

Le développement industriel réunionnais : état des lieux, menaces et perspectives

Par Jean-François HOARAU

Professeur de sciences économiques à l'Université de La Réunion
et membre du Centre d'Économie et de Management de l'Océan Indien (CEMOI)

La structure de l'industrie réunionnaise contemporaine est le résultat direct de la collision ancienne entre le modèle colonial d'économie de plantation, caractérisé par la domination de la filière canne-sucre-rhum, et le modèle moderne de la départementalisation, reposant sur la rente administrative, la montée en puissance du pouvoir d'achat de la population locale et la volonté (certes tardive) de diversifier l'industrie dans le cadre d'une logique d'import-substitution. Compte tenu des nombreuses entraves associées à un environnement insulaire tropical, le constat est celui d'une certaine réussite avec un tissu économique qui s'industrialise (même si la part de l'industrie reste modeste), faisant reculer significativement la dépendance réunionnaise aux importations. L'avenir de l'industrie réunionnaise est prometteur avec des défis de taille à relever, comme la consolidation de sa compétitivité, son internationalisation ou encore sa contribution à la souveraineté alimentaire et énergétique de l'île dans le cadre d'un modèle nécessairement plus circulaire.

Le choix historique de l'industrie sucrière

De l'économie de plantation...

L'histoire de l'industrie réunionnaise débute avec la fin des guerres napoléoniennes en 1815. Après la perte de Saint-Domingue et de l'Île de France (nouvellement Maurice), la production betteravière ne permet pas à la France de satisfaire ses besoins en sucre. Aussi, la mission sera donnée à l'économie réunionnaise de se spécialiser dans la filière canne-sucre-rhum, à des fins d'exportation à destination du continent européen (Rochoux, 1987). Avec le sucre, elle devient une vraie économie de plantation, s'articulant autour des trois secteurs caractéristiques : le secteur de plantation (secteur agricole de la canne et secteur industriel de transformation du sucre), le secteur commercial de l'import-export qui permet les échanges entre le territoire et la métropole, et le secteur domestique ou traditionnel tourné vers un marché local étroit et composé de petits commerces et de petites entreprises agricoles et artisanales. Dans ce cadre général, les échanges avec l'extérieur sont façonnés par les mécanismes institutionnels du « pacte colonial », lequel va laisser des traces indélébiles dans la structure productive et d'exportation de l'économie insulaire (Hoarau, 2021). C'est d'abord le système de la double exclusivité : produire et exporter vers la métropole (et uniquement vers la métropole) les matières premières

indispensables au fonctionnement des industries et / ou recherchées par les consommateurs du continent, et servir de débouchés « privilégiés » pour les produits manufacturés métropolitains (interdiction de produire et de se fournir ailleurs). C'est aussi le privilège du pavillon, en l'occurrence le monopole français sur le transport maritime. Ce mode d'organisation des échanges ne pouvait que conduire au blocage de toute possibilité d'émergence d'un secteur industriel (hors sucre), et à condamner la colonie à errer selon les humeurs du marché européen et des conditions environnementales et sanitaires.

... à la départementalisation

Cette logique de « l'exclusivité » ne disparaît pas avec la fin de la colonisation en 1946. Sous l'influence économique et politique des grands propriétaires terriens, le modèle de développement instauré par la départementalisation maintient le choix de la spécialisation sucrière⁽¹⁾, enfermant durablement La Réunion dans un système de commerce basé sur la dépendance :

- à un partenaire lointain à savoir la France hexagonale (et plus généralement l'Europe) au détriment de la coopération et de l'intégration régionales ;

⁽¹⁾ À l'image des politiques de subventions françaises et européennes bénéficiant pendant longtemps à la canne et au sucre, et bloquant toutes incitations à la diversification. L'Union européenne a récemment changé de stratégie concernant la filière, mais l'État français continue à assurer le relais.

- aux exportations d'un produit agricole tropical peu rémunérateur, le sucre (et son dérivé le rhum) ;
- aux importations de produits manufacturés et de biens alimentaires en bloquant toutes perspectives pour le développement industriel local hors industrie sucrière ;
- et à un secteur de l'import-distribution puissant et très concentré, détenu majoritairement par la grande bourgeoisie locale.

Cette dépendance excessive aux importations est amplifiée par l'autre volet du modèle de la départementalisation. En effet, le choix d'un développement par la rente administrative, les transferts publics et le rattrapage social va entraîner une amélioration rapide du niveau de vie de la population locale, s'accompagnant naturellement d'une hausse importante de la consommation domestique (Rochoux, 2016). L'appareil productif local (hors sucre) étant historiquement bloqué, ce surplus de demande intérieure ne peut être satisfait que par une explosion des importations. Sans surprise, cette organisation du commerce va largement profiter à l'import-distribution, héritière du secteur d'import-export du modèle colonial, maintenant en quelque sorte le département français dans une logique d'économie de « comptoir ».

La mise en œuvre d'une stratégie d'import-substitution au début des années 1980

Un environnement local peu favorable au développement industriel, dû à de nombreux handicaps structurels...

Il faudra attendre le début des années 1980, et l'instauration d'une industrie légère dans une logique d'import-substitution, pour que cette dépendance aux importations soit atténuée. En effet, l'explosion du chômage, poussée par une démographie galopante et l'impossibilité pour le secteur public d'absorber une main-d'œuvre peu qualifiée, rend indispensable l'émergence d'un tissu économique dynamique et plus diversifié. Mais, très tôt, les acteurs économiques et politiques locaux vont être confrontés à une difficulté majeure. Les causes du sous-développement de l'industrie réunionnaise ne sont pas qu'historiques, et relèvent également (et surtout) d'une situation de vulnérabilité économique et environnementale structurelle forte, provoquée par la présence d'un grand nombre de handicaps structurels (Hoarau, 2021). À côté de l'héritage historique, l'on retrouve les conditions géographiques (petite superficie, éloignement, isolement, discontinuité, écosystèmes fragiles, surexposition aux conséquences physiques du changement climatique, dépendance excessive aux transports maritimes), la situation sociale (intensité faible et volatilité du capital humain, instabilité du marché du travail, défaut d'appariement dans la double dimension des compétences et spatiale), la structure économique (défauts d'économies d'échelle, marchés locaux limités, manque de diversification des

activités économiques, prévalence de monopole naturel et de structures oligopolistiques, coûts élevés). Ces derniers induisent à des coûts cachés et à des défauts de productivité du travail, propres au contexte ultramarin, qui finissent par créer un désavantage significatif en termes de compétitivité-coût / prix et hors-prix pour les entreprises locales à tous les niveaux de la chaîne, fragilisant la création de valeur à plus long terme.

... d'où la nécessité de mettre en place des dispositifs de compensation

La reconnaissance de ces contraintes structurelles, notamment par l'Union européenne *via* le statut de région ultrapériphérique (Vestris, 2018), a donné lieu à l'instauration de mesures spécifiques en faveur des entreprises réunionnaises, profitant en particulier au secteur industriel (ADIR, 2016 ; IEDOM, 2020). Globalement, celles-ci peuvent être regroupées en deux catégories, à savoir les soutiens à l'investissement productif (abattement fiscal et défiscalisation, Fonds européen de développement régional ou FEDER, fonds d'investissement de proximité outre-mer) et les aides agissant sur le compte d'exploitation (les exonérations de cotisations patronales de sécurité sociale, les mesures de soutien au transport / fret, la prime à l'emploi et le contrat d'accès à l'emploi, l'aménagement de zones d'activités et de zones stratégiques, la déductibilité de la TVA sur certains produits exonérés, l'octroi de mer). Il n'y a guère de doutes sur l'efficacité de ces mesures pour l'industrie locale. Notamment, les charges sociales de personnel et les taux d'imposition sur la production (rapportés au chiffre d'affaires) plus faibles compensent en grande partie les écarts constatés sur le poids des consommations intermédiaires et sur le taux de valeur ajoutée dans le chiffre d'affaires (Dreyer et Savoye, 2013). L'octroi de mer est associé à des gains de croissance économique, de création d'emplois et distribution locale de revenus, en dépit d'un effet inflationniste (Croissant *et al.*, 2019).

La situation actuelle, une réussite certaine en dépit d'une contribution encore faible en termes de valeur ajoutée

Un territoire « en voie d'industrialisation » malgré un poids relativement modeste

De manière incontestable, le constat est celui d'un succès réel de la stratégie d'import-substitution même si la dynamique du secteur semble s'essouffler sur la période très récente (Rochoux, 2016). La production locale atteint aujourd'hui une part de marché interne de près de 80 %, et a permis de réduire significativement la dépendance par rapport aux importations : le taux d'importation par rapport au PIB était de 50 % au début des années 1980 contre environ 30 % en 2019. Cet essor s'explique par un contexte économique devenu plus favorable, avec la montée en puissance des dispositifs de compensation évoqués plus haut et

l'élargissement du marché domestique (effet démographique et effet revenu lié aux transferts publics) en dépit d'un environnement économique et social structurellement contraignant. De plus, même si le poids de son industrie (en termes d'effectifs salariés et de valeur ajoutée) est moindre qu'en métropole, l'économie ultramarine n'est pas soumise au phénomène de désindustrialisation qui frappe l'Hexagone depuis plusieurs décennies, avec des réductions notables d'effectifs salariés et du nombre d'entreprises (voir les Figures 1 et 2 ci-après). La baisse de la contribution relative de l'industrie à la valeur ajoutée totale observée depuis 2008 est principalement le fruit du déclin du secteur traditionnel du sucre et de la montée en puissance rapide du secteur des services. Toutefois, contrairement à la métropole, la part de l'industrie réunionnaise dans la valeur ajoutée totale se maintient depuis 2013 (aux alentours de 6,3 % pour l'ensemble de l'industrie, et de 4,6 % pour la partie hors industries extractives, énergie, eau, gestion des déchets et dépollution).

En matière d'emploi, l'industrie réunionnaise continue de progresser, en rupture avec la tendance nationale, avec un facteur multiplicatif de 1,2 sur les vingt dernières années.

Un secteur industriel qui se diversifie avec des retombées importantes sur l'économie locale

Le modèle industriel réunionnais a été pensé dès le début comme une industrie légère de transformation tournée principalement vers les ménages domestiques et le secteur du BTP dans une logique pure d'import-substitution : il est donc très peu orienté vers l'industrie lourde⁽²⁾ (Insee, 2007). Il reproduit les

⁽²⁾ Les secteurs liés à la production ou la transformation de matières premières comme les mines, la métallurgie et la chimie sont sous-représentés par rapport à la métropole. Les activités de constructions navales, aéronautiques et ferroviaires sont quasi absentes du paysage réunionnais.

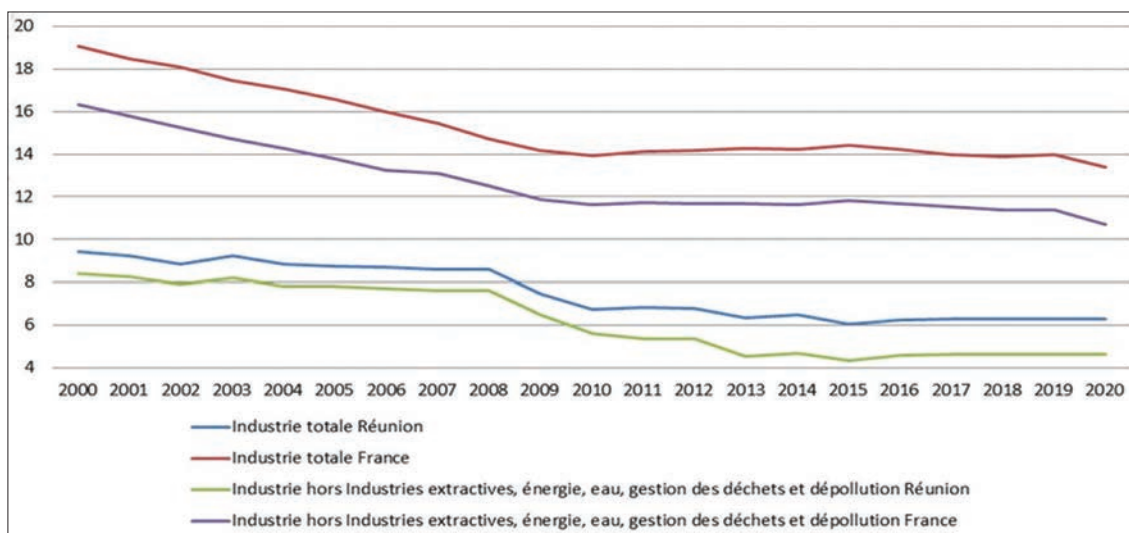


Figure 1. Part de l'industrie dans la valeur ajoutée totale (en %), 2000-2020 (Source : Auteur à partir de l'Insee, valeurs ajoutées régionales de 2000 à 2020).

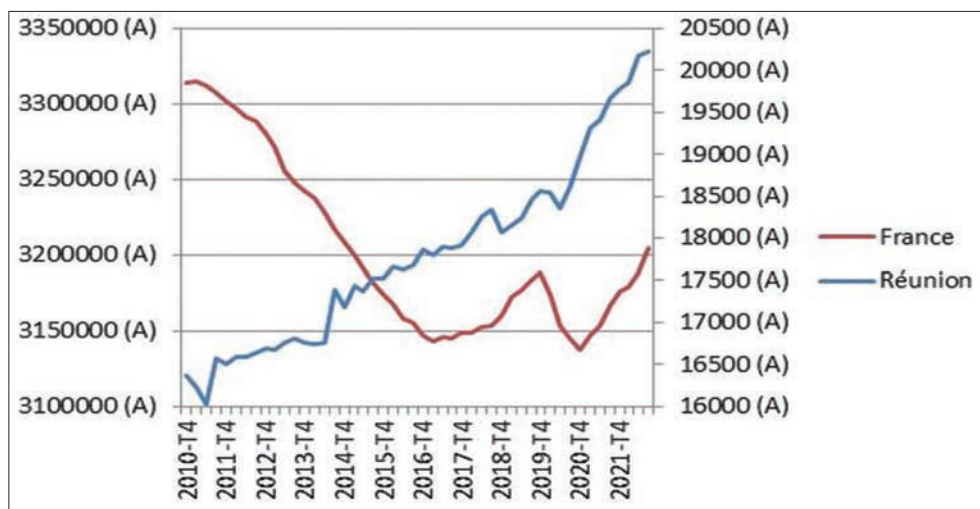


Figure 2. Évolution des effectifs salariés dans l'industrie, 2010-2022 (Source : Auteur à partir de l'Insee, estimations d'emplois salariés par secteur d'activité régions et départements).

faiblesses imposées par son environnement économique marqué par une forte vulnérabilité structurelle, à savoir un faible développement de la R&D et d'activités de pointe, une taille des entreprises généralement petite, et une structure des emplois révélant un déficit de cadres et une surreprésentation des employés et ouvriers. Néanmoins, il apparaît relativement diversifié pour une petite économie insulaire avec une structuration reposant, par ordre décroissant de contribution à la valeur ajoutée du secteur en 2018, sur les industries agroalimentaires⁽³⁾ (31,3 %), les composants du bâtiment⁽⁴⁾ (25,6 %), l'énergie et l'environnement (24,4 %), les équipements et fournitures⁽⁵⁾ (12,2 %), les industries de biens de consommation⁽⁶⁾ (6,12 %), accompagnée par l'émergence, certes encore marginale, des services aux entreprises (0,4 %). Il exerce également des effets d'entraînement significatifs sur le reste de l'économie, à travers notamment l'importance de ses consommations intermédiaires (biens et services) qui génèrent de l'activité, des revenus et de l'emploi en amont, et son impact sensible sur la distribution salariale avec un pourcentage de la rémunération

des salariés dans la valeur ajoutée particulièrement élevé aux alentours de 65 % (Insee, 2011). Les retombées directes (6,3 % de la valeur ajoutée globale en 2018 et 6,7 % des emplois totaux en 2021) doivent donc être complétées par les retombées induites et indirectes sur l'ensemble de l'économie (voir la Figure 3). Si l'on intègre la propagation des effets de l'activité industrielle le long de la chaîne de fournisseurs (impacts indirects), les effets de la consommation liée aux salaires versés et ceux de la dépense publique liée aux impôts et taxes acquittés par ces acteurs économiques (impacts induits), le poids de l'industrie locale est notable (près de 15 % au PIB territorial et de 20,6 % à l'emploi total) et ses effets d'entraînement significatifs (des coefficients multiplicateurs de 2,5 pour la richesse générée, et de 2,4 pour les emplois soutenus).

Des défis majeurs à relever dans le futur

La nécessité de consolider les outils de compensation des handicaps structurels

Le premier enjeu majeur pour l'industrie réunionnaise est de défendre sa compétitivité dans un contexte marqué par des contraintes structurelles fortes et permanentes. L'instauration d'un arsenal d'aides publiques (nationales et européennes), déjà évoqué, en faveur de La Réunion, pour combattre les surcoûts de production, n'a pas permis d'atténuer certaines différences inhérentes au contexte ultrapériphérique, telles que l'orientation commerciale plus marquée de l'activité, la plus petite taille des entreprises, et les

⁽³⁾ Sucre, boissons, viandes, boulangeries-pâtisseries, travail du grain, fabrication alimentaire diverse.

⁽⁴⁾ Fabrication de verres-produits céramiques-matériaux de construction, industries extractives hors sels, papier-carton-plastique, récupération, sidérurgie-fonderie-métaux non ferreux.

⁽⁵⁾ Chaudronnerie, fabrication d'appareils d'émission, industrie automobile-construction navale, machines et équipements professionnels.

⁽⁶⁾ Imprimerie-édition-reproduction, pharmacie-chimie-parachimie, textile, habillement-cuir, équipements du foyer (meubles, articles de musique, sport...).

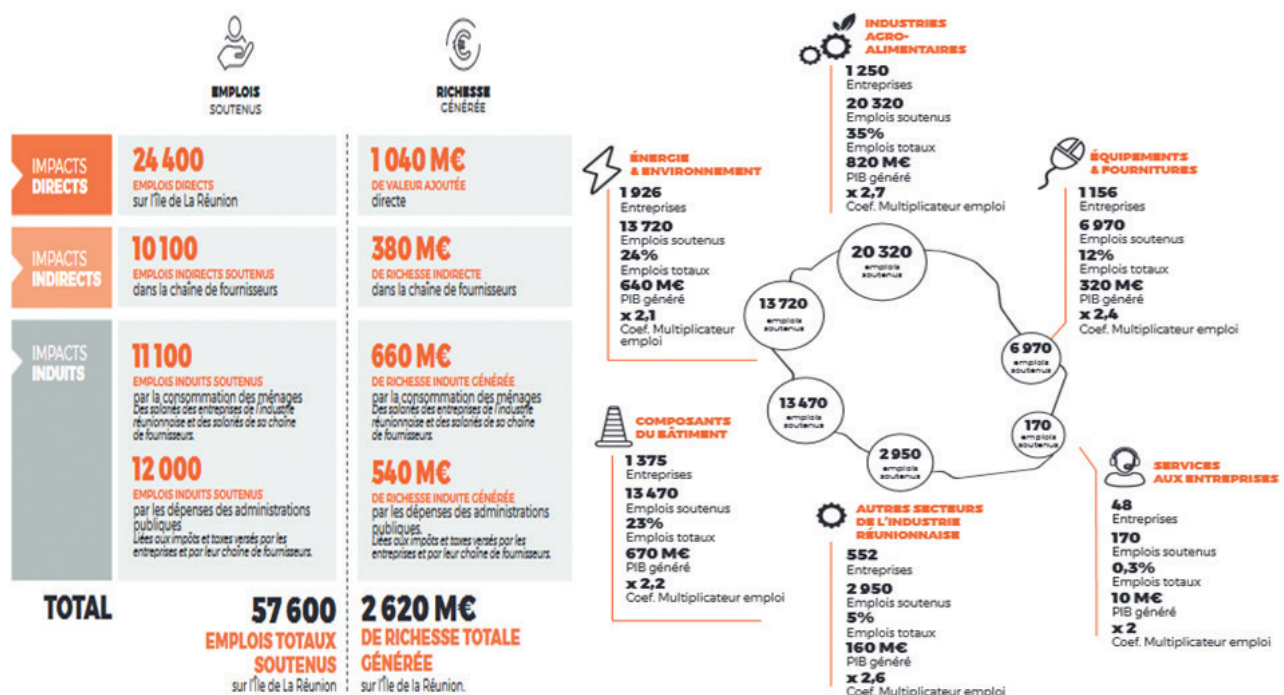


Figure 3. Empreinte socio-économique de l'industrie réunionnaise en 2018 (Source : ADIR, 2021).

niveaux d'équipement et de valeur ajoutée par salarié plus faibles (Dreyer et Savoye, 2013). Ces aides ne « surcompensent » pas, loin de là, tous les handicaps que les entreprises subissent les obligeant par conséquent à être soutenues. Or, sur la période récente, conformément à la logique d'austérité suivie par les autorités nationales et européennes, le volume de ces aides a plutôt tendance à diminuer⁽⁷⁾, alors que les surcoûts, eux, persistent, voire augmentent (ADIR, 2016). Cette initiative doit également s'accompagner d'une stratégie de mutualisation des ressources, conçue comme un facteur de compétitivité et non plus comme une entraide ponctuelle, à l'image de l'action « réussie » sur le fret maritime pilotée par l'ADIR⁽⁸⁾. Au-delà du fret, la mutualisation doit concerner le stockage et l'achat d'intrants, la gestion des ressources humaines, les fonctions QSE (qualité, sécurité, environnement) et le partage des équipements sous-utilisés. Les récentes propositions faites par l'ADIR, à savoir la création d'une plateforme collaborative, pour renforcer la connaissance et la collaboration entre les industries, et d'une zone franche internationale, intégrant un axe sur le développement de nouvelles capacités de stockage mutualisées pour les matières premières et les intrants industriels, vont dans ce sens (ADIR, 2017). Enfin, l'« industrie 4.0 » peut apporter des solutions au souci d'adaptation de l'offre à la demande dans un environnement dénué de possibilités d'économie d'échelle (OTI, 2022). L'industrie réunionnaise a beaucoup à gagner à épouser la dynamique de la transition numérique de l'outil de production (digitalisation, robotisation, cobotisation, intelligence artificielle, impression 3D...), pour diminuer les coûts tout en intégrant l'exigence de plus en plus forte de la clientèle locale d'une personnalisation des produits.

Le défi majeur de l'internationalisation

L'économie de La Réunion figure parmi les régions françaises les moins tournées vers l'internationalisation (OCDE, 2021). Ce constat s'applique pleinement au secteur industriel. Dans le domaine des exportations, seulement 27 % des entreprises industrielles de plus de 10 salariés exportent, pour un montant total de 278,5 millions d'euros soit à peine 1,5 % du PIB territorial. De plus, ces exportations sont largement dominées par le sucre, le rhum et la pêche à hauteur de 62,5 % de l'ensemble (IEDOM, 2022). L'activité en termes d'investissements directs étrangers sortants, c'est-à-dire de prise de participation dans des entreprises extérieures à l'île ou l'implantation d'établissements, est à peine perceptible (Insee, 2019). L'enjeu

de l'ouverture est donc de la première importance. D'abord, la quête de niches d'exportations de produits ou de savoir-faire au niveau international doit être une priorité. Le développement d'une industrie agro-alimentaire de haute qualité, tournée vers les petits marchés touristiques régionaux « de luxe » (Hoarau, 2021), ou une structuration de la filière de la construction durable en milieu tropical tournée vers l'international (ADIR, 2017), pourraient être des pistes intéressantes. La création d'une zone franche douanière, fiscale et sociale de développement international, favorisant les activités de transformation et de réexportation de produits à partir d'intrants importés, participerait également à construire l'attractivité de l'île et à encourager l'implantation de nouvelles activités industrielles (ADIR, 2017). Enfin, la création d'un fonds d'investissement régional pour financer les projets de *joint-venture* dans la zone océan Indien pourrait encourager les entreprises réunionnaises à conquérir de nouveaux marchés par l'investissement direct international, notamment sur des sujets globaux comme la sécurité alimentaire et énergétique, la gestion des déchets, ou encore la résilience au changement climatique.

Des segments de l'import-substitution à développer selon le principe de souveraineté

Avec le phénomène de plus en plus pressant du changement climatique, la crise du Covid-19 et le conflit russo-ukrainien, la question de l'autonomie stratégique des territoires, notamment en termes d'approvisionnements, de chaînes logistiques et de stocks de précaution, est devenue fondamentale, faisant émerger un nouveau concept étroitement lié à l'import-substitution, celui de souveraineté. Pour La Réunion, celle-ci relève principalement des domaines de l'alimentation, de la transition énergétique, et de la gestion et de la valorisation des déchets. En premier lieu, des marges de progression significatives sur les marchés locaux (ménages et restauration collective) existent encore pour l'industrie agroalimentaire, notamment pour les filières animales, des fruits et légumes, et de la pêche. Cette dynamique est bien évidemment conditionnée par la construction d'une démarche de production et de consommation responsables autour des principes de proximité, de transparence, de qualité et de solidarité⁽⁹⁾. En second lieu, en conformité avec l'ambition d'autonomie énergétique, les perspectives en matière de production d'énergie renouvelable à base de ressources locales (biomasse, mer, éolien, solaire, bagasse...) sont réelles. En particulier, il existe un fort potentiel en énergie marine avec plusieurs projets d'expérimentation et de mises en production en cours ou à venir (la climatisation marine, l'énergie thermique des mers et la production de biocarburant à base de micro algues) et en énergie solaire thermique avec la nécessaire articulation entre le développement futur des véhicules électriques et le photovoltaïque (ADIR,

⁽⁷⁾ La suppression de la TVA non récupérable, la diminution de la subvention au fret, la bascule du CICE en exonérations de charges sociales non intégralement compensées, la réduction du plafond d'abattement DOM pour l'impôt sur le revenu, et les menaces récurrentes sur le dispositif de l'octroi de mer et du Fonds européen agricole pour le développement rural [FEADER].

⁽⁸⁾ L'ADIR, ou Association pour le développement industriel de La Réunion, a noué un partenariat avec le transporteur MAERSK portant sur la mutualisation des chargements maritimes afin d'obtenir des tarifs préférentiels fixes sur douze mois. Ce dispositif a permis de limiter l'effet de l'explosion des prix du fret depuis 2021 (ADIR, 2020).

⁽⁹⁾ À ce titre, la marque collective Nou La Fé est un outil prometteur s'il est capable à l'avenir de dépasser les seules valeurs de l'identification du lieu de production et de transformation, pour intégrer celles d'une industrie écologiquement et socialement responsable.

2017). Un dernier levier de souveraineté réside dans le positionnement de l'industrie dans le système vertueux de l'économie circulaire, en passant de la logique de gestion des déchets à une logique industrielle d'intrants valorisables dans le cadre d'une écologie industrielle territorialisée (Brulot *et al.*, 2017). Dans ce domaine, les marges de progression sont grandes si l'on considère que l'île exporte chaque année plus de 30 millions d'euros de déchets (Insee, 2022). À cet égard, après avoir au préalable identifié et caractérisé les gisements de déchets selon leur provenance, il convient de soutenir la production, la caractérisation et l'usage de matériaux biosourcés ou provenant de l'économie circulaire. De manière plus générale, c'est tout le secteur industriel qui doit se réorganiser pour convertir les déchets des uns en matières premières valorisables par les autres.

Pour conclure

Cette réflexion sur l'état et les défis de l'industrie réunionnaise fait ressortir un aspect crucial quant à son épanouissement futur. Quel que soit le domaine considéré (niches d'exportation, internationalisation des entreprises, autonomie énergétique et alimentaire, gestion et valorisation des déchets, adaptation au changement climatique...), son développement passera en grande partie par le processus de coopération régionale. Ce premier constat en appelle un autre, celui de l'inéquation du cadre juridique actuel dans ce domaine. En clair, pour permettre à La Réunion de participer activement et efficacement au processus de régionalisation, un transfert réel des compétences en matière de coopération internationale décentralisée et de « diplomatie territoriale » paraît indispensable (Dormoy, 2020). Se pose alors la question « épineuse » de l'autonomie institutionnelle.

Références

- ASSOCIATION POUR LE DÉVELOPPEMENT INDUSTRIEL DE LA RÉUNION [ADIR] (2016), Rapport d'activités 2016, pp. 1-32.
- ADIR (2017), Plan Réunionnais pour l'Industrie, 69 p.
- ADIR (2021), « Pour de nouvelles perspectives économiques », Rapport annuel 2020, 25 p.
- ADIR (2022), Empreinte socio-économique de l'industrie réunionnaise, 2 p.
- BRULLOT S., JUNQUA G. & ZUINDEAU B. (2017), « Écologie industrielle et territoriale à l'heure de la transition écologique et sociale de l'économie », *Revue d'Économie régionale & urbaine*, n°5, décembre, pp. 771-796.
- CROISSANT Y., HERMET F., GARABEDIAN S. & MEHOUMOD ISSOP Z. (2019), « Fragmentation mondiale de la production et différenciation de la demande dans un MEGC : proposition méthodologique », *Revue Économique*, 71(4), pp. 597-621.
- DREYER A. & SAVOYE B. (2013), « Une analyse comparative des entreprises des DOM et de la métropole », *Économie et Statistique*, 462-463, pp. 99-123.
- DORMOY D. (2020), « La participation des outre-mer français aux organisations internationales régionales », *Cahiers de Recherches de l'océan Indien*, 06, Université de La Réunion, pp. 131-149.
- HOARAU J.-F. (2021), « La "vie chère" comme une manifestation de la vulnérabilité structurelle des départements et régions d'outre-mer français : entre faits stylisés et enseignements de la littérature académique », *Géographie, économie, société*, 23(3), pp. 303-339.
- INSTITUT D'ÉMISSION DES DÉPARTEMENTS D'OUTRE-MER [IEDOM] (2020), La Réunion : Rapport annuel 2019, juillet, 208 p.
- IEDOM, (2022). La Réunion : Rapport annuel 2021, juillet, 198 p.
- INSTITUT NATIONAL DE LA STATISTIQUE ET DES ÉTUDES ÉCONOMIQUES [INSEE] (2007), « L'industrie à La Réunion », *Économie de La Réunion*, numéro spécial, 130, 55 p., octobre.
- INSEE (2011), Tableau économique de La Réunion, 178 p.
- OBSERVATOIRE DES TERRITOIRES D'INDUSTRIE [OTI] (2022), L'industrie dans les régions et départements d'outre-mer, 25^e séminaire, La Fabrique de l'Industrie, 14 p.
- OCDE (2021), « Les Régions dans la mondialisation. Une approche originale de l'internationalisation des régions et son application au cas français », *OECD regional development papers*, 83 p.
- ROCHOUX J.Y. (1987), « Du sucre aux services ou du développement économique à La Réunion ! », *Actes du colloque Iles tropicales : insularités, « insularisme »*, Bordeaux-Talence, 23 au 25 octobre 1986, 8, pp. 261-272, https://www.persee.fr/issue/ilarc_0758-864x_1987_act_8_1
- ROCHOUX J.Y. (2016), « La Réunion, une économie en transition », *La lettre du CEMOI*, 6, 2^e trimestre, pp. 1-5.
- VESTRIS I. (2018), « La prise en compte de l'outre-mer du traité CEE de Rome à nos jours », *Revue québécoise de droit international*, hors-série, novembre, pp. 337-357.