

## CHAPITRE XII

---

# Le bilan des échanges

---

Toute l'activité de la population au cours de l'année aboutit à une seule issue: celle du chenal de la Pointe des Galets, par où s'en sont allées, en 1956 (1), 207 001 tonnes de marchandises, dont 185 786 de sucre, 3 400 de rhum, 16 337 de mélasse, 69 d'alcool éthylique, soit 205 592 tonnes de produits de la canne. Ces produits sont expédiés en contrepartie de tout le reste, dont la Réunion a besoin, et qu'elle ne possède pas, donc qu'elle doit importer. On comprend alors que le problème de l'écoulement des sucres soit le problème numéro 1 de l'île.

### I. — LA COMMERCIALISATION DU SUCRE

La fixation du prix de la tonne de canne et du quintal de sucre constitue tous les ans un tournoi complexe et acharné où joutent la Chambre d'Agriculture, les Banques, le Syndicat des Fabricants de Sucre, le Groupement Interprofessionnel Sucrier, la Fédération départementale des Syndicats des Exploitants agricoles, gravitant autour des puissants axes que sont la Direction des Services Agricoles, la Caisse Centrale de la France d'Outre-Mer, le Centre Technique de la Canne et surtout la Commission Consultative de l'Agriculture (C.C.A.), le tout sous la baguette officielle du Ministre de l'Agriculture et probablement sous celles, annexes, d'un ou plusieurs chefs d'orchestre clandestins. De quoi s'occuper pendant deux ans pour le règlement de chaque campagne sucrière annuelle.

Il faut réaliser en effet que, selon les prix fixés, le petit planteur sera ou non acculé à la misère, le gros planteur et l'usiner pourront ou non réaliser des investissements dont dépend finalement le sort de la canne, donc de l'île.

La période de 1946 à 1957 a été, à ce point de vue, particulièrement complexe et délicate, consacrée comme elle l'a été au passage de l'économie assez libérale et inorganisée d'avant-guerre à une économie planifiée et réglée d'après le rendement en sucre des cannes fournies par les planteurs. Il nous faut démonter ce mécanisme complexe sous peine de n'avoir qu'une idée très superficielle de la vie économique de la

(1) 1956 est l'année la plus typique au point de vue des exportations réunionnaises.

Réunion. Les opérations se déroulent conjointement sur deux théâtres : sur place, et à Paris.

### 1. - L'établissement à l'échelon local du prix de la tonne de canne.

Pendant longtemps, les affaires se passèrent en famille. Le planteur portait ses cannes à l'usine de son choix, qui les lui réglait aussitôt, selon une proportion faite *grosso modo* d'après le poids des cannes, et basée sur le rendement moyen du sucre à extraire, à raison des deux tiers du sucre pour le planteur, un tiers pour l'usinier. Le rendement de la canne tournant autour de 9 à 9,5 %, le planteur était payé en nature à raison de 62,5 kilos de sucre par tonne de cannes : (il en aurait touché 66,6, soit les deux tiers de 100 kilos de sucre, si le rendement avait atteint 10). Cependant, à partir de 1922, on s'était avisé que, le rendement des usines sous le Vent étant supérieur, il convenait d'en tenir compte : la coutume se généralisa donc en quelques années de remettre au planteur 60 kilos dans la région du Vent et 65 dans la région sous le Vent. Le planteur échangeait alors sa valeur sucre contre des « bons », correspondant à la valeur du sucre n° 3 coté en Bourse à Paris. S'il avait des colons, il partageait à son tour : deux tiers pour eux, un tiers pour lui. Les « bons » servaient ensuite de monnaie d'échange ; avec eux, le planteur payait ses dettes, monnayait ses achats chez le Chinois, se procurait les sommes nécessaires à la campagne sucrière suivante. Mais un conflit latent, — et qui dure toujours — existait déjà entre planteur et usinier. Aux yeux du premier, l'usinier n'est qu'un façonnier auquel il confie ses cannes pour en extraire le sucre ; pour cette opération, il lui laisse un tiers de la valeur du sucre, mais à aucun moment il ne considère qu'il s'est dépossédé de la propriété de sa marchandise ; ce sentiment était entretenu par l'usage des « bons », qu'il négociait à son gré. Mais, dans cette hypothèse, l'usinier aurait dû également rendre au planteur le libre bénéfice des produits de sa canne : mélasse et rhum compris. Or, en fait, l'usinier, une fois payés les deux tiers du sucre, se considérait comme propriétaire de tout le reste et libre d'en user à son gré ; il gardait intégralement pour lui les trois tiers du rhum, qu'il fabriquait à très bas prix et qui valait très cher.

Le sentiment d'être lésés poussa peu à peu les délégués des planteurs à agir. La loi du 31 décembre 1927 leur apporta en partie satisfaction. Elle créait une Commission Consultative du Travail et de l'Agriculture (C.C.T.A.) — devenue la C.C.A. en 1952, — composée en nombre égal des délégués des planteurs, des usiniers et de l'Administration, sous la présidence du Directeur des Services Agricoles ; elle se réunirait tous les ans pour fixer les conditions d'achat et de règlement des cannes. En cas de désaccord, le gouvernement arbitrerait. Les conditions, variables, seraient basées sur la richesse saccharine moyenne des deux versants de l'île ou, si le sucre était payé en espèces, sur le cours moyen du sucre n° 3. Le rendement moyen de la précédente campagne servirait de base de calcul pour le règlement provisoire, le règlement définitif n'intervenant que lorsque le rendement moyen de la nouvelle coupe serait connu. La loi décidait enfin que des arrêtés seraient pris pour fixer l'achat et le règlement des cannes prévues pour la distillation du rhum. C'était poser le problème du droit du planteur à en bénéficier. Après de longues années de discussion, où la bonne foi ne fut pas toujours à l'honneur, les planteurs exigeant au moins les deux tiers du rhum, les usiniers ne voulant pas et offrant un peu plus de sucre à la place, un

équilibre s'établit; le planteur touchait en espèces depuis 1928 la valeur de 65 ou 70 kilos de sucre dans les régions Vent et sous le Vent, et, depuis 1931, la valeur moyenne de 2,5 litres de rhum, le tout par tonne de cannes.

## 2. - L'établissement, à l'échelon national, du prix du quintal de sucre.

Le sucre est, au fur et à mesure de sa fabrication et de son stockage au Port, expédié dans les raffineries métropolitaines. Chaque société sucrière possède en France ses mandataires, qui négocient l'achat des sucres par les raffineurs, principalement ceux de Marseille-Port-Saint-Louis. On sait, en effet, qu'une vieille tradition, fille du Pacte Colonial, s'oppose au raffinage du sucre aux Isles; privilège qu'a voulu se réserver la métropole, assorti du fait que l'établissement d'une raffinerie serait difficilement rentable dans un petit pays. Ce devrait normalement être le prix du sucre sorti nu-usine qui serve de base à toutes les transactions. On conçoit d'autre part que le prix de la tonne de canne ne peut être fixé qu'une fois connu le prix du quintal de sucre, les deux tiers du second étant sensiblement égal au premier lorsque le rendement avoisine 10 % (1). Mais alors intervient la betterave, dont les exigences font prime, étant donné qu'elle a fourni longtemps les 85 % du sucre français, et en fournit encore les 77 %. Le duel canne-betterave avait commencé autour de 1830. En 1843, l'égalité des droits des deux sucres avait été reconnue, et chacun atteignait pratiquement le même prix « nu-usine »; il en résultait que, victime du fret, le sucre réunionnais arrivait à être, en France, beaucoup plus cher que son rival, et, pour compenser cette infériorité, l'Etat avait accepté la création en 1851 — au moment où l'abolition de l'esclavage portait un coup très dur aux planteurs, — d'une « détaxe de distance » correspondant au remboursement des frais d'approche, de sorte que l'équilibre avait été rétabli (2). Cette situation dura jusqu'en 1945, date où cette institution fut supprimée dans la purge générale de la législation après la guerre.

Entre temps, la guerre de 1914-1918 avait provoqué d'abord une période d'euphorie sucrière; la ruine d'une partie de l'industrie de la betterave poussa à l'augmentation des surfaces en cannes; les hauts cours atteints par le sucre continuèrent pendant la période de reconstruction et permirent une modernisation des usines. Inévitablement, à partir de 1930-1931, la surproduction fut de règle dans l'empire français. Il n'était guère question d'exporter, le sucre français étant produit très au-dessus du cours mondial; les prix s'effondrèrent. Aussi les betteraviers provoquèrent-ils un accord par lequel les sucriers limitaient volontairement leur production: c'était un contingentement de fait auquel la Réunion, avec les autres colonies sucrières, dut adhérer en 1934; le contingentement de la Réunion fut fixé à 64 000 tonnes, c'est-à-dire à sa production moyenne. L'organisation fonctionna de façon à peu près satisfaisante et procura de bons profits jusqu'à la guerre de 1939.

Celle-ci interrompit le système et un stock de sucre s'accumula dans l'île de 1942 à 1945; les années suivantes, l'Etat l'acheta en entier pour faire face au dénûment de la métropole, et la production étant devenue pratiquement nulle, il fallut d'abord reconstituer les plantations.

(1) Si le quintal de sucre est fixé à 3 000 francs, la tonne de canne rapporte donc cette somme. Le prix versé au planteur sera donc de 2 000 francs.

(2) Décision confirmée en 1854, et plusieurs fois renouvelée.

Devant la pénurie mondiale de sucre, la planification était de règle, et elle encouragea d'abord une forte production. Le premier Plan Monnet, en 1946, prévoyait pour la Réunion un plafond de 150 000 tonnes, alors qu'elle n'en produisait cette année-là que 68 000. La surproduction semblait écartée pour longtemps.

Or, on sait que, pour réaliser le Plan, la Réunion fit un effort tel qu'en 1952, elle atteignait 159 000 tonnes. Un effort analogue était accompli aux Antilles, à Madagascar, en France, dans le monde entier; aussi, au début de 1953, le problème de la surproduction mondiale se posait-il à nouveau de façon grave, et l'effort entrepris par l'île risquait de se retourner contre elle. Le problème était d'autant plus aigu que depuis la suppression de la détaxe de distance, le prix du quintal de sucre était fixé — et par l'Etat — non plus au stade « nu-usine », mais au stade « délivré » en raffinerie métropolitaine, prix avantageux pour le sucre de betterave, qui n'avait que des frais minimes entre la sucrerie et la distillerie, mais funeste au sucre de canne qui devait acquitter de nombreux frais (1). Pour atténuer cette différence, on institua en 1951 une prime de 450 francs (francs métropolitains) par quintal, accordée pour compenser la suppression de la détaxe. C'était très insuffisant (2). Mais la perspective de la surproduction amena, en 1953, deux décisions qui modifièrent sensiblement le régime des sucres.

Le décret-loi du 9 août 1953 créait le Groupement national interprofessionnel de la betterave et de la canne (G.N.I.B.C.). En prévision d'une réorganisation du marché mondial, il posait le principe que l'Union Française serait approvisionnée en sucre par les producteurs français. Maroc, Tunisie, Sarre seraient sollicités d'adhérer au système. Les importations de sucre étranger seraient interdites en France et dans les T.O.M.

Effectivement, l'accord de Londres, le 23 août suivant — valable jusqu'au 1<sup>er</sup> janvier 1959, — organisait la répartition du sucre à l'échelle mondiale. Chaque pays gros producteur acceptait de limiter ses exportations, selon un contingent légèrement modifiable tous les ans au gré des productions. Le prix du sucre devait s'inscrire entre 3,25 et 4,35 cents par livre, soit environ 27 francs le kilo nu-usine. Le contingent exportable de la France fut fixé à 20 000 tonnes. Mais la France avait obtenu que ses territoires d'Outre-Mer, le Maroc, la Tunisie, la Sarre, et même certains pays de l'Europe occidentale (Bénélux, Allemagne de l'Ouest) soient inclus dans sa zone intérieure: autrement dit, elle pourrait y vendre au prix fort, ou du moins à des prix moyens, la presque totalité de son excédent de 310 000 tonnes, et exporter au cours mondial, en dehors de cette zone, les 20 000 tonnes fixées. Il n'empêche qu'il fallait à l'avenir éviter qu'une production croissante n'obligeât à vendre une quantité de sucre toujours plus grande au tarif mondial. Il fallait donc rétablir un contingent de fait: ce fut l'œuvre de l'arrêté du 30 septembre 1954.

Cet arrêté fixait à 1 568 000 tonnes la quantité de sucre que l'Etat s'engageait à laisser écouler à un prix garanti, rentable, très supérieur au cours mondial. Ce prix, variable, serait en métropole un « prix plein »; ailleurs, il serait fixé par accord avec les gouvernements en question (Maroc, Allemagne, etc...) à des tarifs divers, se rapprochant du cours mondial. Mais toutes les ventes seraient effectuées par le Groupement interprofessionnel et les charges réparties sur la quantité totale, de sorte qu'il n'y aurait qu'un prix uniforme par unité de sucre vendue.

(1) Stockage en usine, transport en camion au Port, magasinage au Port avec assurance (cyclone et incendie), frais de manutention et de chargement aux docks, péages divers, embarquement, arrimage, courtage local au départ et à l'arrivée, et transport Réunion-Marseille ou Casablanca, débarquement, taxes portuaires, transport en raffinerie.

(2) En 1951, le montant du transport maritime fut de 1 320 fr C.F.A. par quintal.

Les quantités acceptées étaient, bien entendu, proportionnelles aux productions locales. La métropole y figurait pour 1 225 000 tonnes (78,1 % du total), la Réunion pour 148 000 t raffiné (9,47 %), alors qu'elle produisait cette année-là 175 000 t de non raffiné.

Les producteurs devaient écouler leur excédent où ils pourraient, au cours mondial, évidemment, c'est-à-dire à perte. Aussi, une décision du 16 août 1955 accorda-t-elle aux D.O.M. une subvention compensatrice applicable aux trois quarts de leur excédent réel, avec plafond absolu à 48 000 tonnes (1).

A moins d'exiger de l'Etat la promesse d'acheter au prix maximum une production illimitée, et ceci à perpétuité, il fallait admettre que le statut de 1954 était inespéré, si l'on songe qu'avant 1939 la Réunion ne vendait — et pas toujours facilement — que 85 000 tonnes de sucre. La Commission consultative locale décida de ne pas individualiser les quintaux excédentaires, et de maintenir un prix général moyen du quintal de sucre. Il fallut tous les ans chercher des débouchés, si possible dans la zone franc, et essayer de faire jouer la solidarité ou les liens économiques pour faire accepter au Vietnam, au Maroc, à d'autres pays, des sucres à un prix assez supérieur au cours mondial pour que les pertes réunionnaises ne soient pas trop sensibles; il fallait encourager la consommation du sucre, encore très insuffisante en Afrique. Mais c'étaient des perspectives aléatoires, car la grosse raffinerie d'Ambilobe augmentait la production de sucre malgache de 6 000 tonnes par an, une puissante sucrerie était en projet en A.E.F. dans la vallée du Niari, les marchés marocains et tunisiens avaient intérêt à s'approvisionner à bon marché à Cuba; aussi, les énormes investissements des planteurs et des usiniers depuis 1948 risquaient de produire à perte. Les experts réunionnais faisaient alors remarquer que l'île ne pouvait pratiquement cultiver que la canne, mais que la métropole pouvait assez facilement remplacer ses betteraves par d'autres cultures. Toute planification future se devait donc de favoriser davantage des D.O.M. et en particulier de rétablir la parité nu-usine par la détaxe de distance, tout en élevant le plafond du contingent de l'île jusqu'à atteindre la production totale disponible. Bref, il fallait encourager l'expansion sucrière de la Réunion au lieu de pousser au contingentement.

De fait, en raison des bornes fixées par la Conférence de Londres et de l'accroissement très net de la consommation de sucre dans les pays sous-développés, la production mondiale cessa d'être excédentaire en 1955 et 1956. Ce que voyant, le Groupement interprofessionnel du sucre déposait, en mars 1956, un plan sucrier sexennal adapté à la nouvelle conjoncture, pour les années 1956-1961: ce plan prévoyait à la base la production et l'achat garanti de 1 764 000 tonnes de sucre — dont 166 000 tonnes de raffiné pour la Réunion; — quantité qui augmenterait tous les ans jusqu'à 1 900 000 tonnes la dernière année. Le plan suggérait en outre, pour que l'égalité des sucres soit complète, le retour à la parité nu-usine avec reprise en charge par l'Etat des frais d'approche. Mais l'Etat laissa traîner l'étude du plan, et se contenta de l'homologuer successivement pour la campagne 1956-1957, puis pour celle de 1957-1958. La part de la Réunion fut cette année-là fixée à 188 000 tonnes en raffiné et elle put en 1956 écouler la totalité de sa production (193 000 tonnes) à prix plein, profitant du déficit de la récolte betteravière. Il en fut

(1) Pour les sucres hors contingent, la subvention compensatrice excluait la prime de 450 francs par quintal.

de même en 1957; toute la récolte fut placée d'avance. Mais, à la vérité, l'île se trouvait emportée dans un cycle infernal: les gros investissements, la hausse considérable des salaires et des dépenses sociales impliquent en échange une production toujours accrue, et celle-ci ne peut s'écouler qu'en recherchant toujours davantage l'abaissement du prix de revient. L'évidence exige donc que l'on renonce au règlement de la canne d'après son poids — (usage illogique et désastreux, qui pousse le planteur à produire des cannes très ligneuses et à faible teneur en sucre), — pour adopter le règlement à la richesse et au rendement. Ceci implique à son tour l'introduction de nouvelles variétés de cannes riches en jus, donc des frais. Le tonnage accru du sucre contribuera donc à rendre l'économie de l'île encore plus dépendante de la canne si possible, sa monoculture encore plus dangereuse, et l'Etat devra en conséquence favoriser de plus en plus les D.O.M. au détriment de la betterave.

Toujours est-il que le décret du 10 octobre 1957 a repris en le modifiant le projet sexennal. Inclus dans le troisième Plan, il établit un plan sucrier quadriennal pour les campagnes de 1958-1959 à 1961-1962. La Réunion n'a guère lieu de s'en plaindre. Par des accords préalables, la Tunisie et le Maroc se sont engagés à acheter 55 000 et 225 000 tonnes de sucre chaque année pendant trois ans, et l'on sait que l'accord de Londres réserve à la France le marché, hors contingent exporté, du groupe Bénélux-Allemagne. Dans ces conditions, le plan prévoit un objectif de production de 2 014 000 tonnes de sucre à prix privilégié pour l'Union française: dont 1 550 000 tonnes pour la betterave (76,96 %, le reste pour la canne (23,04 %), à raison de 190 000 tonnes raffinées pour la Réunion, ce qui correspond à 199 400 tonnes brut, soit 9,43 % de la production française totale (1).

Progrès très net: la fixation du prix du quintal de sucre tous les ans devient quasi-automatique; il sera indexé en tenant compte des variations de la productivité et du coût des moyens de production. A la Réunion, le règlement de la tonne de canne continuera à être défini par la Commission consultative de l'Agriculture d'après la richesse saccharine et selon un barème défini. Le prix du sucre est fixé, en fin de campagne, pour l'ensemble betterave-canne, par arrêté ministériel annuel. A ce prix, on retranche les charges (transport, taxes, etc...), on ajoute les subventions et les détaxes; on remonte ainsi de stade en stade, en passant par les prix « délivré métropole », « F.O.B. » (2), etc..., jusqu'au prix nu usine. C'est ce prix qui permet, en fonction du rendement, de donner une valeur à la tonne de canne, valeur partagée ensuite dans les proportions deux tiers au planteur, un tiers à l'usinier. On y ajoute enfin, longtemps après la fin de la campagne, la part venant de la vente des alcools. L'accord de Genève, en octobre 1958, a modifié le régime de Londres fictivement, en ce qui concerne la France. Celle-ci, outre son contingent exportable de 20 000 tonnes, pourra exporter hors contingent 380 000 tonnes destinées en particulier au Maroc et à la Tunisie, légalement sortis de sa zone intérieure. Le cours mondial oscille

(1) Il est prévu 62 000 t pour Madagascar, 92 000 pour la Martinique, 120 000 pour la Guadeloupe. Une légère marge de 2 % pourra être tolérée en moins, et un stock de sécurité pourra être constitué. En revanche, il ne faut compter sur aucune aide de l'Etat pour le sucre excédentaire, qui reste à la charge des producteurs, et qui sera écoulé à perte ou pas du tout. Déception profonde: il n'est pas soufflé mot de la détaxe de distance; du fait que rien n'indique la suppression de la subvention de 450 francs par quintal, on peut estimer qu'elle subsiste.

(2) Voir ci-dessous, p. 555.

toujours entre 3,25 et 4,35 cents la livre; le contingent pourra être modifié si les prix sortent de ces limites.

Les choses en sont là, à la fin de 1958. La grave menace de la mévente semble écartée pour le moment. Le prix du quintal de sucre, qui avait baissé légèrement de 7 320 francs en 1951 à 6 815 en 1956, vient de remonter à 7 314 francs pour la campagne 1957 (1). La stagnation de la production betteravière en France de 1954 à 1958, jointe à l'augmentation très nette de la consommation de sucre en Afrique, assure jusqu'ici un écoulement facile de la production réunionnaise. Mais il ne faut pas perdre de vue que toutes ces constructions reposent sur des conjonctures fragiles et transitoires auxquelles elles doivent constamment s'adapter. En fait, depuis la fin de la guerre, le sucre réunionnais a finalement toujours été placé (2); mais chaque année, la situation est incertaine jusqu'au dernier moment, et le problème se retrouve le même tous les ans: comment faire accepter à des pays libres-échangistes de payer à prix fort un sucre qu'ils peuvent obtenir meilleur marché ailleurs? Toute l'économie de la Réunion repose sur ce fait anormal que son sucre est produit bien plus cher qu'au cours mondial — et qu'il ne peut s'écouler, — même en France, — qu'en usant d'artifices tels que la fixation arbitraire d'un prix rentable, et la fameuse subvention économique de 450 francs, — soit 900 millions, en 1957.

Il semble que, sur ce point, on n'arrivera jamais à aligner les prix réunionnais ou antillais sur les prix mondiaux. C'est que le cours mondial lui-même n'est ni rationnel ni sain, correspondant simplement aux excédents que Cuba laisse à vil prix après avoir vendu l'essentiel de sa récolte aux U.S.A. à un prix sensiblement supérieur. D'autre part, il est matériellement impossible qu'une terre aussi petite que la Réunion, dont seuls 40 000 hectares de sols peuvent être cultivés en cannes, puisse amortir facilement, avec une si faible production, le matériel moderne qui lui est nécessaire. Le prix de revient à la tonne ne peut descendre aussi bas que si un matériel deux fois plus puissant brassait une récolte cinq fois plus importante. Les difficultés de travail et de transports exigent des pertes de temps, de carburants et une main-d'œuvre aux salaires sensiblement plus élevés qu'à Cuba, dont les terres seraient du reste, pour la canne, les plus fertiles du monde (3).

Enfin, on conçoit qu'une île de 114 000 kilomètres carrés, comme Cuba, puisse utiliser d'énormes centrales sucrières et un outillage entièrement mécanisé, obtenu grâce à de puissants prêts d'Etat; il sera toujours interdit à Bourbon de fabriquer ses 200 000 tonnes au même prix que les 5 000 000 de tonnes de Cuba.

Cela dit, il nous reste à examiner la façon dont la valeur du quintal de sucre est répartie effectivement dans l'île.

(1) Soit 3 657 fr C.F.A. Il s'agit du prix « délivré métropole ».

(2) En 1953, par exemple, le Vietnam en a pris 16 000 t, le Maroc 6 900, Madagascar 1 600, et il s'est trouvé par chance que le Japon a eu besoin de 37 000 t. En 1954, le Japon a fait défaut, mais le Maroc a voulu 15 000 t, l'Indochine 11 000. La perte du marché indochinois et malgache est intervenue au moment où le déficit betteravier permettait en 1955 de placer tout l'excédent réunionnais en France. En 1956, le Japon a acheté 19 000 t et le Maroc 85 000.

(3) Si Maurice, plus petite encore que la Réunion, produit à plus bas prix, c'est que ses vastes plateaux fertiles permettent de mettre en valeur des surfaces très supérieures, sur lesquelles elle produit beaucoup plus de sucre qu'à Bourbon avec un rendement plus fort, sucre acheté au surplus par le Commonwealth avec un tarif préférentiel.

### 3. - Le règlement de la canne.

On sait que le planteur créole manque toujours d'argent. Aussi, au début d'une coupe, n'est-il pas en état de faire face aux dépenses de main-d'œuvre et de transport. La campagne sucrière ne peut donc commencer sans que soit faite au planteur, en vertu d'un usage immémorial, une « avance au démarrage », somme correspondant à l'essentiel de la valeur des cannes qu'il va porter à l'usine. Le prix réel de sa marchandise ne peut être fixé que lorsque, beaucoup plus tard, au mieux en fin de coupe, le prix du quintal de sucre est connu. A ce moment-là, et en plusieurs paiements échelonnés, le planteur touche le reliquat de la somme qui lui est due.

C'est ainsi que, pour prendre un exemple, en 1953, la dernière année où le règlement se fit d'après le poids des cannes, le scénario des opérations, — scénario qui se répétait à peu de choses près tous les ans, — fut le suivant :

Sollicités par les « organismes planteurs », les usiniers acceptent de verser, en début de coupe, une « avance au démarrage » qui fut fixée à 1 800 francs C.F.A. par tonne de canne, par la Commission consultative. Pour disposer eux-mêmes de ces capitaux (2 milliards 968 millions), ils eurent recours aux banques, lesquelles, sur escompte de la Caisse centrale de la F.O.M., prêtèrent les fonds. L'usinier reçut donc 1 800 francs C.F.A. par tonne de cannes en juillet, en garda un tiers pour lui, et versa 1 200 francs au planteur qui les reçut lors de son premier apport de cannes. Protestations des planteurs qui avaient, dès février, réclamé 1 500 francs.

Au moment de l'expédition des sucres en France, l'usinier annule son emprunt et en contacte un autre, de 80 % sur la valeur des sucres. L'expédition se fait au fur et à mesure de la fabrication et au gré des navires. En mars 1954, les dernières balles quittaient le Port, voyageant sous le nom de l'usinier, qui en assure l'écoulement et la vente, faisant ainsi, en fait, figure de propriétaire. Ses mandataires placent alors le sucre dans diverses raffineries et sont payés par celles-ci dans les quarante-cinq jours qui suivent. Ils remboursent alors l'usinier de 90 % du prix du sucre, le reste étant réglé à la fin de la campagne. Ainsi payé, l'usinier rembourse la banque et garde le reliquat dû au planteur en caisse jusqu'à ce que le prix officiel du quintal de sucre soit connu. Le règlement du planteur se fait sur la base des deux tiers - un tiers, avec minimum de 68 kilos par tonne de cannes au Vent, et 71 sous le Vent, plus les deux tiers du rendement au-dessus de 10 %. Mais comme le prix officiel du sucre n'était pas encore fixé et que le rhum contingenté n'était pas débloquent, le règlement définitif n'intervenait pas et le planteur ne pouvait attendre pour préparer sa prochaine campagne sucrière. Il reçut donc un premier acompte, — il y en a parfois jusqu'à cinq successifs, — à valoir sur le prix total de la tonne, puis un second; ces acomptes, qui finissent par ne plus correspondre qu'à des sommes dérisoires, sont versés au fur et à mesure que parviennent dans l'île les paiements des sucres; puis sont touchés, un beau jour, les 450 francs de l'Etat, et ensuite, à mesure que les tranches du rhum contingenté sont débloquentes, les sommes correspondant aux parts d'alcools et de mélasses; un nouvel acompte de 37 francs par tonne de canne fut versé en mars 1955 et enfin, quand le bordereau de liquidation définitive fut établi et signé par la Commission consultative, un solde définitif variant,



selon les usines, de 7 fr 25 à 8 fr 25 par tonne de canne, ceci à dater du 15 décembre 1955, soit deux ans après la fin de la coupe (1).

A ce moment-là, il y a longtemps que la coupe suivante est achevée, et la campagne qui la suit commencée. Il faut donc multiplier les acomptes, lesquels demandent eux aussi démarches, rapports, enquêtes, vérifications. Les diverses campagnes sucrières s'imbriquent donc les unes sur les autres. En fin décembre 1955, les planteurs durent aller toucher dans les usines, à quelques jours d'intervalle, une somme variant de 7 fr 85 à 8 fr 25 par tonne de canne correspondant au règlement définitif de la campagne 1953, puis 65 fr 75 de bénéfice sur les alcools de la campagne 1954, et enfin un deuxième acompte de 200 fr sur la campagne 1955, toujours par tonne de canne. On ne sait trop comment les planteurs, peu lettrés, s'y reconnaissent. Lorsque tout est terminé, la Commission consultative établit, signe et publie le bordereau définitif de la campagne, parfois deux ans et demi après son début.

Le planteur perçoit donc son argent au compte-gouttes et ne dispose jamais en même temps de tous ses capitaux. Si finalement il reçoit tout son dû, il ne peut à aucun moment l'utiliser avec une ampleur suffisante pour lui permettre d'aménager rationnellement et de moderniser ses techniques. Beaucoup des sommes qu'il reçoit par petits paquets voient ainsi leur véritable utilisation paralysée et sont éparpillées en menues dépenses: il arrive que la famille attende avec impatience le cinquième acompte ou la troisième tranche des alcools pour payer une robe à la fille aînée ou des souliers au garçon. Les méthodes de règlement de la canne seraient à reviser entièrement.

Depuis 1954, le règlement à la richesse est venu compliquer la procédure. On verra ailleurs les raisons de cette révolution agricole. Désormais, le planteur est payé non plus au poids de ses cannes, mais d'après leur richesse en sucre. L'établissement de ce système, beaucoup plus juste et beaucoup plus efficace, est l'aboutissement d'une longue évolution mondiale au cours de laquelle la Réunion et les Antilles étaient restées à la traîne: le paiement plus élevé des cannes de la région sous le Vent depuis 1922, à cause de leur rendement supérieur, puis, à partir de 1950, le paiement de toutes les cannes broyées au prorata du rendement de chaque usine, avaient constitué des étapes vers une solution qui s'imposait. Depuis la Départementalisation, les Services Agricoles préparaient la réforme; des essais préliminaires eurent lieu en 1952-1953: tout en continuant le paiement réel au poids, le paiement à la richesse fut appliqué fictivement, sur le papier, dans quatre usines en 1952, dans douze usines en 1953. La plus grosse difficulté était l'hostilité agissante de nombreux éléments « éclairés » à l'intervention des « z'oreils » qui voulaient changer leurs coutumes. Après une grande campagne de persuasion menée par les usiniers et la Chambre d'Agriculture, le règlement « à la richesse » fut enfin appliqué lors de la coupe 1954.

(1) Ces retards paralysants s'expliquent, — comme trop de choses en France, — par d'interminables procédures que M. Ripert a bien mises en valeur: la nécessité d'attendre les résultats de la coupe antillaise et de la saison betteravière, décalées de six mois par rapport à la Réunion, n'explique qu'une faible partie du retard. La subvention économique exige le vote de crédits par le Parlement: crédits inclus dans la loi de finances... Les dossiers sont examinés successivement par le Directeur de la Production agricole, le Service du Budget de l'Agriculture, les Finances qui établissent l'arrêté d'attribution de fonds, avec retour à l'Agriculture qui effectue l'ordonnancement qu'elle transmet pour paiement à la Paierie Générale de la Seine, qui vérifie la régularité des pièces comptables, puis vire les fonds à la Réunion, etc... (F. RIPERT, Revue Chambre de Commerce, juillet 1953, p. 345).

Cette méthode, — la seule rationnelle — a permis un accroissement sensible et régulier du tonnage de sucre, et donc des bénéfices, malgré la diminution du tonnage des cannes en 1954-1955 et la baisse du prix du sucre. Elle a fait disparaître la vieille distinction des prix entre régions au Vent et sous le Vent. Elle est basée sur les très nombreuses analyses de cannes que font les laboratoires de chaque usine, au fur et à mesure des apports. Tous les jours, de nombreux prélèvements dans les camions de cannes, des dizaines de milliers d'analyses évaluent la richesse et la pureté des jus, et servent à établir des moyennes de rendement pour chacun des 269 groupes régionaux de planteurs; beaucoup de ces régions correspondent à des exploitants isolés produisant plus de 2 000 tonnes. Les planteurs produisant moins de 2 000 t sont groupés par secteurs géographiques de sol et de climat homogènes. Il y a donc établissement, en fin de campagne, de 269 tarifs différents selon les rendements de chacun, et 269 règlements différents dans l'île, mais tous basés sur le même prix du sucre. La part moyenne du planteur est passée de l'équivalent de 70,1 kg en 1953, à 80,01 kg en 1957, et certains dépassent 90 kilos de sucre par tonne de cannes. En fait, dans certains grands domaines des sociétés puissamment modernisés, il serait possible de produire du sucre au cours mondial: le prix de revient a été fort abaissé dans ces entreprises, et aussi chez certains petits exploitants n'ayant pas de frais de main-d'œuvre. C'est plutôt dans les domaines moyens (20-50 hectares environ) que le retard est le plus grand à ce point de vue; car le prix de revient y est alourdi par les charges sociales, les salaires et le matériel, sans pouvoir être allégé par un amortissement suffisant.

Faut-il abonder dans le sens de la campagne démagogique qui sévit dans l'île, tendant à persuader que le planteur est la victime de l'Administration, et surtout des usiniers, âpres et rapaces?... Sans doute il y a une misère, ou au moins une crise aiguë et permanente, chez certains très petits planteurs, par suite d'une superficie de leurs champs trop minime pour leurs familles, et chez quelques moyens planteurs. Mais les salaires et les lois sociales ont fortement relevé le niveau de vie des journaliers agricoles et ouvriers d'usines. Cela dit, le planteur est, dans l'ensemble et dans la mesure où le travail familial lui évite des frais de main-d'œuvre, loin d'être dans la misère. S'il est souvent dans une impécuniosité momentanée, c'est en raison du déplorable système du paiement beaucoup plus qu'en raison de la faiblesse des prix. Le partage aux deux tiers - un tiers, corrigé par le paiement au rendement, semble bien être une bonne formule; c'est elle, en tout cas, qui est d'un emploi général dans les pays sucriers d'exploitation moderne (1); le partage aux trois quarts - un quart, réclamé par quelques démagogues, provoquerait l'effondrement de l'usine. Enfin, il apparaît que le planteur n'a aucun intérêt à exiger la reconnaissance de son droit de propriété sur la canne jusqu'au règlement définitif; ce n'est qu'un puéril souci de prestige; le planteur serait le premier embarrassé si l'usinier lui remettait les deux tiers du sucre pour qu'il les vende à son gré. Il en est incapable par lui-même. Il tomberait fatalement sous le coup d'intermédiaires aussi vaniteux que peu compétents et peu honnêtes, incapables de toute façon d'agir sur les organismes métropolitains avec l'effici-

(1) Cependant, en 1950, aux Hawaï, pays le plus évolué du monde pour la canne, le taux de règlement de la tonne de canne tournait autour de 60 % et même parfois de 50 % pour le planteur. Mais c'est que le rendement aux champs était de l'ordre de 150 à 200 t de cannes à l'hectare. A Cuba, la part du planteur était de 53 %, et 63 à 67 % à Porto-Rico (Hugot, mission..., etc., p. 138 sq.).

dés usiniers. Car l'usinier, vendant les trois tiers, peut écouler toute la production en bloc, traiter avec un seul acheteur, vendre au mieux et, quitte à attendre, se sent très fort sur le marché où il est le seul offrant et où le Syndicat des fabricants de sucre peut s'appuyer sur le puissant Groupement interprofessionnel. S'il ne vendait que son tiers, il serait beaucoup moins armé pour négocier: à fortiori, le planteur, qui ne vendrait que par petits paquets, à des organismes divers, et sans être au courant de la législation, de ses droits et des procédures; il y aurait toujours cafouillage et pertes. Certes, une puissante coopérative des planteurs, écoulant la totalité des deux tiers grâce à ses mandataires et à ses agents de change, serait une institution excellente, qui pourrait modifier les points de vue. Mais comme cette coopérative est actuellement une vue de l'esprit, la vente de tout le sucre par l'usinier est encore un moindre mal, préférable en tout cas, et de beaucoup, aux lamentables « bons » que le colon dilapidait avant-guerre en se faisant gruger.

Précisons cependant que si entre l'achat et la vente à prix fixé officiellement l'usinier ne peut faire de bénéfices clandestins, il peut se rattraper sur l'intérêt des échéances. Tant que l'ordre de paiement au planteur n'est pas donné, les fonds virés de Paris portent intérêt dont les usines profitent: et ceci dure, on l'a vu, des mois...

Enfin, les gros planteurs et les sociétés agricoles, ceux qui produisent par exemple plus de 500 tonnes de cannes, très évolués, sachant calculer un budget, investir au moment opportun, mener une politique cohérente de salaires, d'engrais et de mécanisation, doser les proportions de colons et de journaliers, ceux-là sont dans une excellente situation économique.

Les Services Agricoles ont calculé que le revenu brut moyen en cannes des planteurs était passé de 80 000 fr C.F.A. en 1949 à 145 000 fr en 1954 (soit une augmentation de 80 %). La baisse du prix du sucre en 1954-1955 a stoppé cette montée. « En quelques années, dit M. Costes (1), les revenus bruts ont presque doublé, sans toutefois correspondre à une augmentation équivalente de la production de sucre. Si par rapport à 1949 cette dernière marque en 1954 une progression de 130 %, les revenus ne correspondent qu'à une augmentation de 85 %. Cette différence s'explique par une diminution lente mais progressive de la valeur de la tonne de cannes », due elle-même à la baisse du prix du sucre de 100 francs par quintal et à l'augmentation des frais agricoles en 1954 et 1955. Mais en 1956, la hausse est de nouveau amorcée, à la fois par la montée des prix du sucre et celle des rendements.

Il ne faut pas oublier cependant que, sur 22 161 planteurs dénombrés en 1951, 17 929 produisaient moins de 50 tonnes de cannes, et que cette canne est leur seule ressource. La plus légère diminution du prix du sucre, la plus faible augmentation des charges déclenche chez eux la crise, sinon la misère. Il ne faut pas compter sur cette masse pour réaliser des améliorations: elle se contentera de suivre avec beaucoup de retard, et c'est elle qui abaisse les moyennes et les rendements.

La conjoncture serait cependant plutôt favorable, si la courbe du prix de la vie et surtout celle de la population n'avaient, pendant ce temps, évolué elles aussi. Le nombre de bouches à nourrir croît en même temps que la plus-value financière de la canne. A cette menace s'ajoute celle des prix. La rentabilité du sucre a baissé de 10 % en deux ans (1954-1955); autrement dit, si le bénéfice total augmente, c'est en

(1) Direction des Services Agricoles. Rapport bisannuel 1953-1954, dactyl.

raison de l'accroissement du tonnage et non de celui de la valeur de la tonne. Il est vrai que le péril n'est pas urgent, dans une île qui produit trois fois plus de sucre qu'en 1939, ou encore 646 kg de sucre par habitant contre 400 en 1939; mais la pression démographique annonce de graves difficultés dans une dizaine d'années, et depuis 1953, la production de sucre par habitant plafonne. On comprend, dans ces conditions, que les Réunionnais réclament la détaxe de distance et l'abolition d'un contingentement quelconque, ou bien que l'Etat achète la partie non commercialisée des sucres, mais ce sont des solutions de facilité qui ne porteront pas remède à la crise du surpeuplement. En attendant, la situation économique est bonne; on ne peut dire qu'elle soit sûre; elle est favorable pour le moment, mais essentiellement artificielle et instable, à la merci de catastrophes naturelles (série de mauvaises années ou de cyclones) ou financières (chute des cours, arrêt des subventions d'Etat, etc...). Il n'est en tout cas pas question de véritable prospérité pour la majorité des habitants de l'île.

## II. — LES EXPORTATIONS

A la vérité, si les produits de la canne constituent la chance de la Réunion, il n'en a pas toujours été ainsi. Dès la fin du XVII<sup>e</sup> siècle, l'expérience d'une île vivant uniquement des cultures vivrières s'était révélée un échec total. Après 1715, les colonies avaient trouvé leur voie dans la culture et la vente de produits tropicaux à l'usage de l'Europe. Bourbon avait alors connu l'époque pionnière et glorieuse du café, complétée à la fin du XVIII<sup>e</sup> siècle par les girofles, muscades et autres épices. Lorsqu'en 1815 avaient débuté la culture de la canne et l'industrie sucrière, celles-ci n'avaient que progressivement envahi le marché des exportations. En 1820, le sucre comptait pour 52,4 % des exportations en poids, et pour 61,8 % en 1825 (1). Mais ce n'est qu'à partir de l'âge d'or du Second Empire, grâce à la frénésie de la canne, que le sucre constitue 98 à 99,6 % des ventes au dehors. Puis, la grande crise survenant, la proportion baisse à 90 % en moyenne, jusqu'au nouveau démarrage de 1948, et de nouvelles ressources sont essayées; elles viennent relayer d'anciennes marchandises; jusqu'en 1839, l'île exporta du coton; elle exporta du blé jusqu'en 1855, du girofle jusqu'en 1859, du cacao et du café pendant tout le XIX<sup>e</sup> siècle avec, à partir de 1849, de la vanille, et, depuis la fin du siècle, des légumes secs et des pommes de terre, le plus souvent à Madagascar et à Maurice. Certes, les quantités en étaient minimes, — quelques centaines de tonnes au plus pour chaque marchandise, — mais ces ventes, du moins pour le café et les cultures

(1) Sauf avis contraire tous les chiffres de trafic exportation ou importation cités dans ce chapitre sont tirés:

1° *Pour les années antérieures à 1937*: des divers ouvrages historiques sur la Réunion (Thomas, Maillard, Rambosson, Azéma, Lacaze, etc.), des délibérations du Conseil général, de la Revue agricole, de l'Annuaire de la Réunion. Il est assez difficile de définir les chiffres exacts. La plupart des ouvrages sur l'île donnent des chiffres différents, parfois même du simple au double. De l'ensemble résulte une épouvantable confusion, par suite de la diversité des critères de base. Les auteurs donnent tantôt les importations totales sans en retrancher les réexportations, tantôt les seules importations utilisées sur place, sans spécifier aucunement. Ils différencient ou non le commerce « général » du commerce « spécial », sans s'en tenir toujours aux mêmes normes, et sans le préciser. Pour le mouvement maritime, certains auteurs donnent le nombre des navires sans spécifier s'il s'agit des seuls longs courriers ou aussi des caboteurs, parfois sans distinguer entrée et sortie. Il nous a fallu, pour certaines années, choisir ou indiquer un simple ordre de grandeur.

2° *Pour les années postérieures à 1937*: essentiellement les statistiques douanières annuelles, celles de la Revue de la Chambre de Commerce de la Réunion, et des Annuaire statistiques de la Réunion. Les pourcentages ont été calculés par nous au départ de ces chiffres.

vivrières, n'étaient que le surplus de produits consommés sur place et localisés presque toujours dans la zone basse; tour à tour, après 1865, le rhum, le maïs, le tabac, le manioc et surtout ses dérivés, féculé et tapioca, se font une petite place sur le marché des ventes, et, à une époque où les Hauts n'étaient guère peuplés, témoignent, semble-t-il, d'une monoculture moins exclusive de la canne. Parmi les exportations de 1890, on relève encore le cacao, le girofle, la muscade, le tabac, le café; et, en 1900, le tapioca, le rhum, les cigares, le maïs; les sacs de vacoa y figurent depuis l'époque du café; ils sont rejoints vers 1903 par la paille de chouchou destinée à la chapellerie à la mode et les fibres d'aloès, que l'on retrouve encore en 1913. Entre temps (1887), étaient apparues les essences à parfum. En 1919, l'île exportait une foule d'articles en petites quantités: charbon de bois, volaille, moutons, œufs, miel, cire, féculé de manioc, conserves d'ananas, chocolat (5 t), huile d'arachide (1 t), et encore 37 t de café. Ce n'est vraiment que depuis la dernière guerre que les exportations se cantonnent à la trilogie: canne-vanille-essences à parfum, tout le reste ayant disparu ou ne figurant plus que par des quantités infimes (sacs de vacoas, conserves). En valeur, la proportion du sucre et des produits sucriers est moins importante qu'en poids, car vanille, tabac, tapioca, essences se vendent cher. En 1903, sucres et rhums n'entrent que pour 66 % dans les exportations.

Si celles-ci sont, dans les temps anciens, beaucoup plus variées, elles sont aussi beaucoup plus réduites. En poids, la courbe monte nettement, depuis 1815, mais avec des sursauts, et quelques descentes qui se moulent étroitement sur les progrès et les reculs de la canne (fig. 44). On y distingue clairement le « boom » du Second Empire, la chute et la stagnation dues à la crise 1870-1910, puis la reprise très nette de 1914 à 1939, et la coupure brutale de la guerre de 1939-1945. La pénurie de bateaux et les difficultés du ravitaillement font tomber le trafic. Devant le blocus de l'île par les alliés jusqu'en novembre 1942, il fallut bien se livrer à l'arrachage des cannes pour cultiver des vivres (manioc, maïs); en 1943 et 1944, les stocks de sucre s'accumulèrent; l'Etat les acheta en bloc en 1945, ce qui explique les assez grosses expéditions des années 1945-1946. Ce n'est qu'après 1947 que le trafic redevient normal et correspond en gros aux productions (1).

### 1. - Les poids.

En 1948, les sorties arrivent au niveau de celles d'avant-guerre (1938: 86 000 t, 1948: 80 000 t). Dès lors, les exportations montent en une prodigieuse flèche, correspondant à la mise en valeur agricole de l'île selon les plans d'équipement nés de la départementalisation. Elles passent de l'indice 100 en 1948 à l'indice 260 en 1956, à un rythme haletant et saccadé: +31,2 % en 1949, +18,4 % en 1951, +20 % en 1952, +24 % en 1954 et +11 % en 1956. Deux coups d'arrêt avec léger recul en 1950 et en 1955 (—4 % chaque fois), correspondent le premier à une attitude d'hésitations et à une moindre récolte de canne, l'autre à un simple retard dans la rotation des navires qui ne purent embarquer toute la cargaison voulue avant le 31 décembre. La courbe cependant, après une envolée agressive, tend à s'adoucir nettement; elle marque par moment (1953, +7 %) l'essoufflement de l'industrie sucrière après des ponctions financières de taille, et l'inquiétude devant la surproduction et le contingentement des plans sucriers. Une reprise de l'ascension se marque depuis l'aménagement de ceux-ci en faveur de la Réunion. Au total, une augmentation de poids de 180 % de 1948 à 1957 (fig. 42).

La courbe des exportations en poids permet de se rendre compte de l'importance presque exclusive des produits sucriers. La courbe du sucre

(1) Encore que, bien entendu, les exportations d'une année légale correspondent, en douanes, pour les six premiers mois au sucre fabriqué l'année précédente, et pour les six derniers à celui de la coupe en cours.

suit fidèlement la courbe d'ensemble: avant 1939, elle correspondait à 90-92 % du trafic. Depuis la guerre, elle est montée à 95,9 % en 1953, puis a baissé et se tient autour de 87,4 % (1954) et 89,7 % (1956): l'écartement des deux courbes s'est donc légèrement accru, mais c'est uniquement parce que, depuis 1953, et jusqu'en 1957, outre le rhum, l'île exporte de l'alcool éthylique et surtout des mélasses: à eux quatre, ces produits de la canne ont atteint 99,5 % des exportations en 1956. Il en résulte qu'il est impossible de différencier sur notre graphique la courbe des produits de la canne et la courbe totale des ventes, et que les fluctuations très vives des vanilles et des essences d'une année à l'autre ne peuvent en aucun cas apparaître à cette échelle.

En 1956 et 1957, les exportations ont atteint les chiffres de 207 001 t et 226 000 t. La baisse de 1958 est due à deux cyclones. Nous donnons le détail de celles de 1956, année très caractéristique:

#### EXPORTATIONS 1956. — POIDS (Fig. 46)

Sucre .....	185 786 t	89,7 %
Rhum .....	3 786	1,9 %
Mélasses. ....	16 337	7,9 %
Alcool .....	76	0,03 %
Sacs de vacoas .....	39,5	0,02 %
Pommes de terre .....	392,8	0,11 %
Vanille .....	83,4	0,04 %
Géranium .....	94,8	0,04 %
Vétyver .....	29,4	0,01 %
Ylang Ylang .....	0,7	
Légumes en conserves ..	10,7	
Fruits en conserves ....	13,7	
<i>Soit au total:</i>		
Produits de la canne ..	205 985 t	99,53 %
Autres produits .....	664 t	0,32 %
Divers (bagages, etc.) ..	352 t	0,15 %
	207 001	

## 2. - Les valeurs.

Une courbe générale des valeurs ne serait guère parlante en raison des changements de l'échelle des prix après chacune des deux guerres mondiales. Pendant le siècle 1815-1914, cependant, la stabilité de la monnaie confirme que la prospérité décrit une courbe superposée à celle de la production des cannes. Les moyennes décennales approchées que nous avons tenté d'établir, à l'aide de sources incomplètes et souvent contradictoires, montrent que les exportations sont passées de 9 millions de francs dans les années 1820-1830 à 24 millions en 1850-1860, avec un maximum de 38 millions en 1860. La crise qui s'annonce fait baisser les exportations à 23 millions lors de la décennie 1860-1870, à 17 en 1880-1890, 15,5 en 1900-1910 avec le fond du gouffre en 1905 (9 700 000 francs).

La remontée, amorcée vers 1910, bénéficie de la hausse des prix consécutive à la guerre: 32 millions en moyenne de 1910 à 1920, 114 en 1920-1930, 143 en 1930-1940. Depuis la fin de la seconde guerre mondiale,

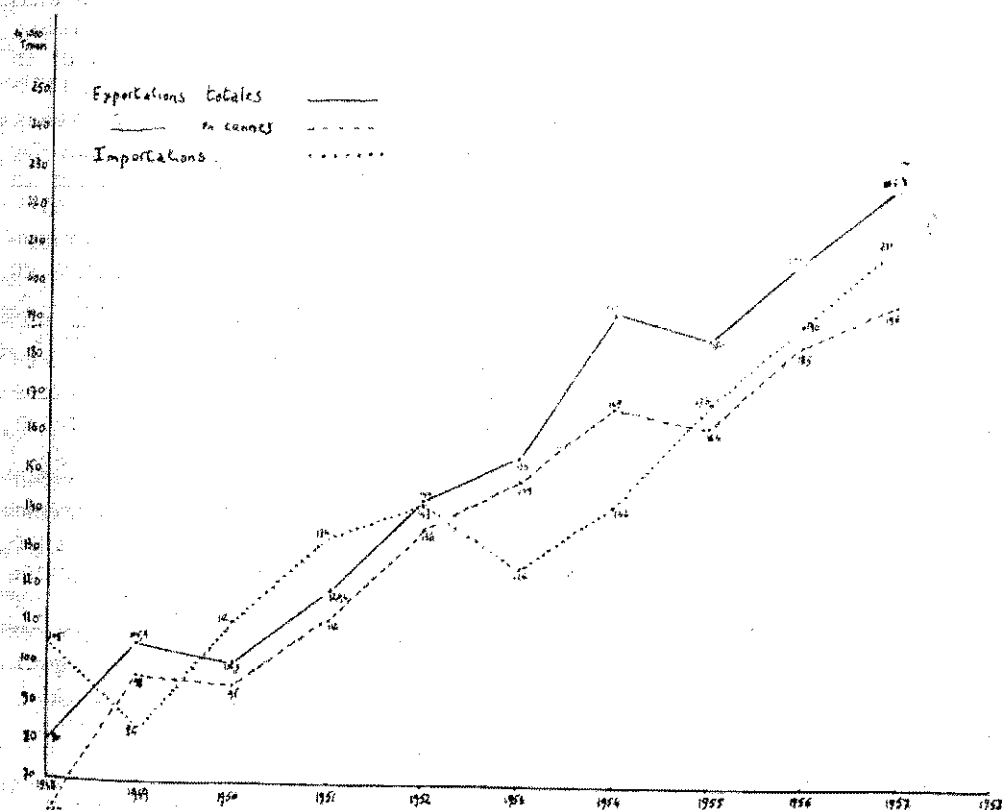


Fig. 42. — Exportations et importations, en poids, 1948-1957

dévaluation et hausse des prix d'une part, triplement de la production sucrière d'autre part, ont fait grimper rapidement les valeurs. Le premier milliard en francs C.F.A. est dépassé en 1946 (1 326 millions). En 1957, les exportations atteignent 6 milliards 853 002 000 au long d'une courbe saccadée assez analogue à celle des tonnages. De 1948 à 1957, elles ont augmenté de 204 % (fig. 43).

Les courbes montrent bien que les produits de la canne ont toujours une énorme supériorité, mais leur monopole est nettement moins exclusif qu'en poids. La grande valeur des vanilles et des essences à parfum procure à l'île, sous un très faible poids, un apport non négligeable d'argent. Aussi, les sucres ne figurent-ils plus que pour 80 à 84 %, et les produits de la canne que pour 86 à 88,7 % dans le tableau des valeurs, chiffre cependant beaucoup plus élevé qu'en Martinique et Guadeloupe, où ces produits n'atteignent que 70 et 56,5 % des exportations. Mais quelle que soit la valeur des produits secondaires, ils n'ont qu'une faible importance commerciale, par rapport aux superficies qu'ils occupent.

Les irrégularités de la courbe sont celles de la valeur des sucres. Après une montée rapide depuis 1947, à peine freinée par le cyclone de 1948, une première pause en 1950 vient de la légère diminution du tonnage; la montée reprend jusqu'en 1952-1953 où une crise plus nette éclate, autant par suite du rythme des investissements, impossibles à maintenir à cette vitesse, que de la surproduction mondiale qui agit sur

le prix des sucres. La rentabilité du sucre baisse de 10 % en deux ans (1) et l'accroissement des exportations en valeur, supérieur à l'accroissement en poids, en 1951 (+35 % contre +18 %), lui devient inférieur en 1952 (+12 % contre +20 %), 1953 (+0,9 % contre +7 %) et 1954 (+17 % contre +24 %). Et en 1955, les exportations diminuent de 8 % en valeur (de 4 % en poids). Le secteur du rhum est en crise, lui aussi, autant que celui de la production que celui de la vente: de 86 000 hectolitres en 1948, les expéditions sont descendues à 34 000 en 1956, en baisse de 60 %. La perte totale du marché indochinois et la diminution de la consommation du rhum en France freinent le déblocage des dix tranches du contingent, dont la France n'achète guère que six ou sept; le reste se vend à perte; c'est ce qui pousse, à partir de 1953, à vendre, malgré leur peu de valeur, les alcools éthyliques et les mélasses: ce ne sont que des pis-aller. A la Réunion, le haut commerce s'inquiète; on désespère d'arriver à produire du sucre au cours mondial, on parle de reconversion, de cultures nouvelles pour remplacer la canne (2). On agit à Paris pour infléchir les plans sucriers en faveur de l'île, en faisant valoir qu'elle ne peut faire autre chose que de la canne. La crise est la même, du reste, aux Antilles; c'est la conséquence de l'écrasement par les charges sociales, par des impôts conçus pour un pays industrialisé comme l'est la France, et appliqué à ces régions sous-développées, alors que l'essor démographique se déchaîne (3). Crise de croissance, dans ces îles qui se sont mises brusquement à pousser trop vite. Ce n'est qu'en 1957 que le relèvement des prix du sucre et celui des contingents garantis par le plan sucrier permettent d'amorcer la reprise des affaires et des ventes (+ 8 % en valeur, +11 % en poids).

On voit que, beaucoup plus encore qu'au XIX<sup>e</sup> siècle, la Réunion a basé ses espoirs à peu près exclusivement sur la vente des produits de

EXPORTATIONS 1956. — Valeur en millions de francs C.F.A.

Sucre .....	5 199	82,4 %
Rhum .....	239	3,7 %
Mélasses .....	44	0,7 %
Alcool .....	1,8	0,02 %
Sacs de vacoas .....	0,7	0,01 %
Pommes de terre .....	7	0,11 %
Vanille .....	173	2,7 %
Géranium .....	446	7 %
Vétyver .....	120	1,9 %
Ylang Ylang .....	4,8	0,08 %
Conserves légumes .....	3	0,05 %
Conserves fruits .....	1,4	0,02 %
<i>Soit au total:</i>		
Produits de la canne .....	5 484	86,9 %
Autres produits .....	757	13,1 %
Divers .....	63	
	6 304	

(1) HUBERT-DELISLE. Op. cit. Marchés Coloniaux, 18 février 1956, p. 475.

(2) CHENIERES. Op. cit. France d'Outre-Mer, mars 1956, pp. 30-34.

(3) P. GUÉZÉ. Op. cit. France d'Outre-Mer, mars 1956, pp. 35-40.



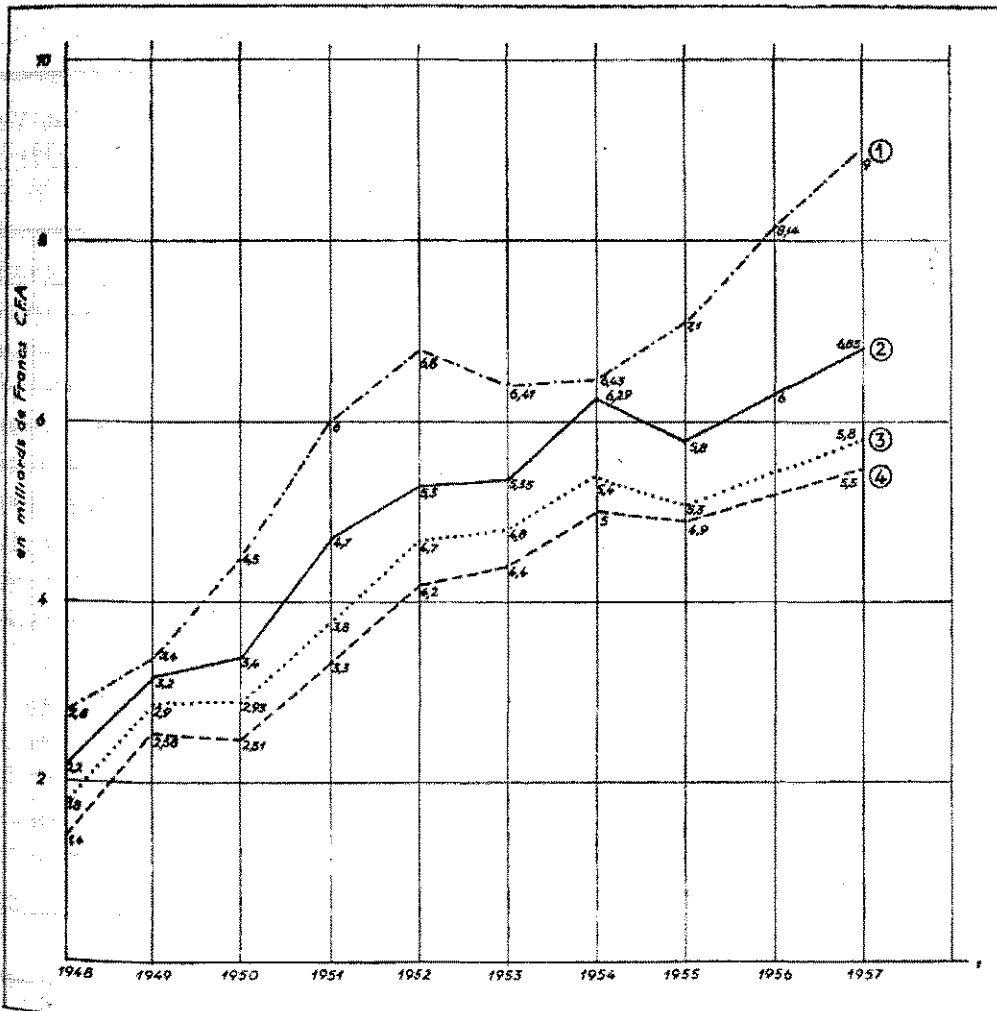


Fig. 43. — Exportations et importations en valeur, 1948-1957

1. Importations. — 2. Exportations totales. — 3. Exportations des produits de la canne (totalité). — 4. Exportations de sucre seul.

la canne. Elle a misé sur la monoculture. Elle n'admet vanille et plantes à parfums que pour autant que ces produits viennent de régions où la canne n'est pas rentable. Mais si les produits de luxe qui complètent les expéditions de sucre ne peuvent absolument pas modifier la courbe d'ensemble des exportations, elles modifient considérablement l'économie des milieux qui les élaborent, c'est-à-dire celui des Petits Blancs des Hauts et celui des habitants de la zone côtière du Volcan. Or, si l'on considère la seule courbe de ces produits de luxe, on y constate une succession de clochers et de gouffres. Ce sont des cultures très spéculatives, incontestablement rémunératrices dans les périodes d'euphorie, mais extrêmement sensibles à la conjoncture internationale et aux surproductions et raréfactions sur le marché. Comme tout produit de luxe, leurs cours peuvent monter en flèche, puis s'effondrer brutalement (Fig. 47). La concurrence mondiale commence aussi à jouer assez sérieusement à nouveau. La Réunion a détenu le monopole de fait de la vanille de qualité et du géranium pendant une longue période au cours de

## EXPORTATIONS

## REUNIONNAISES

Années	Total	Sucre	Alcool	Mélasses	Vanille	Géranium	Vétiver	Rhum	Ylang Ylang	Pommes de terre	Conserves	Sacs de vacoas	% Sucre	% produits canne	Tonnage autre que produits canne
	EN POIDS							EN POIDS							
	T	T	HI	T	T	T	T	HI	K.	Qx	Qx	Qx			
1938 .....	86 612	78 226			53,1	105,1	13,5	58 820	807				90,8	98,1	172
1939 .....	76 944	71 238			49	155	13	31 225	1 925				92,2	95,9	
1946 .....	116 532	112 994			64,3	106,7	35,5	28 743	3 200						
1947 .....	78 533	71 241			32,1	48	10,7	38 024	700						
1948 .....	80 785	67 663			51,5	65,9	19,3	86 730	900				83,7	98,3	137,6
1949 .....	105 924	98 707			74,1	58,8	29,9	94 933	1 500				93,1		162,8
1950 .....	101 745	95 001			40,5	44,9	27	33 563	271				93,3		112,4
1951 .....	120 477	117 055			40,7	74	21,5	80 785	1 597				93		136,2
1952 .....	144 372	136 932			30,3	81,1	17,7	68 236	1 300				94,8		130,4
1953 .....	155 895	149 556		1 718	34,6	82,7	29,3	41 613	600				95,9		147,2
1954 .....	193 221	169 009	1 443	18 445	52,6	112,6	40,6	49 503	1 990	235	276	412	87,4	99,85	300
1955 .....	186 625	164 148	656	18 140	44	85	29,9	34 864	1 400	1 350	371	401	87,9	99,81	371,7
1956 .....	207 001 *	185 706	689	16 337	83,4	94,6	29,4	34 109	700	3 928	244	395	89,7	99,53	664
1957 .....	226 650	196 676	210	9 724	59,4	104,5	24,7	46 576	1 200	2 354	241	32	86,7	93,3	15 992 (ferrofile)
1958 .....	199 333	191 183	0	3 346	43,4	89,3	29,2	38 047	750	3 100	341		95,8	99,7	506,6
* Retard de bateau.															
EN VALEUR (Milliers de fr C.F.A.)								EN VALEUR (Milliers de fr C.F.A.)							
	millions	*													
1938 .....	206	155 904			9 151	17 410	2 608	18 394	91				75,2	83,9	
1939 .....	197	142 363			14 868	23 012	2 685	10 285	240				72	77,1	
1946 .....	1 326	813 743			48 757	219 722	133 367	78 062	4 204						
1947 .....	1 300	900 719			26 328	77 241	37 305	20 984	1 119						
1948 .....	2 248	1 470 056			46 944	131 583	47 972	82 239	1 379				65,3	82,3	
1949 .....	3 282	2 589 123			48 016	178 523	87 997	317 575	90						
1950 .....	3 470	2 513 711			39 978	298 030	155 773	825 981							
1951 .....	4 709	3 372 062			40 877	585 511	188 725	698 308							
1952 .....	5 305	4 232 473			29 321	337 905	117 200	539 218	10 111						
1953 .....	5 354	4 486 703			50 994	299 042	148 807	344 060	4 179						
1954 .....	6 291	5 070 290	3 685	48 381	166 381	444 501	170 300	530 969	13 347	490	4 166	952	80,5	86,6	
1955 .....	5 836	4 924 447	1 749	41 002	116 835	366 496	121 136	244 072	7 493	3 098	5 393	875	84,3	88,7	
1956 .....	6 304	5 199 043	1 825	44 302	173 570	446 218	120 152	249 185	4 851	7 042	4 523	769	82,4	86,9	
1957 .....	6 853	5 506 000	476	32 646	163 979	591 835	118 294	319 505	6 138	4 436	4 354	169	80,3	85,4	
1958 .....	6 618	5 353 140	0	12 332	167 175	623 282	139 929	240 471	8 813	6 310	5 679		80,8	85,2	
* En valeur douanière arbitraire de 30 fr C.F.A. par kilo rendu qual.															

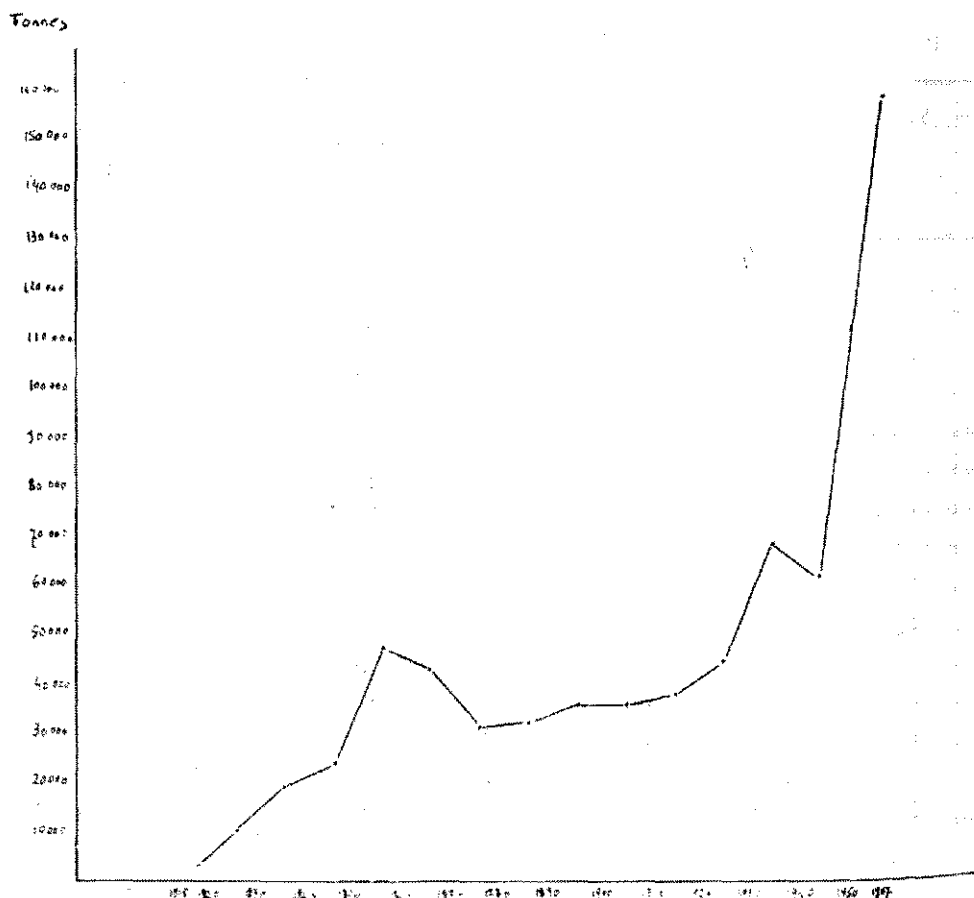


Fig. 44. — Exportations: moyennes décennales en poids 1815-1957

laquelle d'ailleurs elle produisait beaucoup plus que de nos jours. Cette époque héroïque a disparu, cependant que le Mexique, Porto-Rico, d'autres pays encore s'alignaient, sans parler de Madagascar, pour conquérir le marché de la vanille. Celle-ci valait 5 500 fr le kilo au milieu de 1957. Le géranium atteignit 20 000 fr le kilo, le vétyver davantage encore, en septembre 1950; cette hausse fut suivie d'un maximum de production (112 t de géranium et 40 de vétyver en 1954). Puis cours et tonnage se sont fixés à des prix stables mais très moyens. La concurrence algérienne semble jouer de nouveau, légèrement mais en permanence; en 1953, les planteurs ont vendu davantage, mais gagné moins qu'en 1952; en 1954, ils ont dû parfois vendre à perte pour écouler leur essence. Le vétyver se vend mal; il souffre de la concurrence nouvelle et de plus en plus forte de Formose, du Japon, et surtout de Haïti et de Java qui disputent à la Réunion les marchés américains et même français; le prix du kilo, toujours supérieur à celui du géranium depuis 1950, lui est devenu inférieur en 1956, et de nombreux propriétaires ont arraché les racines pour mettre des cannes, qui rapportent mieux. Quant à l'ylang-ylang, les deux petites usines qui le distillent produisent l'essence au compte-gouttes; elles sont davantage des laboratoires d'expérimentation que des entreprises de production; les exportations, très irrégulières, ont diminué des deux tiers de 1954 à 1956, autant par suite de la baisse des cours que de la concurrence malgache (fig. 49). Mais voici que depuis la fin de 1958

un nouveau boom s'amorce, qui dépasse déjà en ampleur les précédents : la vanille, en février 1959 est à 10 000 fr le kilo, et l'ylang à 20 000 ; si le vétyver n'est qu'à 14 000 en août 1959, le géranium atteint 26 000 en septembre !

### 3. - La clientèle.

Il semble qu'au temps des voiliers et du libre-échange, la clientèle des produits de Bourbon était plus dispersée que de nos jours. En 1820-1822, l'île expédie à Madagascar de l'arrack, au Cap du blé et à Maurice du riz et du blé ; elle vend du sucre aux U.S.A. et jusqu'à Mascate, réexporte indigo, cacao, épices, coton de l'Inde vers la France (1). En 1873, on relève encore parmi les acheteurs de son rhum les Indes, le Mozambique et Cadix, lequel achetait également son sucre, tout comme Chittagong. Cette année-là, et en 1877, 29,2 % et 23 % du sucre furent exportés ailleurs qu'en France. Avant 1914, cependant, la France était de beaucoup le principal acheteur, et de plus en plus : 86,2 % en 1888, 95,4 % en 1911, 92 à 95 % en 1935-1938. Non point qu'elle consommât tout le sucre : mais elle le raffinait en sa totalité. Ce n'est que depuis la dernière guerre et l'industrialisation des terres coloniales, depuis aussi que le placement des sucres est difficile, que la Réunion vend directement une partie du sien au Maroc (où il est raffiné à Casablanca), au Vietnam, et, éventuellement à un pays étranger qui en manque à l'improviste. C'est ainsi même qu'en 1952 la France n'a importé que 57 % des sucres réunionnais. Après une longue période d'achats exclusifs par la France, l'éventail s'est de nouveau un peu élargi, au moins pour le sucre, par la place qu'y ont pris les Territoires d'Outre-Mer. De 1950 à 1956 (moyenne), les acheteurs des produits de l'île se répartissent ainsi (2) :

En poids : France, 68,3 % ; Union Française, 23,1 % ; étranger, 8,6 %.

En valeur : France, 72,9 % ; Union Française, 20 % ; étranger, 7,1 % (3).

En 1955, les proportions des exportations, en valeur, étaient les suivantes : France, 76 % ; T.O.M., 20,2 % (dont Maroc 16 %, Madagascar 3,7 %), étranger 3,8 % (dont Grande-Bretagne 1,5 %). Autrement dit, toute l'exportation, à peu de choses près, se fait à l'intérieur de la zone francs (4).

Pour ce qui est du sucre lui-même, la part expédiée en France a oscillé ces dernières années entre 57 et 83 %. Le rhum, depuis la perte du marché indochinois, est vendu à la métropole pour les 98 % (1956), Madagascar prenant le reste et la totalité de l'alcool éthylique ; quelques hectolitres en sont vendus çà et là, tantôt au Kenya, tantôt à Djibouti, à Maurice, au Maroc. La mélasse, négociée seulement depuis 1953, a d'abord été achetée dans la proportion de plus des deux tiers par la Grande-Bretagne ; en 1956, elle a été prise par la Grande-Bretagne (43,8 %), les U.S.A. et les Pays-Bas (19 % chacun), qui la font entrer dans la composition de nourritures pour le bétail, et par les industries du Nord de la France et d'Algérie pour fabriquer de la levure. Mais depuis 1957, alcool et mélasse ne sont pratiquement plus exportés.

(1) THOMAS. Op. cit. T. II. 172 sq.

(2) Calculs d'après *Annuaire 1952-1955 et statistiques douanières 1956*.

(3) 22 % en 1953 par suite d'une expédition de 37 000 t de sucre au Japon dans le cadre d'une négociation commerciale tripartite : France-Cuba-Japon.

(4) Lorsqu'un Etat étranger fait un achat anormal de sucre, les proportions peuvent changer provisoirement. En 1956, les exportations se sont ainsi réparties : France, 73,2 % ; Union Française, 13,9 % (dont 13,5 % pour le Maroc) ; étranger 12,9 % (dont Grande-Bretagne 1 %, U.S.A., 1,7 % et Japon 9 %).

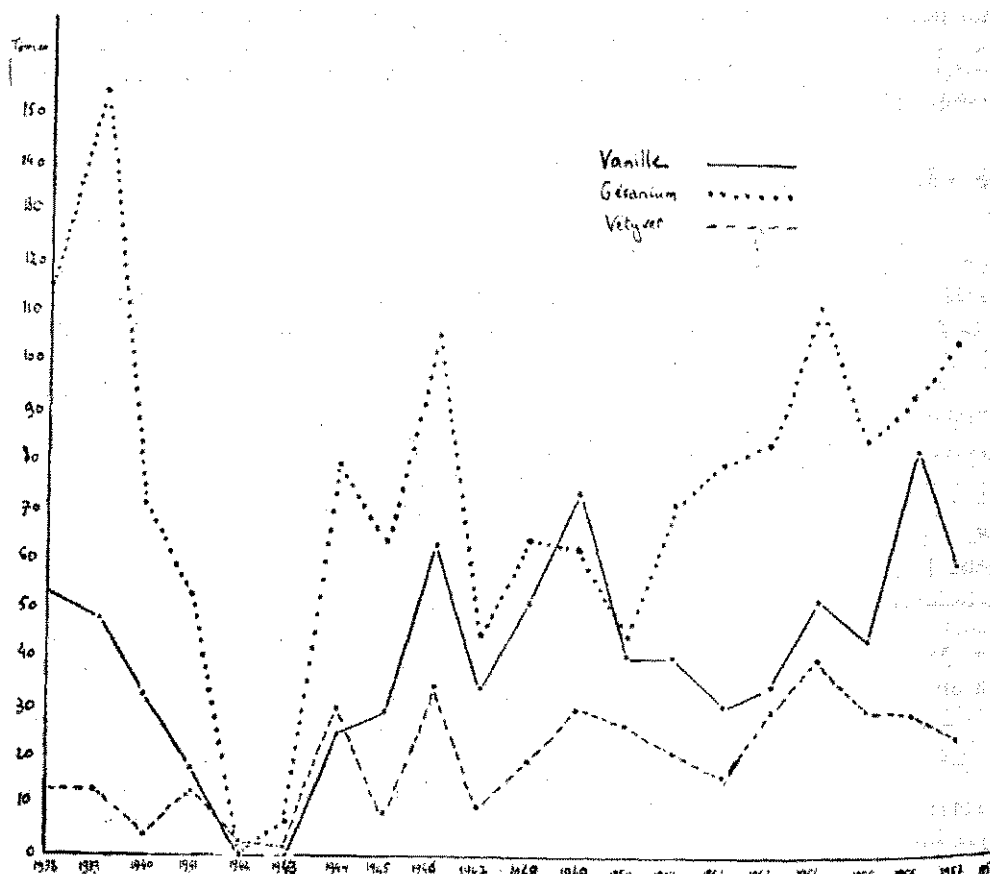


Fig. 45. — Exportations des produits secondaires en poids, 1938-1957.

Ce sont les produits de luxe qui présentent l'éventail le plus ouvert. La France achète 65 % de la vanille, 76,9 % du géranium, 92 % du vétiver, 92,9 % de l'ylang-ylang (1955). Les autres acheteurs sont les U.S.A. et l'Angleterre, intéressés par les industries de la parfumerie et des produits de beauté. En 1955 les U.S.A. ont acheté 13 % du géranium et l'Angleterre 7,8 %; la vanille se disperse encore davantage (U.S.A. 17,7 %, Angleterre 10,2 %, Allemagne 6,8 %), malgré la rude concurrence des vanilles mexicaines et portoricaines, et surtout de la vanilline synthétique; de nombreux pays achètent quelques dizaines de kilos de ces produits (Japon, Maurice, Australie, Suisse, Italie). Il faut spécifier enfin que la France à son tour revend une partie de ces produits en Europe ou dans les pays anglo-saxons: ils ont donc un secteur de vente beaucoup plus ouvert que les sucres. En face de ces essences de haut prix, facilement négociables, les petites expéditions de légumes et de fruits en conserves et de jus de fruits vers la France, le Bénélux et Madagascar, les pommes de terre expédiées irrégulièrement sur la grande île et sur Maurice, les sacs de vacoas écoulés en France n'ont pratiquement aucun intérêt commercial; ils présentent le seul avantage de faire vivre quelques dizaines de familles. A la vérité, seul le sucre peut faire vivre l'île, sa vente seule lui permet d'acheter au dehors tout ce dont elle a besoin, c'est-à-dire tout le reste.

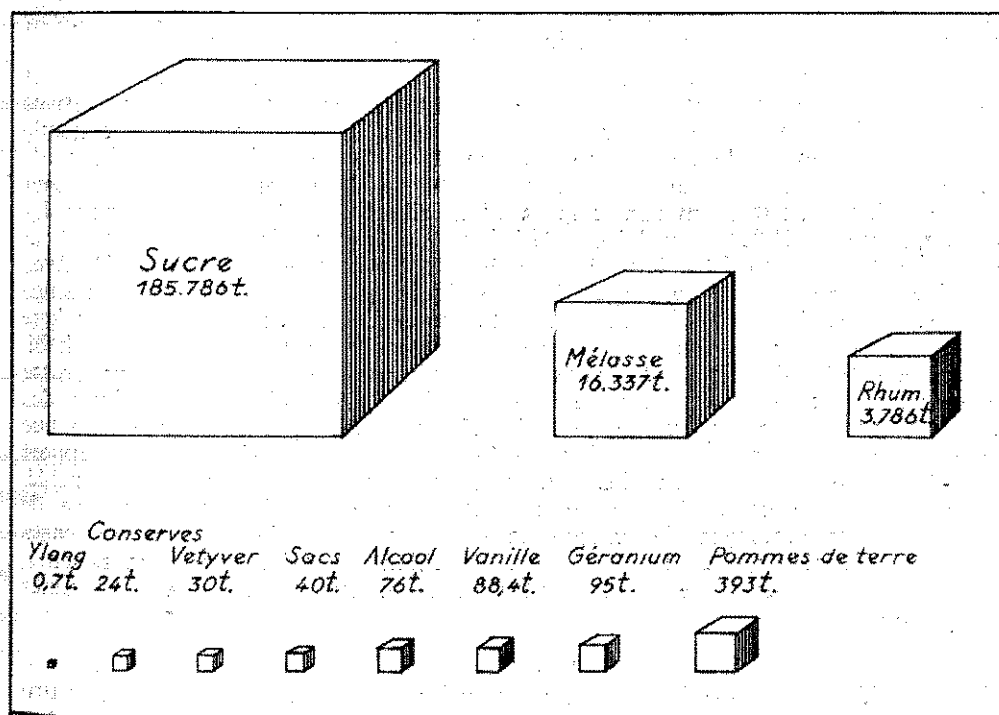


Fig. 46. — Exportations comparées en 1956.

### III. — LES IMPORTATIONS

Car si la Réunion vend presque tout ce qu'elle produit, elle achète tout ce qu'elle consomme, ou à peu près: tous ses produits alimentaires, hors le sucre, les fruits, certains légumes, une partie du bétail... et le rhum, tous les produits textiles, tous les produits fabriqués, tous les carburants. Il faut que l'industrie sucrière soit solide, pour équilibrer cette masse de besoins.

Mais il n'en est pas comme des exportations, qui ont beaucoup varié depuis trois siècles. C'est depuis toujours que l'île a dû tout faire venir du dehors. Au temps de la Compagnie des Indes, en échange de blé, de fruits, de tabac et surtout de café, affluent à Bourbon mousselines et calicots, indiennes et salempouris, soieries et cotonnades de couleur, outils, métaux, bœufs et chaussures, riz et esclaves, piastres, salaisons, farines, graines et toiles, meubles de luxe et quincaillerie, armes et papiers et tant d'autres articles venus d'Europe ou « d'Inde en Inde »... Thomas dresse pour les années 1820-1822 une liste des pays fournisseurs très suggestive (1): le riz vient du Bengale, de Coromandel, de Madagascar, qui envoie aussi du maïs, de la cire, du suif, des bœufs sur pieds; l'Inde vend, en outre, ses toiles de coton, des soieries, du saïndoux, de l'huile à brûler, du savon; il y a un trafic fréquent avec Mascate qui, en échange de sucre, expédie du poisson salé et du sel; la France fournit le vin, l'huile d'olive, la bière, du savon, du saïndoux, des tissus, des pein-

(1) THOMAS, Op. cit. T. 172 sq.

tures, des meubles et ustensiles de ménage, de la farine; l'Angleterre expédie des machines à vapeur et des « usines » pour les sucreries (1).

Le drame des importations, c'est que, portant sur les subsistances et l'équipement, elles doivent être effectuées même les années où les exportations sont en baisse. Aussi, à partir du moment où s'est développée l'économie sucrière aux dépens de l'économie vivrière, la liste des achats au dehors n'a guère changé pour ce qui est l'essentiel. Si, en 1816, les importations sont encore faibles (1 500 t environ d'après Maillard, dont 501 t de riz), nous les voyons passer à 11 000 t en 1836, à 18 300 t en moyenne de 1840 à 1850 (2), et atteindre 45 000 à 55 000 t lors des années de prospérité (1853-1860) (3). Avec la crise, les besoins de la population ne diminuent pas à la même cadence que les ventes de sucre: les importations augmentent même pendant quelque temps (60 000 t environ en 1861) et ne diminuent qu'avec le nombre des habitants, vers 1880-1910. En 1912, on retrouve un trafic de 66 000 t qui progresse légèrement avec la renaissance de l'île jusqu'en 1939 (99 000 t). La chute des importations pendant la guerre de 1939-1945 est beaucoup moins accentuée que celle des exportations: elles tombent à 15 400 t en 1943 (-84,4 %, par rapport à 1938, contre -93,5 % pour les exportations), diminution cependant considérable, qui amène dans l'île un dénuement presque complet et le spectre de la famine; les arrivages de chaque bateau provoquent des queues immenses devant les magasins, beaucoup de gens s'habillent de toile à sac, de rabanes, et mangent le maïs et le manioc, hâtivement plantés à la place des cannes inutilisables.

Le niveau des arrivages d'avant-guerre était presque retrouvé en 1947 (70 000 t), lorsque la décision de créer dans l'île une infrastructure économique moderne amena l'achat, outre les biens de consommation traditionnels, de biens d'équipement d'une importance considérable. Du coup, les importations passaient à 105 000 t en 1948, 143 000 en 1952, 211 000 en 1957, augmentant de 100 % de 1948 à 1957, marquant toutefois, dans leur courbe, des paliers ou même un léger recul (1953) qui correspond au marasme des exportations en 1952-1953; la remontée suit la reprise des ventes à l'extérieur en 1953-1954 (Fig. 42).

Qu'achète la Réunion? Pratiquement tout, à part la douzaine d'articles qu'elle produit et exporte. On peut, dans cette masse, distinguer les catégories suivantes:

#### 1° Les produits alimentaires de base:

Avant tout, le riz (30 à 35 000 tonnes par an), et les salaisons (morue, poisson salé ou séché, viande salée), auxquels il convient d'ajouter le maïs, divers légumes secs (haricots, pois du Cap), toutes les matières grasses (surtout le saindoux), les bœufs sur pieds. Si l'on y adjoint le café et le sel, on aura là le bloc traditionnel des produits grâce auxquels la masse de la population subsiste: ils s'importent donc par grosses quantités.

2° En beaucoup plus faible quantité, des produits alimentaires de plus grande valeur, réservés longtemps à la seule classe aisée: farine

(1) Nanteuil énumère avec complaisance toutes les marchandises qui viennent de l'Extrême-Orient vers le milieu du XIX<sup>e</sup> siècle; de l'Inde arrivent: toiles de coton écrues ou blanches, percales, toiles à carreaux, chemises de toile grossière, mouchoirs de Madras et de Masulipatam, toiles dites « guinées », meubles, riz, « gonis » ou sacs de jute, tissus de cachemire; de la Chine, un flot d'objets divers et artistiques: bateau en ivoire, boîtes de coquillages ou de cigares, en bois laqué à dessin or, ivoire ou os, cages à oiseaux en rotin très fin, corbeilles à pain, cuillers et couteaux d'ivoire, échiquiers, écrans de plumes, éventails, peignes, feuilles de bétel peintes, jeux en ivoire ou en os, malles de « camphre », paravents, tables, guéridons, pipes, lanternes, et aussi le thé, les porcelaines, et l'opium (Nanteuil, op. cit. II, p. 417 sq.).

(2) Calculs d'après Textor de Ravisi, op. cit.

(3) Calculs d'après Maillard, op. cit., I, p. 300.

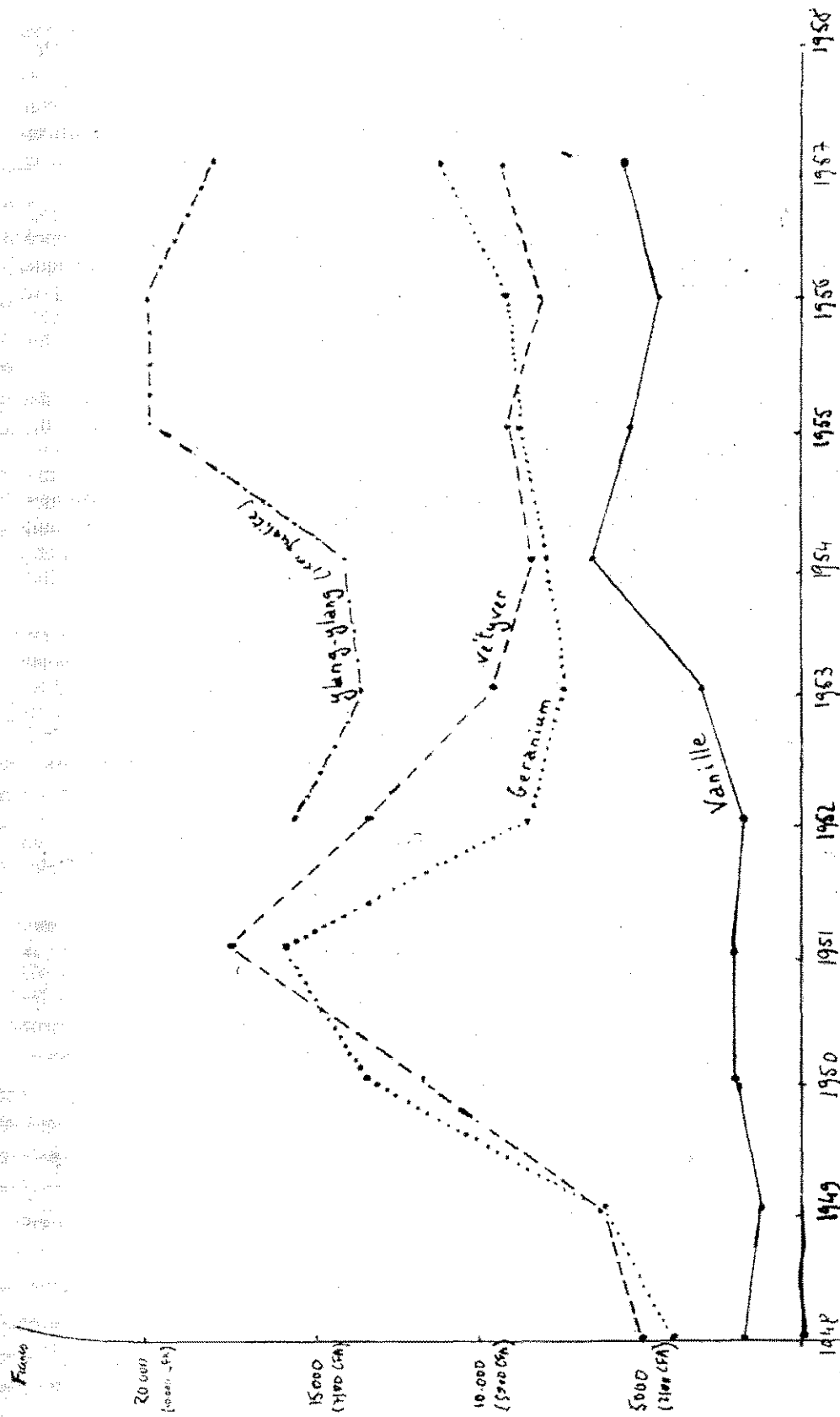


Fig. 47. — Cours moyens des exportations secondaires 1948-1957 (par kilo)



de blé, produits laitiers, beurres et fromages, vins, bières, liqueurs, conserves, viande fraîche, chocolat, pâtes alimentaires, confitures, etc...

3° *Des biens de consommation courante*: la totalité des tissus, de la lingerie, de la mercerie, et, dans une moindre mesure, lainages, couvertures, et tout le rayon habillement: vêtements, sous-vêtements, imperméables, chaussures, coiffures, les articles de ménage, de quincaillerie, d'éclairage, des machines à coudre.

4° *Les biens d'équipement classiques*, employés déjà depuis longtemps en quantités modérées: engrais, ciment, peintures, houille, essence, caoutchouc, pneus et outils, machines agricoles et matériel électrique, machines pour les sucreries, cuivre pour les alambics, sacs de jute, produits pharmaceutiques, papier et livres, etc... et les produits de base pour la construction: bois, barres, tubes, tôles, matériel pour voies ferrées, emballages, etc...

A ces marchandises sont venus s'ajouter, depuis le démarrage des Plans, de nouveaux articles et une masse bien plus considérable des articles traditionnels, une quantité de produits lourds d'équipement: hydrocarbures, automobiles, camions et remorques, autorails et tracteurs, fers, fontes et acier, tubes et profilés, poutres et plaques métalliques, câbles, ressorts, matériel électrique, machines agricoles diverses, bulldozers, réservoirs, tuyauteries, ciment, engrais, matériel de terrassement, machines-outils, matériel pour les entreprises de construction en métal, en béton, en bois, produits chimiques, meubles métalliques (fig. 48).

5° *Une masse de biens de consommation considérablement diversifiée*, correspondant à l'élévation sensible du niveau de vie de la population: aliments plus riches et plus variés, matériel sanitaire, meubles métalliques, radio, électrophones, bijouterie, horlogerie, matériel photographique et cinématographique, machines à laver, frigidaires, machines à écrire, téléphones, meubles et bibelots, cigarettes, articles ménagers.

6° Enfin, sous un faible tonnage, l'innombrable variété de tous les articles possibles; on trouve pratiquement dans l'île tout ce dont on peut avoir besoin. On relève ainsi, dans la liste du trafic de 1956, en face de vingt-cinq produits exportés, les noms de 773 séries d'articles importés (1).

La courbe des valeurs, comme celle des exportations, permet mal les interprétations exactes, par suite des dépréciations successives de la monnaie depuis 1914. Les moyennes décennales passent de 7 400 000 francs (1821-1830), à 30 millions aux grandes années du Second Empire (1851-1860), avec un sommet de 42,5 millions de 1858 à 1860. Mais, comme le tonnage, elles augmentent même provisoirement alors que les exportations baissent déjà (52,7 millions en 1861). La crise, cependant, est nette: 32 millions en moyenne pour la décennie 1861-1870, puis le reflux descend jusqu'à 17 millions en 1901-1910, avec un fond de 11,8 millions en 1908. Entre les deux guerres mondiales, les moyennes passent de 105 millions (1921-1930) à 178 (1931-1940). La hausse des prix et l'achat des biens d'équipement font que, dans la décennie 1941-1950, la seconde guerre mondiale passe inaperçue...; le premier milliard est dépassé en 1947 (1 375

(1) L'examen de la liste annuelle des importations est suggestive à cet égard: on y rencontre péle-mêle tous les articles de bazar qui se répartissent ensuite chez les Chinois et les Arabes: services à café, images pieuses, cadres, parapluies, disques, stylos, bracelets-montre, cirage, et jusqu'aux tortues vivantes de Madagascar, noix d'arec, os de seiche pour canaris, encens, vernis, carreaux de faïence; corderie, peaux, courroies en poils de chameau, éponges, opium, ingrédients pour cuisines et cérémonies malabares, et même — horreur! — des marchandises que l'île produit, telles que fibres d'aloès, essences à parfums, piments!

IMPORTATIONS A LA REUNION

	1938	1948	1956 (année type de l'écono- mie actuelle)	1957	% en 1957 par rapport à 1948	1958
	(Tonnes)	Tonnes	Tonnes	Tonnes		Tonnes
Importations totales .....	92 478	105 437	190 759	211 020	+100 %	211 078
Riz .....	30 564	27 389	35 305	35 383	+ 28,8 %	33 690
Maïs .....	1 606	5 966	9 753	8 136	+ 36,4 %	16 962
Farine de blé .....	1 768	1 538	4 686	4 498	+192 %	5 517
Viande .....	314	215	480	789	+267 %	
Morue .....	504	554	1 120	1 088		1 062
Poissons (moins morue) .....	549	323	261	1 079	+147 %	918
Matières grasses (oléagineux, saindoux, beurre) .....	1 556	1 404	2 973	4 093	+191 %	2 714
Oléagineux .....	1 441	1 119	2 652	1 363	+136 % (en 1956)	1 127
Vin (hectolitres) .....	24 005	12 426	57 564	54 001	+334 %	41 036
Essence .....	3 151	2 698	11 029	11 643	+331 %	14 123
Produits pétroliers (total) .....	14 625	5 359	15 928	17 938	+234,7 %	24 348
Légumes secs .....	2 545	3 527	4 414	5 133	+ 45,5 %	6 353
Cotonnades .....	441	470	539	468	+ 14,65 % (en 1956)	474
Engrais .....	10 270	9 081	20 165	21 745	+139,4 %	21 640
Ciment .....	9 520	10 453	38 255	49 897	+377,3 %	39 960
Autos (unités) .....	100	245	728	804	+228,1 %	910
Camions unités) .....	14	121	489	427	+221,4 % (en 1956)	438
Bicyclettes (unités) .....			247	1 084		1 485
Métaux ferreux .....	2 432	2 871	6 114	7 854	+174 %	7 276
Matériaux de construction .... (bois et métaux).				15 235		17 672

N.-B. — La crise causée par les cyclones a réduit certaines importations en 1958.

LE BILAN DES ECHANGES

545

millions C.F.A.); les achats atteignent 9 milliards en 1957 (+213 % par rapport à 1948) (Fig. 43).

Cet accroissement spectaculaire des importations est dû essentiellement à deux grands groupes de produits: celui de matériel d'équipement et des carburants nécessaires à la réalisation du Plan; celui des biens de consommation dont l'accroissement est exigé par l'élévation du niveau de vie, mais aussi, par l'accroissement même de la population (+35,1 % de 1946 à 1957).

L'examen de ce tableau permet de constater immédiatement les traits généraux des importations en 1956-1957 par rapport à 1948.

1) Les produits de base essentiels aux besoins traditionnels de la population se sont accrus selon l'ordre de grandeur, relativement modeste, de l'accroissement de la population: le riz a augmenté de 28 %, les légumes secs de 45 %, les cotonnades de 14 %.

2) En revanche, les produits correspondants à une alimentation mieux équilibrée, plus riche, mais plus onéreuse, montrent une augmentation des disponibilités financières et se sont accrus dans des proportions très supérieures: viande, +267 %; matières grasses, +191 %; poisson, +147 %; vin, +334 %; farine de blé, +192 %. Nous pouvons ajouter à cette liste le beurre, +160 %, les produits laitiers, +806 %, et, hélas, les apéritifs et whisky (+125 %, et +694 % par rapport à 1938); mais ces derniers articles ne portent que sur des quantités minimes.

3) Enfin, l'énorme bond du matériel lourd d'équipement, en poids et en valeur: engrais (+139 %), autos et camions, carburants, métaux, ciment: augmentation comprise entre 174 et 377 %, mais portant sur de très grosses quantités. En 1952, déjà, les produits industriels entrent pour 56 000 tonnes en face de 50 000 t de produits alimentaires (1). En 1955, les importations se répartissent de la manière suivante pour les articles dont nous avons pu définir la destination (2).

<i>Biens de consommation</i> ..	75 471 t	} Produits alimentaires ..	71 352 t	
dont:			Habillement .....	1 038 t
soit 47,4 % des achats.			Divers .....	3 108 t
<i>Biens d'équipement</i> .....	83 498 t	} Carburants, .....	16 839 t	
dont:			Matières premières	
soit 52,6 % des achats.			et machines .....	66 659 t
		Total .....	158 969 t	

L'éventail des fournisseurs est extrêmement ouvert, et il l'a toujours été. Dès le XIX<sup>e</sup> siècle, les produits anglais entraient, et aussi les zébus de Madagascar et, bien entendu, des marchandises de Maurice; pendant la Révolution, il y eut même tout un trafic avec les Etats-Unis. En 1845, les fournisseurs se répartissaient ainsi les importations: France, 60,8 %; Colonies françaises, 9,5 %; étranger, 29,7 %.

Cet éventail s'est élargi au fur et à mesure de l'accroissement de l'Empire colonial français. Si la métropole joue encore, de beaucoup, le premier rôle, il n'est plus question d'exclusivité, étant donné que les principaux produits de base: riz, pétrole, bœufs, viennent d'ailleurs. Il fut même un temps — au début du siècle — où sept consulats étaient ouverts à Saint-Denis.

(1) GAULTIER. Rapport, 1954.

(2) Calculs d'après les listes publiées par la Revue de la C.C. Février 1956.

De 1945 à 1949, la reprise du trafic maritime n'étant pas encore complètement régularisée, les importations de l'étranger ou de l'Union Française, furent nettement plus fortes que d'habitude. Mais pour les années 1950-1956, que l'on peut considérer comme normales, les proportions ont été les suivantes (1):

## ORIGINE DES IMPORTATIONS

	POIDS %			VALEUR %		
	France	T.O.M.	Etranger	France	T.O.M.	Etranger
1950 ....	47,4	31,1	21,5	64	21	15
1951 ....	40,5	36,6	22,9	62,2	23,7	12,1
1952 ....	38,7	31,5	22,8	61	22	17
1953 ....	45,4	37,8	16,8	62,1	24,1	13,8
1954 ....	52,9	31,4	15,7	69,5	20,4	10,1
1955 ....	48,4	38,2	13,4	65,5	23,8	10,7
1956 ....	51,2	33	15,8	67,7	21,2	11,1
Moyenne.	46,3	34,2	19,5	64,8	22,3	12,9

Si c'est de France que viennent la plupart des machines et produits fabriqués, en revanche, de nombreux pays gardent, pour certains articles importants que la métropole ne peut fournir, la clientèle fidèle de la Réunion.

Les pays de l'Union Française fournissent essentiellement des produits alimentaires: l'Algérie envoie des légumes secs, des agrumes, des fruits divers, des conserves, la plus grosse quantité des vins (42 781 hl en 1955, soit 74,3 %); ajoutons presque tout le tabac et les cigarettes.

Madagascar fournit le ravitaillement en viande: bœufs sur pieds embarqués sur la côte Est, principalement à Vohémar; poisson et viande salés ou en conserves, maïs, sel de Diego-Suarez; surtout la Grande Ile alterne avec le Vietnam pour les fournitures de riz (62,2 % en 1955, 29,8 % en 1956), et sur ce point, son rôle doit s'accroître (80 % en 1958).

D'Indochine vient presque tout le reste du riz — le surplus venant au gré des années d'Italie, du Cambodge, du Siam, ou du Brésil — et des sacs de jute; du Maroc, des conserves de poissons et de légumes; d'Afrique noire, des bois et des huiles comestibles; de Djibouti, du sel.

Le Moyen-Orient envoie à la Réunion une bonne partie des pétroles raffinés dont elle a besoin, dans des fûts fabriqués au Kenya. Le surplus vient de France. Dans les années 1950-1955, les produits pétroliers du Moyen-Orient ont fourni les 56 % des besoins, les arrivages sont venus en 1952-1954 essentiellement de Bahrein, d'Arabie Séoudite; accessoirement d'Indonésie; depuis 1955, la réouverture de la raffinerie d'Abadan a amené un apport majoritaire d'Iran, secondairement d'Arabie; les envois de Bahrein ont cessé en 1955, ils ont repris en 1956, au détriment de ceux de l'Arabie.

(1) Calculs d'après l'Annuaire Statistique à la Réunion, 1951, p. 25, et 1952-1955, p. 80, et les statistiques douanières, 1956.

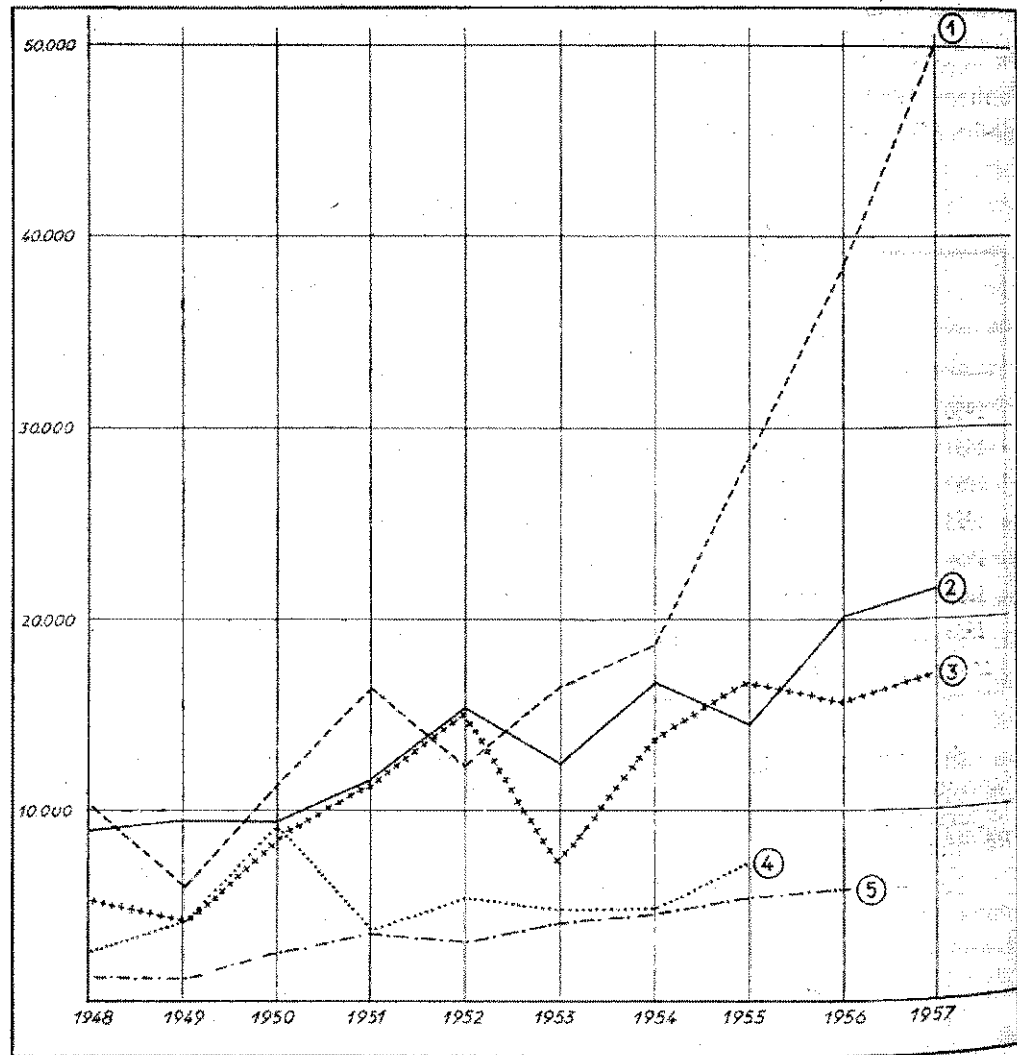


Fig. 48. — Importation de biens d'équipements et de produits pondéreux.  
1. Ciment. — 2. Engrais. — 3. Hydrocarbures. — 4. Métaux. — 5. Vins.

*L'Europe occidentale* fournit les produits fabriqués que ne vend pas la France: d'Allemagne occidentale, de Grande-Bretagne, d'Italie, viennent des tissus de cotonnades, de rayonne, de fibranne, des machines et objets de précision, du matériel électrique, sanitaire, photographique et radio, celui-ci venant également des Pays-Bas; les pays nordiques exportent leurs produits laitiers (Danemark, Pays-Bas), du ciment et surtout des bois scandinaves (importance du trafic avec la Suède), du matériel de précision et électrique (frigidaires, téléphones), ainsi que la Suisse.

Les pays du Commonwealth complètent les besoins alimentaires (Kénya, Afrique du Sud, Australie). Le rôle des U.S.A., important de 1945 à 1952, a beaucoup diminué; ils vendent à l'île des lubrifiants, des fûts métalliques, quelques autos, des machines que ne fabrique pas la France. L'Extrême-Orient a conservé son rôle de fournisseur traditionnel: l'Inde vend ses sacs de jute, indispensables pour l'expédition des sucres. Tout l'Extrême-Orient, du reste,

participe au trafic avec la Réunion, à cause de l'origine asiatique d'une partie de sa population: la Chine envoie ses coffres en camphriers, ses herbes médicinales, ses porcelaines peintes, ses calendriers, ses lanternes à dragons, et aussi de la vaisselle ordinaire, du thé, des soieries; l'Inde expédie des « ingrédients malabars », et, de plus en plus, des livres et des films en langue hindoue. Ces marchandises transitent souvent par Port-Louis; il faut signaler le rôle croissant de Hong-Kong, qui rassemble au départ une bonne partie de ces marchandises et y ajoute de façon croissante des tissus indiens, japonais, des articles de bonneterie à bon marché, à la demande des commerçants chinois et « z'arabes ». Les importations d'Hong-Kong se sont montées à 11 tonnes en 1952, 38 en 1953, 107 en 1954, 167 en 1955, 319 en 1956 (1).

Quant à leur origine, les marchandises importées se répartissent dans les proportions indiquées par la figure 50. Sur le plan régional, les fournisseurs étrangers se présentent ainsi (moyenne 1955-1956): Europe occidentale, 26,9 %; Scandinavie, 16,7 %; Grande-Bretagne, 13 %; Moyen-Orient, 12,8 %; Extrême-Orient, 12,1 %; Commonwealth (sans l'Inde), 11,6 %; U.S.A., 7,3 %; divers, 3,1 % (2). Depuis 1949, le commerce avec les pays du monde soviétique est nul.

#### IV. — LA BALANCE COMMERCIALE

Dépendant essentiellement de quelques produits tropicaux intéressant la clientèle française, le commerce réunionnais a connu en trois siècles trois périodes glorieuses: celle du café, de 1725 à 1755, celle de la canne entre 1830 et 1865, et la période actuelle depuis la départementalisation.

##### I. — Le tonnage et l'activité portuaires.

Les balles de café n'étaient point lourdes. Ce n'est que vers 1835 que l'essor du sucre, joint aux besoins d'une population sans cesse croissante, amène le trafic total maritime à dépasser 30 000 tonnes. A l'apogée du Second Empire il ira jusqu'à 150 000 t (3), chiffre qui ne se retrouvera plus, ensuite, qu'après 1930. En 1938, l'ensemble du mouvement est à 178 000 tonnes; la seconde guerre mondiale le fait tomber à 20 115 en 1942. Le « boom » conjugué du sucre et de l'équipement en matériel lourd lui fait allègrement franchir depuis 1948 des étapes plus considérables encore: de 186 000 t en 1948, il passe à 287 945 t en 1952 et, après le léger recul dû à l'essoufflement de 1953 (282 000 t), il continue sa course ascendante: 463 670 tonnes en 1957.

Le sucre pèse. Aussi la balance en poids est-elle assez souvent positive à la Réunion, dès 1830; il en fut longtemps ainsi. Aux époques de crise sucrière en revanche, les importations se trouvent être les plus pondéreuses. Depuis le démarrage de 1945, l'accroissement du sucre a été tel qu'il a presque tous les ans surpassé le tonnage, pourtant conséquent, des biens d'équipement.

(1) Calculs d'après l'Annuaire statistique de la Réunion, 1952-1955, p. 81, et les statistiques du commerce et de la navigation, 1956.

(2) Le total excède 100 %, certains pays (Hong Kong, Malaisie) faisant partie de deux catégories à la fois.

(3) Notice sur la Réunion (1900).

On conçoit les difficultés qu'a eu longtemps pour assurer tout ce trafic le Port de la Pointe des Galets, aménagé à une époque d'activité ralentie, où le mouvement total n'excédait guère 120 000 tonnes. Toujours est-il qu'actuellement il assure, — et dans de bonnes conditions, — un mouvement presque quadruple.

Comme partout, la concentration a joué; la diversité et le nombre des navires diminue, et leur cargaison augmente. Même aux temps de l'« Exclusif » de la Compagnie des Indes, de nombreux voiliers étrangers, — voire des pirates, — venaient toucher les rades de Saint-Paul et de Saint-Denis. Des bateaux d'armateurs privés sillonnaient l'océan; la jeune flotte de commerce américaine hanta même les Mascareignes entre 1790 et 1810. Au cours du XIX<sup>e</sup> siècle, c'est 250 à 360 bateaux qui touchent tous les ans Bourbon, — 498 en 1861, — car, outre les navires au long cours, un cabotage intense s'exerçait au long des côtes de l'île et jusqu'aux ports malgaches (1). Les entrées des navires au long cours furent de 77 en 1853, 196 en 1854, 240 en 1855, 332 en 1856, la jauge passant de 49 000 à 98 000 tonneaux environ. Il s'agissait de navires à voiles légers. Leur nombre décroît ensuite lentement jusqu'à 96 en 1903, mais il s'agit alors souvent de vapeurs (2).

Dès 1881, ces navires commencent à entrer dans les bassins encore inachevés de la Pointe des Galets. Leur tonnage est plus fort, leur origine moins variée, leur nombre plus restreint. Les Compagnies elles-mêmes se raréfient, se répartissent les secteurs océaniques. Les Messageries Impériales, — puis Maritimes après 1870, — desservent régulièrement l'île depuis 1864, d'abord par le Cap, puis par Suez, avec transbordement d'Alexandrie à Suez jusqu'à l'ouverture complète du canal en 1869 (3). La Péninsular Oriental Line dessert également un moment l'île, puis l'abandonne; jusque vers 1867, cependant, la ligne française d'Australie fréquente le Port. Celui-ci, profitant peu à peu de l'arrêt progressif des « marines » et donc du cabotage, centralise un trafic toujours plus massif. En 1938, il voit 146 entrées; presque désert pendant la guerre de 1939-1945 (27 navires en 1941, 6 en 1942, 21 en 1943), il retrouva vite ses effectifs ensuite (109 en 1950, 163 en 1955, 149 en 1956), avec une jauge très supérieure et un tonnage accru, les Compagnies, dans la mesure du possible, groupant sur un même navire les cargaisons à destination de la Réunion, autrefois éparpillées. Le cabotage a disparu.

Le trafic maritime actuel du port peut être représenté par le tableau suivant (4):

(1) En 1822, — avant donc que le sucre soit devenu une occasion de gros trafic — 65 navires au long cours jaugeant 20 000 tonneaux ajoutèrent leurs entrées à celles de 110 caboteurs d'un total de 13 000 tonneaux, d'après Thomas. Les états fournis par Maillard pour la grande époque du Second Empire ne distinguent pas entre navires normaux et caboteurs; leur ensemble oscilla entre 110 000 et 190 000 tonneaux, de 1855 à 1861. Voir aussi Nanteuil, op. cit., II, p. 618.

(2) HUBERT-DELISLE. Discours à la Chambre de Commerce, 14 mai 1857. Ces navires sont de toutes provenances. En 1878, il y en eut 240, venant essentiellement de Marseille, de Nantes ou de Bordeaux par Madagascar, ou y revenant, par Maurice; mais trois venaient de Calcutta, 14 de La Plata, 4 venaient de New York, 2 du Pérou, 2 de Mascate, 4 de Chittagong — sans compter Cardiff, Londres, Saïgon, Singapour, Adélaïde, Madras et même 4 navires de pêche de Saint-Paul et Amsterdam. Vers cette époque, la colonie possédait sa petite flottille de voiliers, caboteurs et pêcheurs: le *Bernica*, le *Cilaos*, de sept à quinze navires selon les temps; ils appartenaient à des maisons commerciales de la place: la goélette *Alice-Adélie*, de la Maison Fulgence, à Saint-Denis, assurait le ravitaillement de la ville en pois du Cap et en tortues venues de Fort-Dauphin ou de Tuléar; d'autres allaient chercher le riz et le blé à Saïgon ou à Calcutta, les bœufs à Vohémar, le « snook » à Saint-Paul et Amsterdam.

(3) Par le Cap, le voyage dure 90 jours et coûte 1 200 francs. Par Suez, avec transbordement, 26 jours, moyennant 600 à 2 000 francs selon la classe.

(4) Chambre de Commerce. Statistiques douanières. Annaires statistiques 1951 et 1952-1955.

## ENTREES DES NAVIRES AU PORT

	Nombre de navires	dont navires français	Jauge totale tonneaux	Jauge navires français	Marchandises (en tonnes)		
					Embarquées	Débarquées	Total
1939 ....	131				74 338	103 600	177 938
1948 ....	90	29	269 000		84 509	126 443	210 952
1949 ....	81		217 000		111 754	106 890	217 644
1950 ....	109		325 915		118 821	140 491	259 312
1951 ....	107		376 618		123 858	142 613	266 471
1952 ....	114	64	431 000	289 000	152 600	141 600	294 200
1953 ....	138	84	488 000	353 000	195 937	136 707	336 643
1954 ....	161	104	522 000	416 000	205 600	148 800	354 400
1955 ....	164	109	575 000	466 000	186 614	176 516	363 130
1956 ....	149	99	585 000	444 000	214 281	201 063	415 344
1957 ....	138	89	488 000		241 427	222 312	463 739
1958 ....	131	89	482 359	371 978	213 757	227 479	441 236

De nos jours, trois compagnies maritimes assurent la presque totalité du trafic :

— Les Messageries Maritimes (ligne dite de « l'Océan Indien »), assurent le transport du fret et des passagers par une ligne rapide directe, de Marseille à Maurice par Port-Saïd, Djibouti, Monbasa, Dar-es-Salam et les grands ports malgaches (Majunga, Nossi-Bé, Diégo-Suarez et Tamatave (1)).

— La N.C.H.P. (Nouvelle Compagnie Havraise Péninsulaire) possède une flotte de quatorze cargos, dont certains très modernes et rapides qui assurent les liaisons Mer du Nord-Océan Indien par le Cap, desservant au gré des besoins Hambourg, Anvers, Bordeaux, Casablanca, Dakar, Durban et les ports malgaches. Des cargos lents font escale dans les ports secondaires de la Grande Ile, surtout à Tuléar et à Fort-Dauphin, voire à Vohémar et à Antalaha, où ils chargent des bœufs. Ils sont en liaison avec les caboteurs qui touchent toutes les rades foraines.

— Font de même les cargos de la S.E.A.L. (Scandinavian East Afrika Line) qui, vieux habitués de l'Océan Indien, portent à la Réunion un tonnage important de bois du Nord. Les trois Compagnies totalisaient vingt-six navires réguliers qui, en 1956, assuraient les liaisons avec l'Europe; elles affrètent en plus, si besoin, des navires de charge supplémentaires, soit, en moyenne, un tous les quinze jours; en fait, ils sont surtout nombreux de septembre à mars, pour enlever, au fur et à mesure, les sucres qui viennent remplir les docks.

Le désir des industriels réunionnais, — pour abaisser les prix de revient des sucres — serait de voir établir une ligne maritime directe

(1) Depuis 1956, pour gagner du temps et du carburant, tous les navires ne touchent pas tous les ports africains et ils ne passent à la Réunion qu'à l'aller ou au retour, alternativement. La nécessité de toucher les ports malgaches aboutit à ce paradoxe curieux qu'un navire mettait plus de temps à joindre Marseille-Pointe des Galets en 1950, qu'en 1870. Les cinq navires modernes des Messageries ont réduit le trajet à 23 jours.



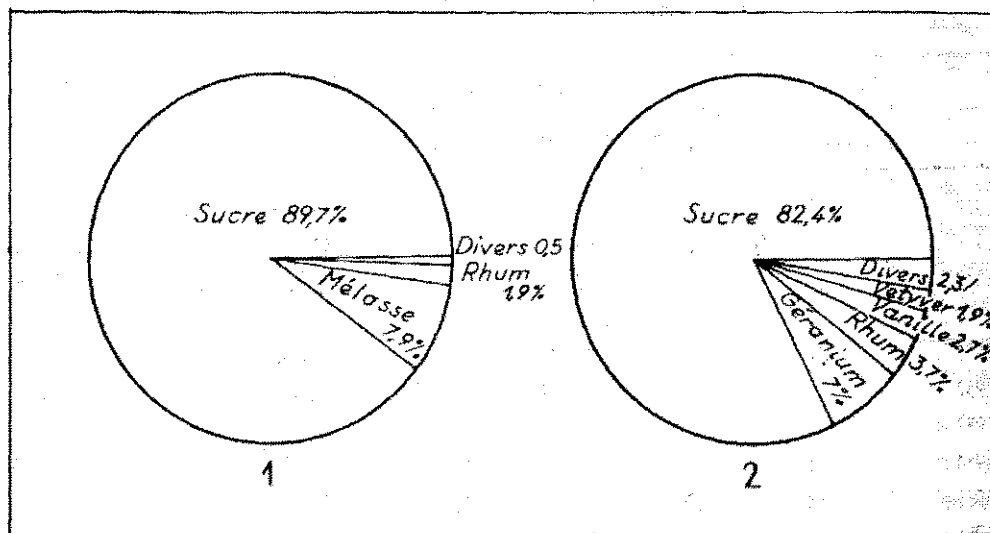


Fig. 49. — Répartition des exportations en 1956  
1. en poids. — 2. en valeur.

Réunion-Marseille. Mais c'est pratiquement irréalisable: d'avril à juillet, les navires repartent presque sur lest de l'île, et leur voyage n'est rentable que parce qu'ils font leur plein à Tamatave et à Majunga. Même en saison sucrière, ils ne peuvent du reste se charger à plein, sous peine de talonner dans le chenal de sortie du Port. La desserte de la Réunion ne peut pratiquement être assurée qu'en symbiose avec Madagascar; il y a donc parfois afflux de navires, chacun étant assez peu chargé. Outre les bateaux des grandes Compagnies, le port est fréquenté par quelques « tramps » isolés, surtout norvégiens ou anglais, parfois hollandais, grecs ou panaméens, qui ramassent leur fret aux Mascareignes et dans les ports malgaches, et qui parfois, de même que certains Havrais ou Scandinaves, poussent jusqu'à Saïgon charger du riz qu'ils déposent au retour.

## 2. - Le déficit de la balance des valeurs.

En valeur, l'île a traité pour 9,6 millions de francs par an en moyenne vers 1815 et 1820, et 16,9 entre 1821 et 1830; elle a atteint une moyenne de 54 millions durant la grande décennie 1851-1860, et 52 dans la suivante, avec une pointe de 111 en 1861 (1). La moyenne baisse ensuite lentement jusqu'à 32,5 en 1901-1910, avec un minimum de 11,8 millions en 1908, puis remonte, comme prévu. Elle est à 219 millions en 1921-1930, 321 en 1930-1940, 2 milliards 736 en 1940-1950. Et, pour la période 1951-1957, elle atteint presque 13 milliards C.F.A. (Fig. 43).

La conjonction de l'essor sucrier et de l'essor d'équipement donne des sommes dont la Réunion n'a jamais approché, même si on les réduit en francs « germinal » pour les comparer aux affaires des époques de La Bourdonnais et d'Hubert-Delisle. La valeur globale des échanges atteint 5 121 millions en 1948, 10 755 en 1950, 12 764 en 1954, 15 858 en 1957; elle a augmenté au total, depuis 1947, de 492 %.

Les importations, malheureusement, surpassent très régulièrement en valeur les exportations, comme en témoigne le tableau suivant:

(1) DECARY. L'île de la Réunion. Dans Deschamps, Decary et Ménard, op. cit., p. 131.

COMMERCE EXTERIEUR DE LA REUNION 1947-1958  
(en millions de francs C.F.A.)

Années	Poids (t)	Valeur	Augment. sur l'année précéd.	% en plus import. en val. par rap. aux export.	Déficit de la balance en valeur
1947 ...	148 722	2 675		5,8 %	— 75
1948 ...	186 222	5 121	+91,4 %	27,8 %	— 625
1949 ....	190 900	6 781	+12,4 %	6,6 %	— 217
1950 .	214 287	8 048	+18,6 %	31,9 %	—1 109
1951 ....	255 374	10 755	+33,6 %	28,3 %	—1 137
1952 ....	287 949	12 199	+13,4 %	29,9 %	—1 590
1953 ....	282 769	11 768	— 3,4 %	19,7 %	—1 060
1954 ....	335 444	12 764	+ 8,4 %	2,8 %	— 182
1955 .	357 607	12 973	+ 1,6 %	29,3 %	—1 302
1956 ....	397 760	14 453	+11 %	29,2 %	—1 842
1957 ....	437 670	15 858	+ 9,7 %	31,4 %	—2 152
1958 ...	410 411	16 768	+ 5,7 %	53,3 %	—3 530

Cette balance déficitaire ne semble pas sur le point de s'équilibrer. Lors de la crise de croissance de 1955, les importations ont même augmenté de 10 % en valeur pendant que les exportations baissaient de 8 %. En 1956, l'île exportait par tête d'habitant 692 kilos de marchandises pour 21 078 francs C.F.A. et importait 637 kilos pour 27 237 francs C.F.A. : sur ce dernier poids, il y avait 226 kilos de produits alimentaires. En 1938, année normale d'avant-guerre, l'île exportait, toujours par habitant, 407 kilos, et en importait 436, dont 204 de produits alimentaires. Il y a donc progrès dans le niveau de vie, sinon dans les bénéfices commerciaux.

A l'exception de son pétrole, la Réunion fait pratiquement la quasi-totalité de son commerce avec la France ou les pays de la zone franc. En fait, en dehors de la métropole, il s'agit presque uniquement de Madagascar et de l'Algérie, accessoirement du Maroc et du Sud-Vietnam. Tout le reste peut être tenu pour trafic négligeable et irrégulier, mis à part toutefois la clientèle fidèle des Anglo-Saxons pour les essences à parfums.

En 1953-1955, le trafic en valeur de l'île avec le reste du monde s'est établi selon les proportions suivantes (1) :

	Exportations	Importations	Moyenne
Zone franc .....	90,8 %	88,4 %	89,6 %
Zone sterling .....	1,3 %	3,2 %	2,25 %
Zone dollar .....	1 %	1,2 %	1,10 %
Autres étrangers .....	6,9 %	7,2 %	7,05 %
Total .....	100 %	100 %	100 %

(1) Calculs établis d'après les chiffres fournis par Marchés Coloniaux du 14 juillet 1956, p. 1 557.

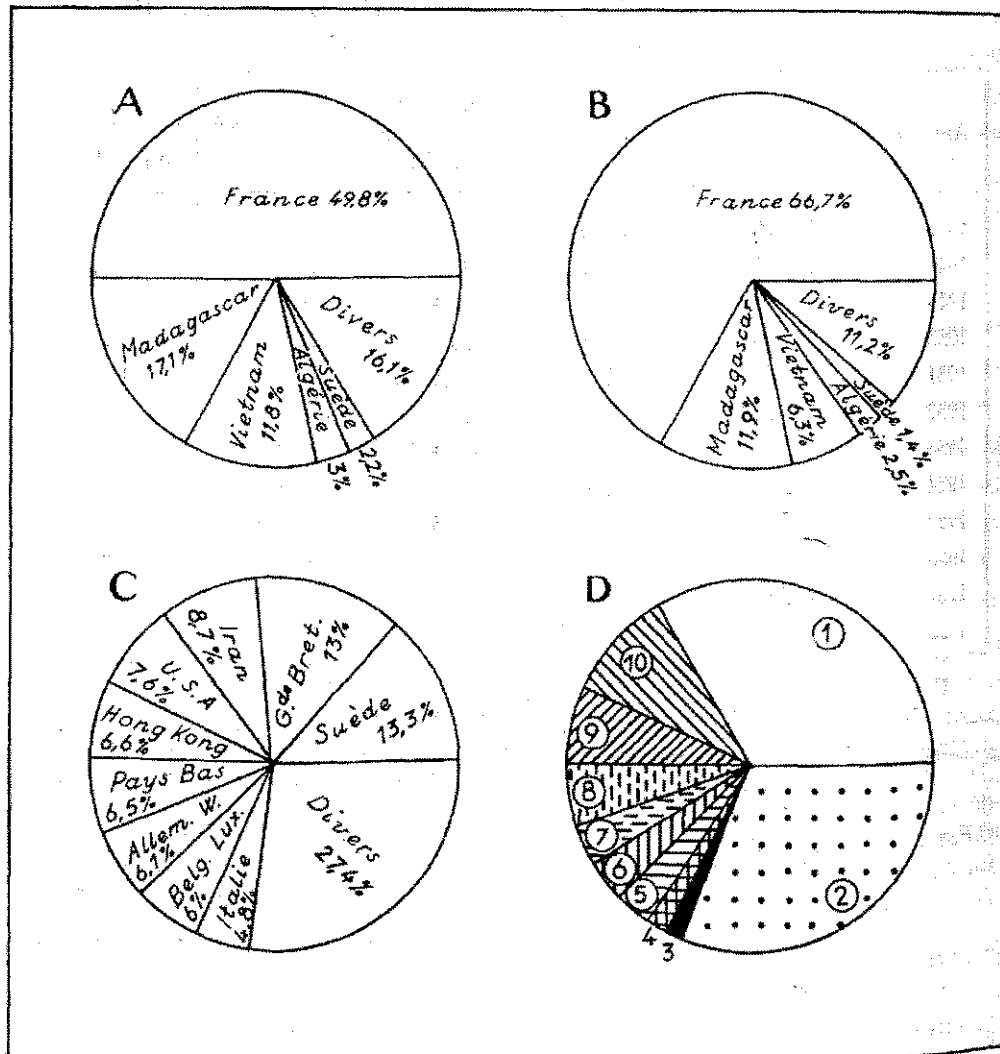


Fig. 50. — Importations: moyenne 1955-1956

Origine des importations: A. en poids. — B. en valeur. — C. Fournisseurs étrangers. — D. Répartition des importations en valeur (1956).

1. Produits alimentaires, 33,3 %. — 2. Divers, 31,3 %. — 3. Matériel électrique, 1,4 %. — 4. Hydrocarbures, 1,8 %. — 5. Matériaux de construction, 3,3 %. — 6. Métaux, 3,6 %. — 7. Engrais, 3,6 %. — 8. Véhicules (et pièces détachées), 5,4 %. — 9. Machines diverses, 6,7 %. — 10. Tissus, habillement, 9,6 %.

L'examen détaillé des chiffres d'affaires permet de constater que les trois périodes de splendeur économique n'ont pas été fatalement des périodes de bénéfices commerciaux. En réalité, la balance du commerce réunionnais a été le plus souvent officiellement déficitaire, depuis 1815. Les phases excédentaires ne sont pas les périodes de prospérité, où l'argent gagné sert à acheter beaucoup, mais celles de reprises d'affaires après les crises, où l'on vend de plus en plus sans avoir encore le goût de la dépense: par exemple, les débuts de la canne, de 1816 à 1840, les années 1914-1918 qui ont poussé à la production, et les premières années

d'après-guerre, jusque vers 1925. Pendant la décennie glorieuse de 1850 à 1860, qui correspond à la productivité maximum du siècle, seules les années 1856 et 1857 ont été excédentaires; encore l'ont-elles été d'assez peu. Si bien que c'est peut-être la progression inattendue et rapide du rythme des affaires qu'on a pu appeler prospérité. Il est vrai que tous les bénéfiques ne s'inscrivent pas en millions sur les registres de la douane; les grandes familles possédaient de solides fortunes; investissements, crédits, apports de capitaux extérieurs n'ont jamais été évalués; il faudrait faire les « comptes du pays » et non ceux de la douane, pour trouver l'explication de la prospérité matérielle coexistant avec le déficit officiel.

De même, le tourbillon d'affaires qui brasse l'île depuis 1947 ne doit pas faire perdre de vue le déficit, croissant dans l'ensemble chaque année, du commerce réunionnais. Ce n'est guère un mal quand on sait que c'est pour s'équiper en biens de production que l'île semble s'endetter; en réalité, beaucoup des dépenses qui créent le déficit commercial sont des dépenses productives, sans lesquelles le niveau des exportations, au lieu de s'élever, se serait abaissé les années suivantes. Le capital matériel de la Réunion s'enrichit de ces investissements.

Mais il faut surtout penser que les valeurs que nous citons sont les « valeurs en douane », c'est-à-dire des valeurs assez théoriques, parfois fictives, en tout cas ne correspondant qu'à un moment passager de la valeur changeante des marchandises. La valeur réelle C.A.F. des importations (1) est majorée d'environ 5 % par les estimations « en douane »; lorsque entrées et sorties s'équilibrent à peu près, cette proportion suffit à renverser la balance. M. Guézé, faisant le bilan de l'économie de l'île entre 1929 et 1938 (2) est arrivé à prouver que les exportations qui, en « valeur douanière », correspondaient à 45,7 % du commerce total, atteignaient 50,7 % de ce commerce, si on comparait leur valeur F.O.B. aux valeurs C.A.F. des importations (3); sur ces bases, beaucoup plus proches du réel, la balance, officiellement déficitaire pendant ces dix ans, se révélait au contraire excédentaire; ces calculs correspondant effectivement à une période de stabilité remarquable et à une prospérité certaine, quoique, dit M. Guézé, très mal répartie à l'intérieur de l'île. Ils ne peuvent cependant manquer d'engendrer un certain scepticisme sur la valeur des affirmations, même les plus chiffrées.

## V. — LES BASES FINANCIERES DU COMMERCE

Aussi bien les autorités les plus compétentes affirment tantôt l'excellente santé économique de l'île, tantôt la grave inquiétude que leur inspire un déficit à leurs yeux annonciateur de catastrophes. Selon que ces voix appartiennent à l'administration, à la politique, aux éléments locaux ou métropolitains, elles mettent l'accent sur tel aspect favorable ou défavorable de la situation, et pour essayer d'y voir clair, le géographe doit se transformer en économiste, et même en financier, afin de savoir quelle réalité se cache derrière le déficit brut de la balance commerciale.

(1) Valeur C.A.F.: livrée déchargée à quai.

(2) P. GUÉZÉ. L'après-guerre et la crise économique à la Réunion. Agronomie Agricole, mai-juin 1946.

(3) Valeur F.O.B.: livrée sur bateau.

### 1. - Un inconvénient : les tarifs douaniers.

Y a-t-il moyen d'éviter ce déficit? A coup sûr, aux yeux de certains; il n'est que de permettre à l'île d'aménager elle-même sa politique douanière, de telle façon qu'elle puisse acheter en franchise les produits dont elle a besoin, là où elle les trouvera à meilleur compte: ainsi la valeur des importations baissera brusquement et cela seul suffira à établir une balance excédentaire. Le mal actuel vient d'un mauvais système douanier, et notamment de la loi de 1892 et du décret de 1949, qui reflètent l'esprit d'une déplorable assimilation à la métropole.

La thèse est la suivante: d'après les textes de 1892 et de 1949, l'île partie intégrante de la métropole, possède le même régime douanier, c'est-à-dire que les marchandises étrangères y pénétrant payent les mêmes droits qu'en France. Ces tarifs ont été étudiés pour la métropole, pays tempéré, industrialisé et d'un haut niveau de vie; ils tendent à y prohiber des produits dont elle n'a guère besoin ou qui gênent son industrie. Il se trouve que la Réunion, tropicale, agricole et sous-développée, n'a pas ces mêmes besoins: de lourdes taxes douanières l'empêchent de se procurer à l'étranger à bon marché des marchandises qui lui sont nécessaires, et qu'elle doit acheter très cher en France; ainsi des machines de sucreries, ou des sacs de jute. Or, elle devrait pouvoir acheter au cours mondial, si l'on veut qu'à son tour elle puisse vendre son sucre au cours mondial; elle ne le peut, et de là viennent le déficit de son commerce et le marasme économique. Certains même ajoutent qu'en conséquence la Réunion — contre laquelle l'étranger riposte par des mesures du même genre, — empêchée d'exporter à l'étranger ses divers produits, dut abandonner progressivement, depuis la loi de 1892, ses cultures vivrières, sa vanille, ses vergers, ses essences, et s'adonner bien plus qu'avant à la canne, qui devint dès lors monoculture, tout en exposant l'île à la concurrence betteravière de la métropole (1).

Effectivement, avant 1892, le Conseil Général de l'île avait fait ratifier par l'Etat un régime beaucoup plus libre-échangiste. Le statut de 1843 avait créé un droit de sortie de 3,5 % à 4 % *ad valorem*, perçu au départ des denrées d'exportation: sucre, café, épices, coton, légumes secs, auxquels s'étaient adjointes plus tard la vanille et les essences. A ce droit s'ajoutait un octroi de mer au profit des communes. Modifié plusieurs fois, tantôt dans un sens restrictif et d'assimilation (1884), tantôt dans un sens plus libéral encore (1873); ce régime avait à l'époque suscité bien des critiques. Mais il ne fait pas de doute que la situation créée par la loi de 1892 comportait à son tour de sérieux inconvénients. Il est exact que les importations de l'étranger, qui, jusque là oscillaient entre 55 et 70 % des achats, en valeur, tombèrent progressivement à 50 % en 1893, 25 % en 1900, et, depuis, ont toujours été assez faibles (18 % en moyenne depuis 1948). A vrai dire, cependant, lorsque le Conseil Général avait liberté de fixer lui-même sa politique douanière, le déficit était quand même de règle, et largement, on l'a vu. Il nous faut ajouter que la monoculture de la canne date justement des années de libre échange d'Hubert-Delisle, que l'essor des plantes à parfums date précisément d'après 1892, et qu'en 1890 le sucre figure déjà pour 91,3 % des exportations en poids (37 307 t), ce qui, — une fois ajoutés le rhum (1 254 t), le café (346 t) et la vanille (53 t) — laisse peu de place aux cultures

(1) H. CORNU. Les effets économiques de l'assimilation sur les entreprises privées réunionnaises, 86 p., inédit, 1955 (p. 10 en particulier).

vivrières (1874 t). Il en était de même au cours des années dont nous avons pu avoir le détail entre 1870 et 1892: en 1888, la France acheta 86,2 % en valeur des exportations réunionnaises; il est donc inexact de dire que la conséquence de la loi de 1892 fut la coupure entre la Réunion et les marchés étrangers. On se demande du reste quel pays, en 1958, pourrait acheter à l'île assez de produits vivriers pour dépasser en intérêt les achats de sucre par la métropole.

Certes, une politique de franchise douanière au gré des autorités locales aboutirait à des importations accrues de l'étranger qui reviendraient moins cher; mais, on va le voir, la législation douanière actuelle autorise en faveur de l'île de nombreuses dérogations aux tarifs. Il convient surtout de ne pas oublier qu'en échange de produits métropolitains achetés par la Réunion au-dessus de leur valeur mondiale, la métropole et les pays de l'Union Française achètent à un prix tout à fait exceptionnel, et en en payant en partie le transport, un sucre que la Réunion n'aurait pratiquement aucune chance de vendre ailleurs. Ce n'est pas dans la loi de 1892 qu'il faut voir la cause d'une crise économique commencée bien avant son vote, et terminée bien avant son abrogation, mais dans l'effondrement du prix du sucre, joint aux diverses épreuves qui fondirent sur l'île à partir de 1863 et que nous avons déjà analysées (1).

Le régime douanier actuel (décret du 27 décembre 1949) est une conséquence de l'assimilation complète due à la départementalisation. C'est l'application du régime métropolitain.

A la sortie de l'île, aucun droit n'est plus perçu, ni sur les sucres, ni sur aucun produit d'exportation.

Aux entrées, le régime est différent selon l'origine des marchandises:

a) Les marchandises originaires de France, des D.O.M., d'Algérie, — et (spécialement pour la Réunion) de Madagascar — entrent en franchise; si elles viennent d'un autre pays de l'Union Française, elles entrent dans les mêmes conditions qu'en France. Mais cette absence de droits de douane proprement dit ne les dispense pas d'acquitter:

— des taxes sur le chiffre d'affaires (taxes *ad valorem*) perçues à l'arrivée par la douane, alors que les mêmes produits, vendus en France comportent cette taxe incluse dans leur prix de vente. La principale de ces taxes est la taxe sur la valeur ajoutée (11,5 % en tarif normal), à laquelle s'adjoint un droit de consommation sur les alcools. L'ensemble peut atteindre 13 à 15 % *ad valorem*.

— Un droit d'octroi de mer, de 4 % en moyenne, taxe locale au profit des communes de l'île. Il varie de 2 à 11 % selon les marchandises. Cependant, vu la nécessité d'aider l'île à rattraper son retard économique, un tarif réduit ou même une franchise totale de ces droits sont prévus pour de nombreux produits d'équipement, matières premières ou biens de consommation de première nécessité (2).

(1) La loi de 1892, cependant, avait été faiblement aménagée en faveur des colonies, qui demandaient qu'on reconnut leur « personnalité douanière »: des décrets (1910) dressèrent la liste de produits bénéficiant de tarifs réduits ou de dérogations. La grande crise économique mondiale de 1929-1931, la surproduction sucrière, la politique de soutien impérial et le contingentement des sucres aboutirent à un *modus vivendi* entre 1932 et 1935, époque qui fut pour la Réunion calme et prospère.

(2) C'est ainsi que sont exempts de la taxe sur le chiffre d'affaires les matériaux de construction, les engrais, les carburants, l'outillage industriel et agricole; de l'octroi de mer: le riz, le maïs, les produits laitiers, légumes, sel, ciment, engrais, bois, papier, les fers, fontes et aciers, tubes et tôles, moteurs, machines et pièces détachées, camions et tracteurs.

b) Les marchandises d'origine étrangère paient en principe les mêmes droits qu'à leur entrée en métropole: c'est-à-dire que, outre les taxes ci-dessus, elles acquittent un véritable droit de douane. C'est le principe de la loi de 1892. Toutefois, il y a là encore un tarif douanier réduit, spécial à la Réunion, pour certaines marchandises dont l'île a un important besoin — alors que la métropole n'en a pas la même nécessité — (il concerne notamment le pétrole, les tracteurs, certains produits agricoles). Cette liste est modifiable; elle a déjà été aménagée à plusieurs reprises; il faut ajouter que depuis la mise en route de l'O.E.C.E., de nombreux produits originaires des pays adhérents entrent dans l'île en franchise. La gêne à l'importation semble donc s'atténuer très sensiblement.

## 2. - Une chance: le franc C.F.A.

Créé en décembre 1945 pour compenser le prix de la vie théoriquement beaucoup plus élevé en Afrique noire qu'en métropole, et pour remplacer le franc ordinaire par une monnaie au pouvoir d'achat supérieur, il règne sur une zone à laquelle sont rattachées Madagascar et la Réunion. Celle-ci se trouve être ainsi le seul département français jouissant d'une monnaie spéciale, valant, depuis décembre 1949, 2 francs métropolitains (1).

L'existence du franc C.F.A. est, pour la Réunion, une chance unique. Si cette existence a pu être justifiée lors de sa création, il est certain qu'actuellement l'île profite d'une situation privilégiée que les autres D.O.M., — sans parler des 89 départements métropolitains, — peuvent lui envier.

Il est d'abord inexact de dire que les marchandises valent toujours deux fois plus cher qu'en France. Certes, le transport maritime, les taxes, les bénéfices des intermédiaires augmentent beaucoup le prix des produits, mais ce prix est rarement doublé. Il ne l'est même pas pour nombre de biens d'équipement volumineux ou pondéreux venus de France. Il ne l'est pas — et de loin — pour quantités d'articles fabriqués et biens de consommation. Beaucoup de ceux-ci, du reste, sont dispensés de la T.V.A. (taxe sur la valeur ajoutée correspondant à 25 % de la valeur qui est incluse dans leur prix de vente en métropole) — ou ne paient qu'une T.V.A. très diminuée.

Un article vendu en France 200 francs métropolitains, transporté à la Réunion, devrait valoir, dans le cas d'un doublement de prix, 400 francs métropolitains, soit 200 francs C.F.A.; or il vaut en moyenne 150 à 170 fr C.F.A. (2). Le pouvoir d'achat du franc C.F.A. est donc supérieur à celui du franc métropolitain, et sur bien des importations l'acheteur « gagne » un peu, en jouant, le plus honnêtement du monde, sur la différence entre la valeur officielle et la valeur réelle de sa monnaie. D'autre part, c'est jouer sur les mots que de dire, comme on le dit souvent, que tout est à la Réunion, plus cher qu'en France: c'est théoriquement exact pour les marchandises qui en viennent, grevées de lourds frais de transit; mais, en revanche, beaucoup des marchandises essentielles, et qui ne viennent pas de France, sont beaucoup moins chères que dans la métro-

(1) Soit, depuis le 1<sup>er</sup> janvier 1960, 0,02 NF.

(2) La tonne de ciment valait au débarqué, au début 1959, 5 550 fr C.F.A. Elle valait de 6 300 à 6 500 stockée en docks, et 7 200 à 7 600 rendue en gare de Saint-Denis. En France, à la même époque, elle valait 10 000 fr métré livrée à l'entrepreneur. Doublee, elle aurait dû valoir 10 000 fr C.F.A. à Saint-Denis.

pole: l'essence, le fuel, le riz, la viande, les tissus; surtout, la population a beaucoup moins de besoins essentiels à satisfaire qu'en France: le problème du chauffage ne se pose pas, celui de l'habillement est très réduit, les seuls tissus utiles étant les cotonnades bon marché; celui de l'habitat est des plus simples pour la masse; qu'on le déplore ou qu'on s'en félicite, le nombre des sollicitations, dans un genre de vie si fruste, est infiniment moindre qu'en Europe: voyages, spectacles, produits somptuaires, éclairage, sont réduits au minimum; les besoins alimentaires sont, pour le moment, satisfaits à bien moindres frais qu'en France. Autrement dit, avec 10 000 francs C.F.A., le créole moyen vit beaucoup plus longtemps de sa vie normale qu'un métropolitain moyen de la sienne avec 20 000 francs (1). Par suite de traitements aux fonctionnaires beaucoup plus élevés qu'en France, de dépenses beaucoup moins nombreuses, du pouvoir d'achat supérieur de la monnaie locale, de fructueux profits sont possibles, dont témoignent ces dernières années les constructions, le niveau de vie, les achats somptuaires d'un nombre croissant de familles.

Enfin si, théoriquement, le franc C.F.A. se justifie du fait qu'à la Réunion les produits reviennent beaucoup plus cher qu'en France, il n'en est pas moins vrai que le problème est le même dans les autres D.O.M., où le franc métropolitain n'en subsiste pas moins. Il y a donc à la Réunion un avantage certain à exploiter.

### 3. - Un stimulant énergétique: le F.I.D.O.M.

Enfin, et surtout, une très grande partie des dépenses d'importation ne sont pas payées par ceux qui touchent les bénéfices des exportations, mais par l'Etat, car elles sont payées sur les fonds du F.I.D.O.M.

Branche spéciale, pour les D.O.M., du Fonds d'Investissement pour le Développement économique et social (F.I.D.E.S.), créé par la loi du 30 avril 1946, cet organisme a pris en charge l'équipement économique et social des nouveaux départements, et fournit les sommes nécessaires aux énormes investissements que nécessite la création d'une infrastructure moderne. Il met au net et approuve les plans quadriennaux successifs. Ses crédits sont venus s'ajouter aux dépenses normales de l'Etat, lequel assure le fonctionnement des grands services et distribue à la Réunion, département pauvre, des sommes beaucoup plus importantes que celles qu'il en reçoit par l'impôt. Les crédits F.I.D.O.M. sont attribués à tout service économique ou social d'Etat, départemental ou même privé s'ils se révèlent nécessaires pour l'équipement général. Si chaque année une fraction de ces fonds paie la main-d'œuvre engagée pour les travaux, une bonne partie sert aussi à importer les matériaux, machines, carburants, matières premières nécessaires à ces travaux: essence, fuel, ciment, engrais, produits bitumineux, matériel roulant, bois, métaux, machines agricoles, bétonneuses, bulldozers ont afflué dans l'île depuis 1948 grâce au F.I.D.O.M., ainsi qu'une masse d'objets fabriqués;

(1) A la Réunion, en novembre 1957, le riz valait (en francs métropolitains) 60 fr le kilo (France 140); la viande de bœuf 400 à 600 (France 1 000); le café 480 (France 1 000); l'essence 52 fr le litre (France 94); les cigarettes 70 fr le paquet (France 90); le métrage d'un complet d'homme revient en France à 7 500 fr et à la Réunion à 1 650 fr. En revanche, l'électricité, les pommes de terre, les œufs, le lait, le pain sont plus chers à la Réunion qu'en France; ils sont peu consommés. Une 4 CV modèle luxe, qui valait en France en 1949 environ 330 000 francs, aurait dû, si son prix avait doublé, valoir 330 000 fr C.F.A. à la Réunion; or elle en valait 297 000.



tout cela nécessite des importations massives, payées sur fonds d'Etat; ce sont ces importations qui créent un déficit de la balance commerciale, mais si vraiment c'est un « déficit », il n'est en tout cas pas payé par les bourses réunionnaises.

Les sommes versées à la Réunion depuis 1948 et prises sur le budget métropolitain figurent dans le tableau suivant:

### DEPENSES DE L'ETAT A LA REUNION

(en millions de francs métropolitains)

	Sommes payées par l'Etat en excé- dent de ses recettes locales (non com- pris F.I.D.O.M.)	F.I.D.O.M.	Prêts à la construction
1948 .....	276	303	
1949 .....	174	362	
1950 .....	305	444	
1951 .....	42	822	
1952 .....	412	1 441	
1953 .....	751	1 026	
1954 .....	1 150	1 425	297
1955 .....	2 023	1 461	754
1956 .....	2 754	2 178	1 255
1957 .....	2 205	2 202	1 396
1958 .....	2 047	1 228	1 014
1959 .....		1 504	
Total .....	12 139	14 396	4 716

Il faut ajouter à ces sommes des avances faites par l'Etat aux Communes, la subvention économique par quintal de sucre (5,6 milliards), le fonds de péréquation aux communes. C'est au total plus de 35 milliards de francs que l'Etat a consacré au relèvement de l'île depuis 1948. Il s'agit là, pour ce qui est du moins du F.I.D.O.M., d'une injection à haute dose destinée à créer un choc favorable, à stimuler l'économie de l'île, à lui fournir un supplément d'énergie pour la lancer sur la piste et la faire décoller; une fois en route, elle devrait, en principe, s'auto-financer. Cette injection vise à faire baisser le prix de revient du sucre et des cultures en général, suffisamment pour que l'île puisse ensuite vivre en utilisant normalement ses ressources. Cet état de chose absolument factice ne semble donc pas devoir durer indéfiniment, encore qu'ailleurs, en France et dans le monde, les investissements d'Etat semblent devenir une habitude permanente. Nul ne peut dire si, une fois cette euphorie artificielle cessée, l'île vivra d'une vie normale, ou retombera dans son indolence et sa misère.

#### 4. Une conséquence : affaires et bas de laine.

Ce qui est certain, c'est que l'île traverse une période d'activité intelligente et créatrice. Les investissements privés, déjà en jeu avant 1939, vont de pair avec les investissements publics. Les mouvements des capitaux témoignent d'une grande animation. Le montant des comptes de dépôts en banque est passé de 650 millions de francs C.F.A. au 1<sup>er</sup> janvier 1947 à 4 milliards 297 millions au 31 décembre 1958. Entre les mêmes dates, et s'accroissant à peu près dans les mêmes proportions, la circulation fiduciaire passait de 400 millions à 3 milliards 130 millions. Le marasme né de la crise de 1952-1953 fut entretenu pendant deux ans environ par une politique de thésaurisation; l'argent se cacha; la valeur de la circulation fiduciaire s'accrut brusquement plus vite que celle des comptes de dépôt, et on put avec raison parler de 500 à 1 000 millions C.F.A. qui dormaient quelque part (1). Il semble que, dès la fin 1955, les capitaux locaux sont en partie sortis de leur cachette. La courbe des comptes de dépôts a dépassé de nouveau celle de la circulation fiduciaire, et on peut espérer des investissements productifs. Mais il ne faut pas oublier qu'une grande partie des économies enfouies dans les lessiveuses doit vraisemblablement venir de la masse des fonctionnaires et employés, qui gagnent bien, ont peu de besoins, et se soucient peu d'investir leurs fonds dans autre chose que l'amélioration directe de leur niveau de vie familial; une bonne part de ces capitaux a réapparu dans la construction de maisons d'habitation qui poussent autour des villes depuis 1955.

Cependant, le commerce local n'a pu manquer de se développer considérablement, à partir du moment où la départementalisation haussait le niveau de vie de la population. Une poussée d'affaires, telle qu'elle n'en a jamais connu jusqu'ici, secoue l'île, et particulièrement Saint-Denis. Le sucre étant directement vendu en France par les sociétés sucrières, il n'est besoin que de quelques exportateurs spécialisés de vanille et d'essences à parfum, soit quatre ou cinq maisons à Saint-Denis, une ou deux à Saint-Pierre. En revanche, nombreuses sont les maisons d'importation (qui se qualifient souvent d'import-export, mais dont le rôle export se borne à quelques réexpéditions). On comptait en 1957 à Saint-Denis, 53 bureaux d'importateurs, et 8 à Saint-Pierre, auxquels il fallait ajouter des importateurs spécialisés (21 à Saint-Denis, 5 à Saint-Pierre), qui ne sont autres que les représentants de certaines marques (2). En fait, on distingue les importateurs privés dont les maisons traditionnelles sont souvent l'apanage de vieilles familles créoles, et les grosses sociétés, souvent agences locales des compagnie métropolitaines (Compagnie Marseillaise, Compagnie Lyonnaise), que deux ou trois maisons locales arrivent du reste à égaler. Ces solides entreprises, logées dans les entrepôts vieillots du bas de Saint-Denis s'occupent surtout à faire venir des matières premières et des produits pondéreux (fer, tubes, ciment, engrais, bois, bulldozers, tracteurs, outillage, carburants) et des objets fabriqués de valeur: frigidaires, matériel sanitaire, meubles, etc... Les agences spécialisées font venir les autos, camions, véhicules deux roues, et en fournissent les pièces détachées. Beaucoup d'importateurs ont un comptoir de détail ou au moins de demi-gros. On sait que de nombreux Asiatiques détaillants ont aussi leur branche importation. Enfin, de très nombreuses entreprises privées ou publiques,

(1) Discours du Préfet de la Réunion (Revue C.C., février 1956, p. 89).

(2) Annuaire Noria 1957.

chargées de l'équipement de l'île sur fonds F.I.D.O.M., font venir directement leur matériel d'Europe.

Durant les années 1948-1952, les chiffres d'affaires et les bénéfices furent tels que beaucoup de commerçants firent d'importantes commandes, qu'ils ne purent écouler entièrement au moment de la crise des années 1953-1954; il s'ensuivit un marasme du commerce local. La reprise de 1955-1956 a fait oublier cette crise. Quoi qu'on puisse dire sur les difficultés économiques (stocks invendus, factures à paiement retardé), il est patent, pour qui compare le Saint-Denis de 1948 et celui de 1958 — et il en est de même, toute proportion gardée, dans les autres agglomérations — que le commerce local se porte bien. Partout, Chinois et Z'Arabes reconstruisent en dur leurs immeubles, ou du moins en refont la façade, avec des lignes modernes, de grandes vitrines aux éclairages brillants, et aux enseignes lumineuses — ou même des dispositifs tournants en vitrine; ils y font montre d'articles de haut luxe, aussi bien que d'articles de bazar. Les magasins « chics » du centre commercial de Saint-Denis avec leurs articles de Paris: maroquinerie, radio, horlogerie, bijouterie, modes, microsillons, n'ont que peu de rapport avec les petites échoppes sans vitrine, en planches gris sale, à enseigne de bois peint, qu'on voyait aux lendemains de la guerre. Un à un, les souks deviennent des stands modernes. La publicité locale déferle jusque sur les écrans des cinémas. Le nombre des mutations de fonds de commerce — (60 par an) — témoigne d'une vive fermentation; les Chinois, en particulier, font preuve d'une mobilité extraordinaire et beaucoup d'employés se placent à leur compte. Le nombre des détaillants fait rêver; on compte dans un pays où la masse est essentiellement rurale et sous-développée, 216 magasins de tissus et de confections, 57 bazars, pratiquement tous indiens, 902 épiceries avec débit de boissons, et 320 débits de boissons proprement dits, presque tous Chinois, sauf dans les Hauts, soit — hélas! — un débit de boissons pour 260 habitants (1). La prospérité est évidente, actuellement. Il nous reste à savoir si elle repose sur des bases réelles ou simplement fictives, ou du moins artificielles, et donc quels sont les éléments et la valeur vraie de la renaissance économique et sociale de l'île, et quelles peuvent en être la solidité et la durée.

(1) Revue C.C., février 1956, p. 29.