'autoroutes inexistantes à La Réunion s'avère surréaliste.

La Réunion, une terre très "étrangère"

Mais ce n'est rien au regard de la suite du modèle pondé par le gouvernement. En effet, le nouveau projet Tabarot prévoit d'augmenter les prélèvements opérés sur les sociétés d'autoroutes, pour que la SNCF bénéficie à court terme d'un financement d'1,5 Md€ qui s'ajouterait à la subvention de 20,8 Md€ déjà accordée en 2024, pour entretenir son réseau ferré. Pire encore, il apparaîtrait dans les résultats 2025 de la SNCF que la dette s'élève à 24,3 milliards d'euros, soit plus de la moitié du chiffre d'affaires (43 milliards d'euros), et ceci malgré le rachat de 35 milliards d'euros de dettes par l'État...

De quoi rendre hystériques les Réunionnais, qui n'ont ni autoroute, ni train et dont les importations sont frappées de surcoûts invraisemblables par la grâce combinée de l'éloignement, et du fait que la TVA est calculée sur la valeur en douane des marchandises, laquelle comprend les frais accessoires tels que transport et assurances, les droits et taxes dus à l'importation, dont l'octroi de mer ; et ce alors même que la loi prévoit son exclusion de l'assiette de la TVA, ainsi que le souligne la Cour des comptes. Dans le même temps, toute sortie de marchandises ou de biens depuis La Réunion est considérée comme une "exportation", quand bien même la destination s'avère être un autre département ou région, la France métropolitaine, un autre territoire ultramarin, ou un État membre de l'Union Européenne. La Réunion s'avère donc être sur ce plan une terre très "étrangère".

24,3

milliards d'euros

Il apparaît dans les résultats 2025 de la SNCF que la dette s'élève à 24,3 milliards d'euros, soit plus de la moitié du chiffre d'affaires (43 milliards d'euros), et ceci malgré le rachat de 35 milliards d'euros de dettes par l'État...

Le diable se cache dans les détails

L'article 18 du projet Tabarot ajoute aux embrouillaminis sur les frais de manutention au terminal, une obligation écologique dans l'air du temps, destinée aux entrepreneurs portuaires, acconiers sans doute, et transporteurs, visant à l'usage de véhicules zéro émission et donc électriques, voire à hydrogène... A La Réunion, exception faite des camions qui viennent enlever les conteneurs au port Est et qui sont mus par des moteurs thermiques turbo-diesels, il n'y aurait guère que les chariots cavaliers, les chariots élévateurs lourds et les tracteurs de parc, propriétés des acconiers qui seraient concernés. Faire passer tout le monde à l'électrique renchérirait les frais de manutention, du fait d'importants sur-

coûts à l'importation des véhicules électriques, à fortiori industriels ; il faudrait équiper le port Est de bornes de recharge en proportion des besoins... quant aux camions utilisés par les transporteurs pour véhiculer les conteneurs d'un bout à l'autre de La Réunion, entre autres tâches qui leur sont affectées, il n'est pas évident que les entrepreneurs investissent volontiers dans une technologie qu'ils ne maîtrisent pas, qui n'est pas idéale sous nos latitudes où les batteries supportent mal la chaleur, et de leur surpoids, + 4 à 6 tonnes par rapport à un thermique. Un sujet qui animera les travaux du parlement après ces municipales, ou passera tout bonnement aux oubliettes.



Les camions électriques présentent un surpoids de 4 à 6 tonnes - batteries obligent - par rapport à leurs équivalents thermiques.

Air Austral, l'atout fret entre l'océan Indien et la France hexagonale

Acteur incontournable du fret aérien dans la zone océan Indien et entre La Réunion et la France hexagonale, Air Austral joue un rôle stratégique dans le développement économique des territoires qu'elle dessert. Teddy Hoarau, responsable fret à La Réunion, nous éclaire sur les atouts et spécificités de cette activité essentielle.

Une activité au cœur des échanges régionaux et internationaux

Positionnée au carrefour de l'Asie, de l'Afrique et de l'Europe, La Réunion constitue une véritable plateforme logistique régionale. Air Austral y exploite une flotte de huit appareils desservant un large réseau de destinations.

« Grâce à cette implantation stratégique, nous assurons chaque semaine de nombreux vols réguliers, au départ de La Réunion et en transit via des escales clés comme Bangkok, Tananarive ou Mayotte vers l'ensemble de la zone océan Indien, la France hexagonale, ainsi que plusieurs grandes destinations européennes telles qu'Amsterdam, Bruxelles, Francfort ou encore Londres », explique Teddy Hoarau.

En France hexagonale, les opérations de fret sont centralisées sur l'aéroport de Paris-Charles de Gaulle, véritable hub d'entrée du réseau. Depuis cette plateforme, les flux de fret sont ensuite acheminés vers les destinations européennes, ainsi que vers les principales villes de province - notamment Toulouse, Marseille ou encore Lyon - au moyen de liaisons routières régulières.



David COLLET agriculteur, client du fret Air Austral et Teddy HOARAU Responsable du fret Réunion.

Ce dispositif d'acheminement par camion garantit une continuité logistique fluide et fiable entre les différents maillons du réseau européen et national.

Portée par le dynamisme du marché asiatique, la compagnie a renforcé ses capacités sur la desserte de la Thaïlande grâce à ses Boeing 777-300ER, augmentant significativement les volumes de fret transportés.

Dans cette même logique de développement à l'international, Air Austral propose une capacité de 10 tonnes de fret par vol au départ de Nairobi à destination de Paris CDG, consolidant ainsi sa position d'acteur clé entre l'Afrique de l'Est et l'Europe.

Un service de proximité, réactif et sur mesure

Basée à La Réunion, une équipe dédiée de six professionnels est mobilisée 7 jours sur 7 pour répondre aux besoins des clients.

« Notre force, c'est la flexibilité. Nous proposons des solutions de transport personnalisées, adaptées aussi bien aux transitaires qu'aux particuliers », souligne le responsable fret.

Air Austral transporte une grande diversité de produits : produits frais (poissons, fruits de mer, fruits tropicaux), fleurs, textiles, pièces détachées, produits pharmaceutiques, animaux vivants, objets de valeur, courriers et colis. L'expertise de la compagnie s'étend également au transport de marchandises hors normes comme des voitures ou encore des pales d'hélicoptère, nécessitant une logistique spécifique.

« Nous avons assuré le transport manuel de plusieurs véhicules de rallye, un exemple concret pour illustrer notre capacité d'adaptation et notre sens du détail », confie le responsable fret.

Une qualité de service reconnue

La fiabilité du service est l'un des piliers d'Air Austral.

« Nous garantissons l'embarquement de l'ensemble des colis sans surbooking, avec un engagement fort sur les délais », affirme Teddy Hoarau.

Parmi les prestations proposées :

- Acceptation tardive à l'origine
- Livraison rapide à destination
- Priorité de chargement selon l'urgence du produit
- Capacité de fret garantie
- Chargement et déchargement prioritaires
- Temps de transit rapide
- Traitement spécial pour les produits sensibles
- Froid garanti via des chambres réfrigérées
- Infrastructures adaptées pour gérer les différents besoins et services
- Informations transmises aux clients sur le suivi de leurs marchandises (au départ et à l'arrivée).

Cette exigence de qualité a valu à la compagnie la confiance des institutions françaises, comme la gendarmerie, la police ou encore les autorités administratives.

Un acteur clé de la solidarité interrégionale

À la suite du cyclone CHIDO ayant frappé Mayotte en décembre 2024, Air Austral a rapidement mis en place un pont aérien logistique à la demande de l'État, malgré la fermeture de l'aéroport aux vols commerciaux.

Des rotations entre La Réunion, Mayotte et Paris opérées par la compagnie ont permis le déploiement de secouristes et militaires, des rapatriements sanitaires, ainsi que l'acheminement de matériels d'urgence, de produits médicaux et de première nécessité.

Cette mobilisation illustre parfaitement la réactivité et l'agilité logistique d'Air Austral au service des territoires.

Un partenaire de confiance pour les acteurs réunionnais

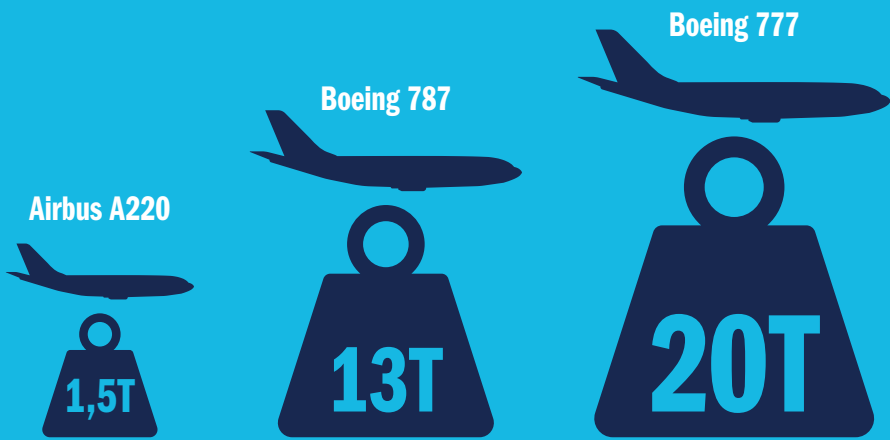
Avec son ancrage local fort, sa capacité à innover et sa compréhension fine des enjeux logistiques de la région, Air Austral se positionne comme un partenaire de confiance pour les entreprises réunionnaises souhaitant sécuriser leurs flux de marchandises, gagner en compétitivité et accéder à de nouveaux marchés.



Chargement d'un appareil 787 sur le tarmac à La Réunion.

Des capacités d'export à la hauteur des besoins

Les capacités de fret des avions d'Air Austral sont à la mesure des attentes du marché.



Sur les 12 derniers mois, la compagnie a transporté plus de 16 400 tonnes de marchandises sur l'ensemble de son réseau.



CONTACTER LE FRET AIR AUSTRAL À LA RÉUNION

02 62 48 82 68

runfkuu@air-austral.com



AIR AUSTRAL

FRET AÉRIEN

Quand l'aéroport La Réunion Roland Garros bat ses propres records

Antony Breck, directeur de la plateforme de fret de l'aéroport La Réunion Roland Garros porte sur les résultats de l'année 2025 un regard positif. Et pour cause, le tonnage de fret "traité" s'est avéré historique, avec de 30 699 tonnes de marchandises enregistrées, en hausse de 5% par rapport à 2024. Pour la première fois la barre des 30 000 tonnes a été franchie, hors fret postal et "bord à bord" (fret restant dans l'avion).



La capacité fret des B777 ER 300 d'Air Austral constitue un réel avantage sur la ligne Réunion-Bangkok-Réunion

+7,4%

"Nous avons enregistré une belle évolution, de l'import notamment, qui a augmenté de 7.4%. Les apports post-cyclone Garance courant mars et avril en ont été les moteurs..."

"Nous avons enregistré une belle évolution, de l'import notamment, qui a augmenté de 7.4%. Les apports post-cyclone

Garance courant mars et avril en ont été les moteurs. Nous avons importé du matériel électrique, des poteaux électriques, des groupes électrogènes, des câbles, et même un hélicoptère... On a surfé sur ce surplus d'activité import avec encore de bons mois tout le reste de l'année. Par ailleurs nous pouvons nous féliciter de la croissance des produits alimentaires frais + 50%, c'est notable. Suivent les végétaux + 14%. Et le fret "express" +27%. Sur le fond, nous avons observé un surcroît des importations et une stagnation des exportations. Sur 30 699 tonnes, les importations représentent 21 777 tonnes. La différence va à l'export.

Encore faut-il savoir que les exportations ont bénéficié de la très bonne saison fruitière, les litchis tout particulièrement. +43% par rapport à 2024. 1 200 tonnes de litchis exportés sur le dernier trimestre !



Antony Breck

"Comme quoi l'évolution des exportations rend compte de la santé des filières de productions.

En l'occurrence, l'ananas se porte mal. Le tonnage de litchis exporté sur le dernier trimestre 2025 s'avère supérieur au total annuel des exportations d'ananas en fret aérien..."

Antony Breck s'en désole, évidemment : "L'ananas, nous en exportions précédemment une moyenne de 90 tonnes par mois hors haute saison en 2024, il représentait 23% de nos exports. En 2025 nous avons enregistré une chute de 40% des exportations de Victoria..."

On ne mange pas la vanille verte

Les exportations de fruits et de produits frais, ou le poisson et même la vanille, en sus d'être sensibles à nombre d'aléas, saisonniers et météorologiques, sont encore confrontés à l'instabilité fiscale instaurée par la façon très personnelle du président Trump de dealer avec ses interlocuteurs

étatiques. La vanille malgache, déjà affectée par les cyclones et la crise politique qui sévissait en 2025 sur la Grande île, a vu les planteurs placés dans l'impossibilité d'écouler leur production vers les préparateurs, les conditionneurs et les exportateurs...

Or, pour les planteurs, la vanille n'a ni valeur, ni utilité, quand elle n'est ni préparée ni exportée... et comme on ne mange pas la vanille verte, les pertes de recettes entraînent fatalement des pertes de production. La hausse des taxes américaines sur la vanille importée a fragilisé la filière dont la production, est d'ordinaire, dans sa grande majorité, exportée sur les USA. D'où un effondrement perceptible au niveau du fret aérien transitant par La Réunion, Air France n'assurant plus le transport de ce fret parfumé. Antony Breck précise par ailleurs "D'autres lignes directes ont été ouvertes qui desservent l'Europe depuis Madagascar en passant par les Émirats..."

Bangkok, une chance pour le hub Réunion

Made In Réunion - L'an dernier, m'aviez parlé du développement du hub avec l'Asie...

Antony Breck - En effet, il a continué à se développer. En conséquence Air Austral a choisi d'ouvrir une troisième fréquence sur Bangkok... Cette destination est assez porteuse, en passagers et en fret. Air Austral a donc gagné des parts de marché et représente 60% de notre transbordement. Les 40% restant vont à Corsair, Air France ayant perdu son marché vanille de Madagascar. Corsair poursuit son

activité fret sur le bassin océan Indien et Air austral se renforce grâce au développement de la ligne sur Bangkok.

De quoi est constitué ce fret venant d'Asie ?

Pour Air austral, il s'agit majoritairement de colis provenant de l'e-commerce.

S'agit-il d'un mode de contournement des grandes lignes ?

- Non, non, la demande de fret en

provenance d'Asie à destination de l'Europe sature toutes les lignes et déborde donc sur toutes les capacités de fret qui sont disponibles... L'e-commerce explose à tel point que sa source n'est pas uniquement Bangkok, le fret vient de toute l'Asie, de Chine, des Philippines... Donc il y a de la place sur ce marché en ce moment. Et le fait de mettre en ligne des avions qui disposent d'une capacité fret importante (Ndrl : comme le B777 ER 300 d'Air Austral), constitue un réel avantage. C'est porteur pour tout le monde, ça

fait plus de place pour les passagers et ça génère du volume en soute plus important. Toute la capacité de fret qu'Air Austral offre sur ces lignes avec un produit que la compagnie a su rendre compétitif revient souvent à plein.

Et quel objectif pour 2026 ?

L'objectif... faire mieux ! Redynamiser et développer l'export, jouer à cette fin un rôle de facilitateur. Quand on sait qu'une filière souffre, nous devons l'aider... C'est le cas de la filiale poisson qui a connu

des difficultés en 2025, avec les annonces en cascade du président des États-Unis qui jonglait avec les surtaxes... Nous avons d'ailleurs finalisé nos travaux d'optimisation des chambres froides, le maintien des conformités incendie/sécurité au travail de nos infrastructures et une amélioration du process pour limiter les ruptures de chaîne du froid - les palettes froides peuvent être stockées temporairement en chambre froide, puis transférées directement vers les tables de travail, sans passage par l'extérieur.

1^{re} plateforme de fret d'Outre-mer français

Avec 30 699 tonnes de fret traitées en 2025 et une croissance de +5%, l'Aéroport La Réunion Roland Garros s'affirme comme la première plateforme de fret aérien d'Outre-mer et le 6^e aéroport français en tonnage avionné.

| reunion.aeroport.fr |

Découvrez l'aéroport en vidéo



LE VOYAGE COMMENCE ICI



E. LECLERC RÉUNION :

“ Le contournement constitue une augmentation de risque pour nous ”

Pascal Thiaw Kine

Depuis 2018, La Réunion a été soumise à une succession de crises de natures diverses, qui ont eu comme point commun d'affecter tout ou partie de la supply chain des gilets jaunes, au Convid19, en passant par la guerre russo-ukrainienne, le blocage de la mer rouge, du détroit d'Ormuz par l'Iran puis l'US Navy, en attendant un éventuel verrouillage de Bab el Mandeb...

Pour Pascal Thiaw Kine, en prémisses à toute considération sur le commerce à La Réunion, faute de sources d'approvisionnement locale suffisantes, en termes d'autonomie alimentaire, à l'échelle d'un territoire qui devrait atteindre le million d'habitants à l'horizon 2026, il importe de comprendre ce sur quoi la grande distribution réunionnaise peut baser son approvisionnement, sachant que 10 000 km nous séparent des centrales d'achats nationales. Il différencie clairement trois sources d'approvisionnement, “la production locale, qui a bien joué son rôle pendant le Covid19, les importateurs grossistes et nos propres importations...Et c'est sur ce triptyque que doit reposer le jeu d'équilibre des compléments”.

Pascal Thiaw Kine cite en exemple de ces équilibres, plus complexes qu'il y paraît, le cas du poulet... congelé. “Dans le temps, les cuisses de poulet, ou le poulet congelé à l'eau de mon grand-père, étaient une nécessité parce que c'était... culturel... et qu'à un moment donné, le congelé s'était imposé sur la base de critères de prix... Depuis les filières de production locales se sont développées et proposent une offre en “frais”... qui n'est pas accessible à tous, du fait de coûts de production liés à l'éloignement, à l'étroitesse du marché... Nous devons nous adapter aux contraintes qui en découlent, l'essentiel étant d'élargir notre champ de vision sur les possibilités de sourcer les bons produits, au bon endroit, pour correspondre aux besoins et aux goûts des Réunionnais... Si le congelé demeure une alternative, nous devons aussi faire en sorte que la production locale gagne des parts de marché”.



Pascal Thiaw Kine : Président du Mouvement E. Leclerc Réunion

“ La proximité géographique est un critère trompeur ”

Interrogé sur des hypothèses d'ouverture sur les pays de la

région, Pascal Thiaw Kine joue franc jeu : “Depuis une dizaine d'années, nous faisons valoir la nécessité de pouvoir nous ouvrir aux marchés régionaux, au sens large. Mais, si bas coûts de la main d'œuvre et proximité des zones de production ne sont pas à négliger, ils ne suffisent pas à résumer la problématique qui se pose à nous. La proximité géographique est un critère trompeur car le niveau de congestion des ports

“ La crise, ce n'est plus un aléa, c'est la norme...”

sud-africains est tel, depuis le Covid, qu'un conteneur peut mettre autant de temps pour faire Durban-Port Réunion que pour venir d'Europe...”

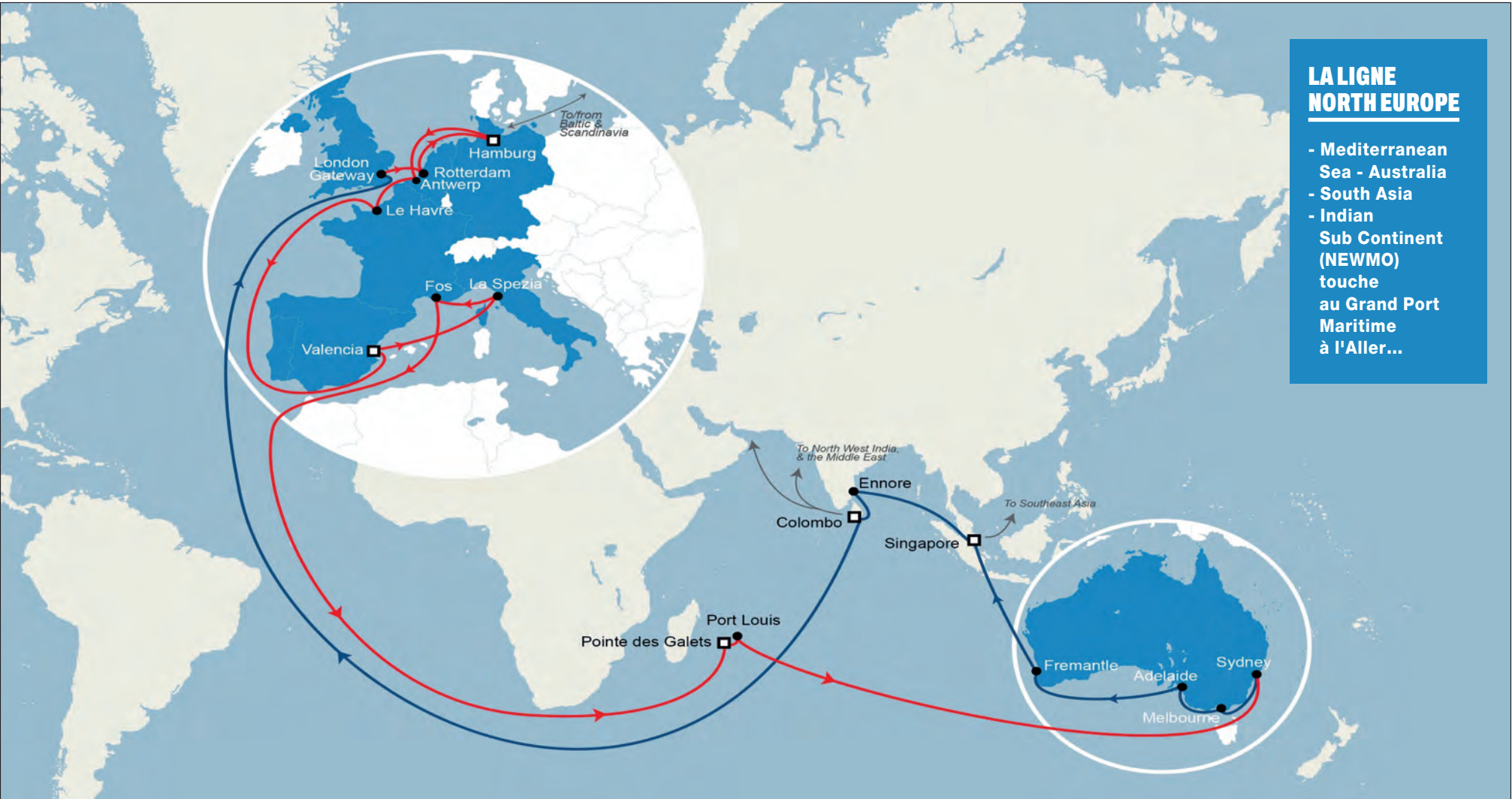
Pascal Thiaw Kine souligne qu'un équilibre économique nouveau s'est installé. “Les compagnies ont eu l'intelligence de mettre en place des routes justifiées par les volumes, qui permettent de partir d'Europe à plein et... de revenir à plein. L'enjeu est là, entre l'Europe, l'océan Indien, l'Australie, puis retour par Singapour... donc ça lisse les surcoûts de l'abandon de Suez. Et ces lignes devraient augmenter en volume ...”

Une telle situation n'est pas neutre pour autant du point de vue d'une supply chain aboutissant à La Réunion : “le timing

demeure calé sur un départ par semaine, mais le contournement constitue une augmentation de risque pour nous, car le trajet étant plus long, en cas de souci, d'annulation, de retard... c'est la double peine, avec un risque d'importance sur les produits frais, comme à l'époque du Covid19... L'absence d'alternative régionale montre donc à quel point le poids de la norme européenne qui s'impose à nous, est lié à un géocentrisme dominant.”

La réflexion de Pascal Thiaw Kine ne prend pas le prix comme alpha et omega de toutes choses, raison pour laquelle il entretient un équilibre entre savoir-faire et automatisation, car l'emploi, dans sa dimension sociale, ne se limite pas exclusivement à une charge. “ Nous sommes obligés d'entretenir des situations d'équilibre... les relations régionales doivent être contrôlées et régulées pour ne pas détruire 40 ans de travail... L'ouverture sans réserve du marché réunionnais, sous couvert de libre concurrence, à des importations en provenance de pays où les coûts du travail ne sont pas comparables à ce qu'il en est chez nous serait synonyme d'effondrement de notre système...”

C'est aussi la raison pour laquelle, explique Pascal Thiaw Kine, “contrairement à ce qui se passe en métropole, E. Leclerc ne fait pas de carburant à La Réunion... parce qu'à la Réunion il y a 2000 emplois dans les stations-services...”



QUI VEUT ÊTRE RÉFÉRENCÉ ?

En 2025, dans le cadre de l'opération **"Talents Péi"**, le Mouvement E.Leclerc a lancé l'événement **"Qui veut être référencé ?"** pour renforcer son soutien aux producteurs locaux et révéler de nouveaux talents. À cette occasion, quatre producteurs ont bénéficié d'un accompagnement sur mesure. Leurs produits sont désormais présents dans les rayons de l'enseigne* ou s'exposent en galeries commerciales, illustrant de manière concrète l'engagement d'E.Leclerc en faveur du développement économique local.

Ces producteurs et productrices illustrent la vitalité du savoir-faire artisanal réunionnais. Leur travail allie maîtrise des techniques traditionnelles, créativité et valorisation des saveurs locales. Qu'il s'agisse de boissons fermentées, de brassage ou de créations culinaires innovantes, tous portent une attention exigeante à la qualité et à l'authenticité. Animés par la passion et l'envie de partager leur univers, ils contribuent à faire rayonner le terroir de l'île.

DÉCOUVREZ LES PORTRAITS DE NOS PRODUCTEURS :



RETROUVEZ LES
PRODUITS DES LAURÉATS
CHEZ E.LECLERC GRÂCE
AU MACARON :



*Produits disponibles dans certains magasins (à découvrir dans les vidéos).

Rendez-vous sur mouvement.e-leclerc.re



POUR VOTRE SANTÉ, ÉVITEZ DE MANGER TROP GRAS, TROP SUCRÉ, TROP SALÉ. WWW.MANGERBOUGER.FR
L'ABUS D'ALCOOL EST DANGEREUX POUR LA SANTÉ, À CONSOMMER AVEC MODÉRATION

ANATOMIE D'UNE CHAÎNE VITALE

SUPPLY CHAIN

Gérer de la donnée, de l'espace-temps et des Hommes

La fréquence des crises pose très sérieusement le caractère névralgique de la sécurisation de notre approvisionnement, la stabilité de la supply chain mise en œuvre par les acteurs de la grande distribution, entre autres... D'ailleurs, qu'est-ce donc cette supply chain, au-delà des évidentes problématiques de transport ?

Sébastien Chane Tieng,
directeur de la supply chain:
“ L'Homme est au centre de
nos préoccupations ”

Nous avons rencontré Sébastien Chane Tieng, directeur de la supply chain du groupe E. Leclerc Réunion, afin d'en percevoir les spécificités.

Sébastien Chane Tieng est un pur produit de la politique de promotion des talents au sein du groupe E. Leclerc Réunion. Il a débuté au contrôle de gestion, avant d'évoluer au sein des métiers liés à la supply chain, et d'en prendre les commandes, il y a 5 ans. Il qualifie lui-même son parcours d'assez “atypique” par rapport à ce qui se passe dans d'autres secteurs d'activité, mais conforme à la volonté de l'entreprise de promouvoir les compétences en interne, “j'ai pu avancer, progresser, parce que l'entreprise E. Leclerc Réunion, place l'Homme, au centre de ses motivations. Aujourd'hui, je suis à la tête de l'ensemble de la supply chain de E. Leclerc Réunion...”

Quand on doit nourrir La Réunion, employer plus de 2400 personnes, sur 18 magasins, importer en continu des milliers de conteneurs, assurer le stockage des marchandises en sec, frais et surgelé... comment faire face aux péripéties imposées par la succession des crises ? Com-

ment éviter les ruptures d'approvisionnement, les pénuries...

Sébastien Chane Tieng - Stockage... C'est le maître-mot. Avant même la succession des crises de ces dernières années, nous disposions de stocks de sécurité ; nous les avons fait évoluer, augmenter, car “la crise” est aujourd'hui devenue la norme, en dépit des diverses formes prises par les aléas, météorologiques, sociaux, politiques, géopolitiques... En conséquence, sur la base de ce prisme d'événements sur lesquels nous n'avons pas de prise directe, nous nous sommes dotés de plus de stocks, plus de moyens logistiques, plus de mètres carrés pour pouvoir entreposer des marchandises, ce qui nous permet d'amortir au maximum les effets des crises sur la disponibilité-marchandise, pour nos magasins et in fine pour le consommateur.

Nous avons augmenté le nombre de jours-stock de sécurité et n'avons, ces dernières années, jamais véritablement connu de pénuries, exception faite parfois, sur des références à date de limite de vente (DLV) courte. Nous travaillons avec la

production locale et les importateurs locaux, qui eux-mêmes font le nécessaire pour garantir l'importation de marchandises avec leur propre supply chain. Et nous pouvons donc commander sur de courts délais les marchandises nécessaires. Et si pour gérer la logistique de ces apports locaux nous avons besoin de transporteurs, de livreurs, nous maîtrisons la totalité de la chaîne.

Si l'on aborde de manière très factuelle, les différentes crises, on constate que les problématiques-métiers, sont plutôt communes. Il y a la problématique du fret, maritime ou aérien, soit grosso modo la possibilité de disposer en temps utile de lignes fiables en termes de capacité et de délais. Nous pouvons être confrontés à des “annulations”, au fait des décalages dans les départs des navires depuis le Havre, par exemple, des conteneurs qui peuvent rester au sol, faute de place à bord. Il nous faut en conséquence être réactifs, travailler avec les compagnies, des partenaires au long cours, avec lesquels nous pouvons récupérer de la place sur les navires, de façon à rester dans une fenêtre de transit viable.

“
Stockage...
C'est le
maître-mot.”

Les lignes maritimes ne sont pas fiables ?

De façon plus précise, quand je parle de quête de fiabilité des lignes maritimes et de capacités au départ, c'est parce que nous subissons d'inévitables décalages voire annulations de départ navires. Et quand on sait que nous travaillons sur le rythme d'un départ hebdomadaire, ce risque est proportionnel à la fréquence. Au-delà de ce premier niveau de la problématique “fret maritime”, il faut prendre en considération une des composantes de l'acheminement qui n'est autre que l'équipement, soit le conteneur, la “boîte”. Nous acheminons les marchandises dans des conteneurs standards (dry containers), ou des conteneurs réfrigérés (refrigerated containers), à température dirigée, que ce soit du froid positif ou négatif. Or l'une des conséquences des crises réside dans la disponibilité en conteneurs d'un bout du monde, ou d'une ligne maritime, à l'autre... Il arrive que se manifestent des pénuries de “boîtes”. Si cela nous affecte sur le port du Havre, d'où partent majoritairement nos bateaux, nous devons de toute urgence nous en procurer sur les ports limitrophes, Rouen,

Anvers, Hambourg... si tant est qu'il y en ait de disponibles et il nous faut être parfaitement en phase avec nos transitaires pour aller sourcer ces conteneurs vides là où ils se trouvent.

“ il s'agit là d'une problématique, liée par exemple à la saturation des ports américains. Dès qu'il y a un appel d'air, disons de gros...”

. Dès qu'il y a un appel d'air, disons de gros approvisionnements sur les ports US, il y a saturation, puis congestion de ces ports... Les boîtes “vides” ont du mal à revenir sur l'Europe.

Donc quand les ports de Los Angeles nous annoncent deux à trois semaines de retard sur la réception des conteneurs, cela signifie que les “vides” subiront ce même retard à la remontée vers l'Europe. Et nous serons concernés dans la programmation de nos cargaisons pour La Réunion. Pas de “vides” pour l'Europe, pas de “vides” pour La Réunion... On rentre vraiment là dans les enjeux géopolitiques.

Quid des problèmes à l'arrivée, à La Réunion par exemple ?

Les crises en bout de chaîne, peuvent susciter des difficultés d'accès aux ports, c'est le cas avec les mouvements de grève,

EN BREF

LA SUPPLY CHAIN E. LECLERC RÉUNION C'EST :

- Une logistique amont de plus de 3 000 containers importés par an
- Une logistique aval avec une capacité de stockage de plus de 26 000 palettes
- Une livraison quotidienne des 18 magasins en sec, frais et surgelés
- Un réseau de 4 entrepôts dans l'Ouest et le Sud de l'île de la Réunion
- Plus de 20 000 m² de surface de stockage
- Environ 2400 collaborateurs travaillent pour l'enseigne E. Leclerc à La Réunion. Une enseigne portée par deux groupes Réunionnais : Excellence et Soresum.

“ Il faut prendre en considération une des composantes de l'acheminement qui n'est autre que l'équipement, soit le conteneur, la boîte...”



par exemple. En tel cas, pour gérer les conséquences d'un mouvement social, avec nos transporteurs et nos propres équipes, nous allons nous attacher à être au plus près de la réalité du terrain, pour exploiter tous les créneaux d'accessibilité au port, et mettre en œuvre le maximum de moyens pour aller récupérer les conteneurs. On va se rapprocher de nos prestataires de transports. Et nous-mêmes, en tant que transporteurs, avec l'accord des services de l'État, essayons de rouler sur des horaires décalés, le week-end, ou la nuit. Il faut toujours s'adapter à la contrainte. Ce qui présuppose que nos équipes en magasins se mobilisent sur des horaires totalement différents pour réceptionner la marchandise. Ce contrôle, d'un bout à l'autre de la chaîne d'approvisionnement, résulte du choix fait par E. Leclerc Réunion d'une totale maîtrise de sa supply chain. Et l'on voit ainsi qu'elle débute en amont, avec la commande de la marchandise, et aboutit à la mise à disposition, la réception de cette même marchandise dans les magasins. On peut dire que nous gérons sinon de l'espace-temps, du moins

de la donnée et du temps ; dans une acception qui oblige : *“le bon produit, au bon moment et... au meilleur coût”*.

Quelles leçons et adaptations avez-vous tiré de l'expérience de ces crises ?

Les leçons que nous avons tirées des crises successives, des évolutions de contextes, on les retrouve dans le développement d'une forte culture RETEX (NDLR : retour d'expérience). À savoir toujours comprendre la problématique, analyser les réussites, les échecs, en tirer les conséquences et pouvoir agir sur ces différentes conclusions... En fait, c'est aller vers l'anticipation. Pour ce faire, il faut maîtriser les flux, les piloter, avoir les bonnes informations sur l'ensemble de la chaîne, être interconnecté avec tous les acteurs. On utilise différents logiciels comme un TMS (Transport Management System), qui aident à gérer la logistique associée au mouvement des marchandises, un APS (Advanced Planning System), qui anticipent, via un algorithme, les stocks et opérations, de façon à disposer en temps réel des données les plus *“fraîches”*, intégrer les retards,

moduler leur rattrapage. L'Intelligence Artificielle appliquée à certains des process et méthodes va de soi, l'IA travaille sur les modèles prédictifs, l'analyse des problématiques et les hypothèses d'impact et offre des gammes de solutions pour agir de la manière la plus efficiente. C'est pour cela que nous entretenons une véritable culture de process et méthodes. La quête constante d'efficacité et d'optimisation, nous conduit à challenger jusqu'aux logiciels spécialisés... Chaque crise est un nouveau challenge, et nous ne sommes pas seuls à nous adapter. Ainsi en dépit du blocage de la Mer rouge et partant du canal de Suez, le détournement par le cap de Bonne Espérance n'a pas entraîné de surcoûts insurmontables. Les compagnies ont redéployé et optimisé leurs lignes, limité le cabotage en Méditerranée, pour aller plus ou moins directement sur l'océan Indien.

Pouvez-vous expliquer les spécificités de votre modèle par rapport à ce qui se fait en métropole ?

La supply chain débutant en amont du transport maritime, nos actions démarrent au ni-

“ Nous entretenons une véritable culture de process et méthodes.”

veau du commerce-achat. Nous travaillons avec notre centrale d'achat, la SCA Normande, l'une des centrales du mouvement E. Leclerc en métropole, avec laquelle nous sommes directement connectés. Nous avons opté pour la SCA Normande parce qu'elle est la plus proche du Havre, le plus grand port de France, celui qui est supposé le mieux fonctionner. Et cette centrale nous permet de trouver des solutions, des articles de substitution, pour remplacer par des références équivalentes, les articles qui peuvent manquer dans l'assortiment. Nous avons fait le choix d'une organisation centralisée, autour du GIE Distri Mascareignes, avec une mission *“Commerce”* et une mission *“Supply chain”*, qui si elle est directement connectée avec la métropole, dispose d'une totale autonomie, avec une pleine maîtrise de l'ensemble des métiers concernés. C'est la SCA Normande, en métropole, qui approvisionne les différents magasins qui lui sont rattachés, et nous, à 10 000 km de la métropole, nous lui passons nos commandes en tant qu'adhérents du Mouvement E. Leclerc.

Notre spécificité vient de ce qu'en métropole l'approvisionnement se fait majoritairement par la route, par camions, avec un délai d'une semaine, peut-être 2 alors qu'à La Réunion il va se passer au minimum 8 à 9 semaines... donc la supply chain est très importante en matière de pilotage de flux. C'est pour cela, qu'à La Réunion, dans la gestion de nos entrepôts, nous avons privilégié l'emploi des personnes sur l'automatisation. C'est un choix, certes social, mais aussi parce que la gestion de l'approvisionnement nécessite adaptabilité, réactivité, impliquent le primat du facteur humain... les bonnes personnes, à la bonne place, pertinentes dans leur rôle efficaces dans leurs missions. Un niveau de compétence qui découle d'une politique de formation en interne, avec évidemment des intervenants extérieurs, des programmes... Notre structure est stable, elle accompagne les collaborateurs, j'en suis un pur produit et c'est par exemple une volonté forte de ma part d'avoir un alternant dans chaque service. L'Homme est au centre de nos préoccupations.

LES BOULANGERIES-PÂTISSERIES MARIE BLACHÈRE S’IMPLANTENT À LA RÉUNION

Philippe Lariche : “tout est fabriqué sur place avec des farines 100% françaises”



Des produits gourmands doublés d’une expérience de consommation conviviale et de qualité, c’est tout cela l’esprit Marie Blachère.

Depuis quelques mois, les boulangeries-pâtisseries Marie Blachère ont ouvert deux points de vente à La Réunion, l’un à la Possession et l’autre à la Rivière des Pluies. Le concept ? Des produits généreux à prix accessibles, du petit déjeuner au dîner dans un esprit marché avec un étal de produits frais toute la journée.

“ Au-delà du fait que nos boutiques sont exactement les mêmes qu’en métropole, tout est fabriqué sur place avec des farines 100% françaises et selon les recettes fournies par la marque avec un suivi rigoureux.”

Transposer les techniques de ventes de fruits et légumes du marché forain à la boulangerie, il fallait y penser. Cette idée qu’on doit à Bernard Blachère et à sa fille Marie, a pris sa source voilà plus d’une vingtaine d’années dans le sud de la France, en Provence. S’inspirant du contact direct avec les clients, le consommateur voit les différentes étapes d’élaboration du pain se faire sous ses yeux, juste derrière l’étalage avec toujours ce crédo : “Le bon produit au bon prix” cher à l’enseigne présente en métropole et à travers le monde. Dans une île où aller au marché forain est une tradition bien ancrée, le concept prenait donc tout son sens. Portée localement par le spécialiste de la franchise Philippe Lariche (groupe Iriben), qui a signé en 2025 la master-franchise pour La Réunion - mais aussi Maurice, Madagascar et Mayotte -,

l’implantation de Marie Blachère à La Possession et à la Rivière des Pluies est la concrétisation d’un projet nourri depuis 2022. Son ambition : séduire les habitants avec des produits gourmands, tout en offrant une expérience de consommation conviviale et de qualité. Ainsi, outre la baguette Marie Blachère et tous les pains spéciaux avec au choix trois modes de cuisson (blanches, dorées et bien cuites) et l’offre 3 +1 (la quatrième baguette gratuite), viennoiseries, pâtisseries, pizzas, salades, sandwichs majestueux entre autres tartes sucrées et salées complètent une offre fait-maison pléthorique. Afin de refléter au mieux le patrimoine gastronomique local, la culture et les préférences culinaires des Réunionnais, macatias et chemins de fer feront prochainement leur apparition sur les appétissants présentoirs.

Enfin, bon plan Marie Blachère contre la vie chère, pour les familles et les gourmands, les “inventus” du matin sont vendus à moitié prix en fin de journée ! “Au-delà du fait que nos boutiques sont exactement les mêmes qu’en métropole, tout est fabriqué sur place avec des farines 100% françaises et selon les recettes fournies par la marque avec un suivi rigoureux de la qualité au regard de l’hygrométrie ambiante, notamment pour les baguettes”, insiste Philippe Lariche.

Miser sur l’emploi local

Si l’ouverture des deux points de vente locaux s’est opérée en toute discrétion, la démarche s’est voulue volontaire : “Nous sommes encore en période de rodage même si honnêtement, le démarrage est bien au-delà de nos prévisions. Nous tenons à assurer

une communication structurée lors des prochaines ouvertures”, précise Philippe Lariche. Il souligne également que priorité est donnée à l’emploi d’équipes réunionnaises, composées de boulangers et de vendeurs formés au concept Marie Blachère en métropole, afin de garantir son application optimale sur le territoire local. À ce sujet, il n’exclut pas de créer sa propre école de formation via des partenariats avec des CFA. Pour l’anecdote, tous les produits proposés actuellement à la vente ont été préalablement fabriqués et testés au CFA de Saint-André. À ce jour, le groupe Blachère compte une cinquantaine d’enseignes à travers le monde, et continue son expansion avec des ouvertures récentes au Portugal, en Espagne, en Martinique, aux États-Unis (New-York et Miami), et prochainement au Canada. Quant à La Réunion, d’autres points de vente sont prévus cette année : Saint-Louis, Saint-Pierre, dans l’Est sans oublier la reprise de la Case à pains de Fleurimont pour une implantation dans les Hauts. Une expansion qui représente une étape significative pour Philippe Lariche qui réfléchit dès à présent à la déclinaison du concept dans sa version coffee-shop via les Cafés de Marie, adossé à Bourbon Fraîcheur (4 projets en cours à l’image du partenariat historique du groupe Blachère avec Grand Frais en métropole), où la même offre est proposée, mais sans la fabrication sur place. Le premier devrait ouvrir sur le Boulevard Sud côté Futura. S’agissant du développement dans la zone océan Indien, Philippe Lariche avance avec prudence. “L’idée est d’ouvrir d’abord à La Réunion pour montrer le concept. Mais les tractations avancent comme c’est le cas actuellement avec Maurice. Cela dit, nous n’irons pas tout seul parce que ce sont des marchés à part entière. Nous ne voulons pas arriver en pays conquis, mieux vaut donc partir avec des partenaires locaux et faire appel à des personnes désireuses de s’établir à leur compte sous forme de location-gérance ou de franchise”.



Le premier point de vente Marie Blachère a ouvert ses portes à la Possession en décembre 2025.



ENTRETIEN AVEC PATRICK LEVENEUR

Un combat pour la "volay péi" Nous exportons nos œufs à couver vers Mayotte et la métropole

Patrick Leveneur, président d'AVI-POLE et de Couvée d'or, éleveur de volaille, fils d'éleveur, porte aujourd'hui la cause du mouvement coopératif historique réunionnais qui est entré en résistance contre le risque de démantèlement que lui font courir intérêts privés en embuscade.



Patrick Leveneur

Chiffres clés

Couvée d'Or produit de **12 à 14 millions** de poussins par an. Capacité de **240 000/semaine** Avi Pole en achète **200 000/semaine**

120 éleveurs au sein d'Avi-Pôle

Environ 70 % des volumes fournis à l'abattoir Evollys

9 centimes par kilo : hausse validée collectivement et contestée

1,4 million d'euros estimés dus aux éleveurs

45 % de la consommation réunionnaise couverte par la production locale

Made In Réunion - Pourquoi et contre quoi exactement vous battez-vous ? Patrick Leveneur - Nous ne nous battons pas pour un slogan. Nous nous battons pour continuer à produire ici, à La Réunion, une volaille locale, fraîche, tracée, issue de nos exploitations familiales. Nous nous battons pour que les consommateurs réunionnais aient encore le choix dans les rayons et ne dépendent pas uniquement de produits importés. Aujourd'hui, tout notre modèle coopératif est en danger.

C'est à dire ? Qu'est-ce qui vous inquiète à ce point ? Si rien ne change, ce sont 120 éleveurs qui risquent de disparaître progressivement, des centaines d'emplois directs et indirects qui seront fragilisés, et une part essentielle de notre autonomie alimentaire qui va s'éroder. La volay péi n'est pas seulement un produit ; c'est un savoir-faire, une fierté agricole, une réponse concrète aux attentes des consommateurs qui recherchent de plus en plus l'origine, la qualité et la proximité.

Quelle est la nature précise du risque que vous brandissez ?

Nous faisons face aujourd'hui à un risque systémique : le plan de redressement de la Soficoop concurrent de celui de l'Urcoopa, porté par Terracoop et la Sicalait, soutenu par Jérôme Gonthier et le binôme Duchemann-Grondin. Il pourrait mettre en péril nos outils coopératifs. Ces outils nous appartiennent et nous ne pouvons accepter qu'ils soient transférés à un groupe extérieur. Une telle décision mettrait en danger notre modèle coopératif, nos emplois et l'équilibre de la filière. Nous soutenons fermement le plan de continuation proposé par la Soficoop, qui protège les coopératives, préserve l'esprit collectif et garantit une gouvernance transparente.

Ceux qui s'en font les défenseurs affirment qu'il apporterait plus de concurrence... Nous ne voulons pas d'un avenir où les rayons seraient majoritairement remplis d'ailes et de cuisses congelées venues d'ailleurs... Nous ne voulons pas d'un système où la logique du profit à court terme l'emporte sur l'équilibre d'une filière entière. Nous voulons un modèle juste, durable, capable de fonctionner pour les producteurs comme pour les consommateurs. C'est dans cet esprit que nous lançons un appel à la responsabilisation de tous

les acteurs. Nous voulons produire. Nous voulons continuer à investir. Mais nous ne pouvons pas le faire dans un contexte que nous estimons déséquilibré et économiquement insoutenable.

Ce problème ne peut-il se régler dans le cadre de vos instances professionnelles ? Depuis janvier 2023, nous respectons strictement les quotas de production fixés par l'État. Dans le même temps, d'autres volumes ont fortement progressé, créant un déséquilibre que nous dénonçons depuis de longs mois. Ainsi, la hausse collective de 9 centimes par kilo, validée dans le cadre interprofessionnel et que l'abattoir refusait de nous payer, a été portée devant les tribunaux. Le juge nous a donné raison : il devait payer à partir de mars 2025. Notre avocat engage maintenant la procédure pour récupérer les sommes dues, car la hausse n'a pas été appliquée pour le poulet jaune, générant un manque à gagner significatif pour nos exploitations.

Que représente aujourd'hui la production péi face aux importations ? La production locale couvre environ 45 % de la consommation réunionnaise. Elle pourrait faire mieux si les règles étaient identiques pour tous et si les investisse-

ments étaient orientés vers un équilibre durable de la filière. Si la production locale recule, la dépendance aux importations augmentera mécaniquement. Le consommateur perdra en choix, en transparence et, à terme, en stabilité des prix. Or un pays qui ne produit pas perd son identité. Nous ne voulons pas assister à la fin progressive d'un modèle coopératif qui a fait ses preuves et qui correspond aux attentes actuelles en matière de consommation responsable. Ainsi, Couvée d'or a signé pour 1, 800 000 œufs à couver par an pour Mayotte.

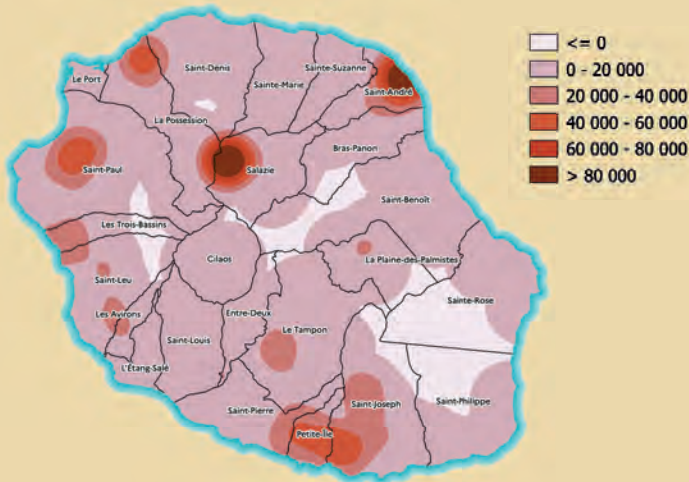
Le lycée agricole de Mayotte nous demande aussi environ 3 000 à 4 000 poussins tous les quinze jours, ou tous les mois, selon les besoins.

Et le nec plus ultra c'est que l'un de nos partenaires en métropole, nous demande aujourd'hui, de lui envoyer nos surplus d'œufs à couver. Donc là, nous allons expédier environ 50 000 œufs par semaine en métropole, voire plus, en fonction de nos surplus.

Au lieu de payer un centime pour les détruire, nous les exportons en France pour 19 centimes l'unité. C'est déjà ça de gagné !

Il est encore temps de préserver nos exploitations, de nos emplois. L'avenir de la volay péi et de nos filières animales n'est pas négociable.

Répartition des cheptels de volailles



Sources : IGN – BD Carto et BD Topo, Agreste – DAAF Réunion – SISE - Janvier 2025

CLÔTURE AUTOMATIQUE DES PEL 2011

Mars 2026 : libération de 93 milliards d'euros d'épargne...

Les Plans Epargne Logement ouverts après le 1^{er} mars 2011 sont automatiquement liquidés au terme de leur 15^e année. Selon la Banque de France, les comptes clôturés entre mars 2026 et 2030 représenteront 36% des PEL et 93 milliards d'euros d'encours... 180 milliards d'euros d'ici 2035.

767 millions d'euros

Au 31 décembre 2010, soit 2 mois avant la réforme de la durée des PEL, les établissements de crédits installés à La Réunion disposaient de 74 530 comptes PEL représentant 767 millions d'euros, soit 10 % des actifs financiers des ménages.

L'accession à la propriété, un sujet sensible pour les Français, Réunionnais y compris. Selon Au fil des ans c'est une litanie de prêts aidés, plans, subventions, aides personnelles qui ont été mis en place tant en métropole qu'en outre-mer, avec un succès et une durée de vie relatifs. Du Prêt d'Accession à la Propriété, aux

Plans Epargne Logement, en passant par le Prêt à Taux Zéro (PTZ). Les ménages ont rêvé, économisé, investi, pendant que fluctuaient les taux d'intérêt du PEL, de 9 à 15 % dans les années 1970-1980, de 4 à 6 % dans les années 2000, avant de descendre autour de 1 à 1,5 % entre 2016 et 2021... On est revenu depuis dans les 3,5 %... Le régime Macron, qui touche à sa fin, se

caractérise par un constant repli des aides pour l'accession au logement des ménages modestes, laissant les collectivités locales s'y coller. De fait, la vague de clôture automatique qui touche, à partir de ce mois-ci, la bagatelle de 3,2 millions de plans épargne logement (PEL) en France et outremer, s'inscrit dans un continuum globalement défavorable pour le secteur immobilier.

Quel bon plan post-PEL ?

À La Réunion, selon Nicolas Gobaljara, responsable du service des Études et des Établissements de crédit de l'IEDOM de La Réunion, "Au 31 décembre 2024, les établissements de crédits installés à La Réunion disposent de 37 886 comptes PEL représentant 743 millions d'euros (soit 5,4 % des actifs financiers des ménages). Au 31 décembre 2010, soit 2 mois avant la réforme de la durée des PEL, les établissements de crédits installés à La Réunion disposaient de 74 530 comptes PEL représentant 767 millions d'euros, soit 10 % des actifs financiers des ménages." Pour Didier Estebe, DGA du Crédit Agricole Mutuel Réunion-Mayotte, que nous avons sollicité, "on peut estimer à environ un millier, les plans épargne logement (PEL) de plus de 15 ans qui seront clôturés en 2026 à la Réunion, toutes banques confondues (...) mais ce chiffre n'est qu'une estimation, car il est très difficile d'avoir une vision pour les années suivantes faute de données consolidées (...) les clients détenteurs de PEL échus

Pour ceux qui sont déjà propriétaires.

A 9% nets d'impôt, le Plan d'Épargne Logement du Crédit Lyonnais est un excellent placement.

Car 9% nets d'impôt, en toute sécurité, sans avoir à s'occuper de rien, c'est plus qu'intéressant.

Rappelons-le, pour souscrire un Plan, vous commencez par faire un dépôt (500 francs minimum).

Puis vous vous engagez à faire, à dates régulières, pendant 4 ans, des versements dont vous choisissez vous-même le montant.

Ensuite votre argent travaille tout seul (chaque versement est automatiquement prélevé sur votre Compte de Chèques si vous le demandez).

Et, si vous avez des sommes importantes à placer, rien ne vous empêche d'ouvrir des plans à votre femme et à vos enfants. Cela est possible même s'ils sont mineurs.

Plan d'Épargne-Logement du Crédit Lyonnais.

CREDIT LYONNAIS
Trouver la façon d'être une banque

Une pub pour le PEL de 1975. Dans les années 70 le PEL des taux d'intérêt qui sont allés de 9 à 15%...

pourraient être attirés par des produits d'épargne long terme, à fiscalité attractive, tels que l'assurance vie. D'autres pourraient privilégier le financement d'un projet à travers cette rentrée d'argent soudaine ou son remplacement sur des livrets ou comptes à terme pour améliorer le pouvoir d'achat futur. Le rôle du banquier sera d'écouter les besoins de chaque client, ses souhaits de consommation ou de placement à court ou long terme et sa recherche d'équilibre entre rentabilité du placement, risques associés et fiscalité, pour le conseiller au mieux."

Au-delà, sachant qu'en France le rendement réel des comptes rémunérés, voire des livrets, flirte difficilement avec la valorisation, il serait judicieux de passer de la thésaurisation à la propriété... et PEL reviendrait à ses origines en quelques sorte.



Didier Estebe, DGA du Crédit Agricole Mutuel Réunion-Mayotte.

PAIEMENTS NUMÉRIQUES

Wero passe à l'échelle européenne, La Réunion avec...

Avec Wero, portefeuille de paiement porté par les grandes banques européennes, l'Europe cherche à s'affranchir du duopole Visa-Mastercard. Déjà actif en métropole, le service arrive aussi à La Réunion et permet des virements instantanés entre particuliers à l'échelle européenne.

Le portefeuille de paiement de l'European Payments Initiative "Wero", mis en œuvre entre septembre et octobre 2025 par les grands groupes bancaires intervenant sur la place bancaire française, change d'échelle par la grâce d'une alliance scellée le mois dernier avec tous ses homologues européens qui ont mutualisé leurs systèmes respectifs au sein d'un hub paneuropéen d'interopérabilité, alternatif aux autoroutes de paiement jusqu'alors concentrées entre les mains de Visa & Mastercard. Ce duopole traite 90 % des paiements mondiaux par carte, même si la Chine PCC, la Fédération de Russie, l'Inde, l'Iran, entre autres "néo-non-alignés" tendent à s'en affranchir pour d'évidentes velléités d'évitement des "sanctions" internationales. En zone Euro, c'est un souci mêlé de souveraineté et d'économie qui motive la création de ce réseau continental, car la dépendance au duopole, en sus du risque de coupure des réseaux en cas de crise, géopolitique ou autre, implique des commissions d'interchange, perçues par les banques émettrices sur chaque transaction par carte, de 0,2% à 0,3% de la valeur de la transaction pour les particuliers, environ 1% pour les commerçants ; Visa et Mastercard percevant des



Publicité pour Wero, nouveau portefeuille de paiement européen mis en œuvre en 2025

"scheme fees", ou frais de réseau, servis par les banques. Ce flux produit des revenus faramineux : 140 milliards d'interchange aux États-Unis ; a minima 20 à 30 milliards d'Euros, en zone Euro... L'objectif stratégique vise à ce que les paiements domestiques et intra-européens circulent entre banques de l'UE, hors réseaux et processeurs étrangers. Au-delà de ces enjeux, la solution Wero qui représente en France la bagatelle de 130 millions d'utilisateurs européens, est en passe de permettre des virements instantanés en euros (SEPA Credit Transfer Instant), de compte à compte (A2A) à l'échelle européenne. Opérationnel en métropole, Wero est déjà intégrée à La Réunion dans l'app "Ma Banque", sans frais pour les particuliers du Crédit Agricole qui communique sur ce service. Wero permet de virer ou recevoir 500 € par opération, par l'intermédiaire d'un numéro de téléphone ou d'un e-mail. Toutes les banques réunionnaises appartiennent à des groupes qui ont déjà activé Wero en métropole et UE. Wero ne se substitue pas aux cartes Visa ou Mastercard, il s'agit d'un service alternatif offert aux particuliers, qui migrera progressivement sur le commerce (P2P, e-commerce, instore).

LA RÉUNION DANS LE GRAND BAIN DES MUSIQUES DU MONDE

Ss Skyron, DJ Dan et Lindigo au Babel Music XP 2026



Ss Skyron, DJ Dan



Lindigo



Lekip PRMA Babel

Le PRMA participe à la promotion et aide à l'export des artistes locaux comme ce fut le cas en mars dernier avec Lindigo, DJ Dan et Ss Skyron au Babel Music XP de Marseille (photo DR).

Du 19 au 21 mars, le Babel Music XP a fait de Marseille l'épicentre économique et culturel des musiques actuelles du monde. Les Réunionnais Ss Skyron, DJ Dan et Lindigo ont pris part à cette 6e édition, soutenus par le Pôle Régional des Musiques Actuelles.

“ Une certaine victoire pour nous car les repères d'ici ne sont pas les mêmes en métropole et à l'international. Avoir pu participer au Babel, c'est au-delà de ce qu'on pouvait imaginer”

Mi-mars, le monde musical avait rendez-vous à Marseille durant trois jours à la Friche de La Belle de Mai, pour la 6^e édition du Babel Music XP qui défendait une programmation audacieuse et résolument ouverte sur le monde avec une vingtaine de groupes issus du monde entier : Espagne, Allemagne, France métropolitaine, Colombie, Venezuela, Belgique, Kurdistan, Syrie, Algérie, Italie, Mali, Liban, Iran, Albanie, Tunisie, Irak, USA, Corée du Sud, Éthiopie, Guadeloupe, Pays Bas, Portugal, Congo... et bien sûr La Réunion ! Cette grand-messe annuelle tournée, en phase avec l'évolution des publics et des pratiques, s'adresse aux acteurs d'un continuum qui va de la "world music" au jazz. A Marseille, promu hub méditerranéen des musiques du monde, près de 1800 professionnels ont afflué, pour échanger, partager, stimuler un écosystème en pleine mutation et cap-

ter le pouls d'une création planétaire. Pour la première fois, deux groupes réunionnais, Lindigo, Ss Skyron & DJ Dan, ont sélectionnés par un jury national – parmi 2500 groupes du monde entier – et ont été accompagnés par une délégation réunionnaise de producteurs et d'artistes, dont le Pôle Régional des Musiques Actuelles. Délégation qui s'est déplacée sur ses propres deniers à Marseille pour promouvoir la culture réunionnaise à l'export. Était également présente Maya Kamaty qui a investi le Makeda à l'occasion du Before du Babel, le 18 mars. Une fierté pour Alexandre Lamothe, directeur du PRMA qui estime que “ les artistes réunionnais sont talentueux. Accompagner une dynamique et faire figure de locomotive pour tous les autres pour davantage de visibilité est une grande mission que nous avons à cœur de mener ”. Même son de cloche de la part des trois dalons qui n'ont pas boudé leur plaisir de prendre part à l'événement amplifi-

cateur des sons en mouvement, Babel Music XP offrant un panorama unique de la création actuelle.

"Il y a de l'or à La Réunion"

D'autant que programmés de minuit et deux, chacun a dû faire ses preuves. "C'est toujours un défi d'autant que là, on ne donne pas un concert basique mais on participe à un marché mondial. Il faut donc être capable de tout donner, de se vendre musicalement et scéniquement en 45 minutes", nous confiait Olivier Araste à quelques jours du départ pour Marseille. Pour sa première au Babel Music XP, Lindigo a mis le feu avec son Maloya Power. Et de saluer l'implication du PRMA (qui accompagne le groupe depuis ses débuts) pour les aider à toucher producteurs, programmeurs et plus largement les différents festivals. Une invitation et une incitation à se

dépasser en tant qu'artiste réunionnais pour se faire connaître dans le monde entier et s'enrichir des autres pour mieux grandir. "À nous de faire avancer les choses et de dire qu'il y a de l'or à La Réunion et que la relève arrive", insiste Nadège Nages, chargée de production au PRMA. Pour preuve, Ss Skyron et DJ Dan ont relevé le défi en mouillant la chemise en dépit de l'heure tardive de leur programmation. "Une certaine victoire pour nous car les repères d'ici ne sont pas les mêmes en métropole et à l'international. Avoir pu participer au Babel, c'est au-delà de ce qu'on pouvait imaginer", indiquent les dalons en qui Olivier Araste voit des gardiens de l'héritage bien vivant du maloya. Un volet transmission cher au leader de Lindigo, comme une porte ouverte sur le monde grâce notamment au Babel Music XP et qui permet d'affirmer avec force que La Réunion lé kapab de s'exporter dan' pèi déor même si nou lé loin !

Questions à Alexandre Lamothe



Le nouveau directeur du pôle régional des musiques actuelles a pris ses fonctions le 1^{er} octobre 2025.

Quel est votre projet pour valoriser la culture réunionnaise et ses musiques traditionnelles à l'international ?

Le cœur du projet est de muer le PRMA en un réseau d'acteurs locaux dans une démarche de co-construction, de concertation. La participation à des salons internationaux comme le Babel Music XP fait partie de cette stratégie élaborée avec les producteurs, les éditeurs, les managers d'artistes ; l'idée étant de viser ces événements en fonction de la plus-value qu'ils offrent aux groupes réunionnais (...) Notre île est ouverte sur le monde. Les artistes réunionnais fusionnent nombre d'influences musicales, toutes les esthétiques sont représentées, et même les plus traditionnelles se métissent. J'en veux pour preuve le fait que le maloya et le séga

réussissent à se réinventer... Cette capacité à rester connecté au monde est une force qui impressionne souvent les professionnels présents sur les salons internationaux.

Quid de l'avenir ?

Nous avons deux gros projets à l'année. Le premier, avec l'ouverture d'espaces de dialogue et de prise en compte de la parole des acteurs. Le second, qui se déroulera sur 3 ans, porte sur patrimoine de l'océan Indien via la phonothèque historique. Celle-ci entre dans une nouvelle phase de développement par la collecte d'archives. Après les Seychelles, et Maurice, en 2027 La Réunion bénéficiera d'un travail centré sur les Hauts et les cirques... Quelques surprises vous attendent dans les prochains mois.

RAVATE

RÊVER & RÉALISER

Construisons
vos rêves ensemble



blast



WWW.IARAVATE.COM | 0262 90 40 40