

actualité **Maurice**

Maurice et La Réunion s'unissent pour conquérir l'Afrique

Les entreprises mauriciennes et réunionnaises ont compris qu'elles ont tout intérêt à mutualiser leurs actions pour développer ensemble des projets en Afrique et augmenter ainsi leur force de frappe.

Cette prise de conscience s'est fait grâce aux actions menées par le Club Export Réunion à travers les Rencontres du développement durable Maurice-Réunion. Ces actions ont débouché, fin 2017, sur une première mission de prospection mixte Maurice-Réunion de quatre jours en Afrique du Sud. Des initiatives de ce genre seront renouvelées régulièrement.

Gilles Couapel, président du Club Export Réunion, rappelle que les partenariats entre les entreprises mauriciennes et réunionnaises sont en augmentation. On dénombre une cinquantaine d'entreprises réunionnaises à Maurice, ainsi que plusieurs prises de participation d'entreprises mauriciennes dans des sociétés réunionnaises.

C'est le cas notamment de Harel Mallac, qui est devenue actionnaire à 51 % de Corexsolar International, société réunionnaise spécialisée dans l'énergie solaire. Créée en 2005, Corexsolar International s'est développée à l'international depuis 2012 à partir de La Réunion. Elle a obtenu des contrats à Maurice, notamment la construction d'une ferme solaire de 2 MW à Henrietta. Elle a également signé un contrat d'investissement pour une autre ferme de 5 MW à Petite Rivière. De plus, Corexsolar International a décroché un appel d'offres du CEB pour l'installation de 2 MW de kit solaire à destination des PME.

Le Groupe Leal, qui a repris en 2013 la franchise BMW-Mini à La Réunion, est aujourd'hui propriétaire de quatre magasins dédiés à



Catherine Dubreuil-Mitaine, présidente de la Chambre de commerce et d'industrie France-Maurice (CCIFM), et Gilles Couapel, président du Club Export Réunion

Apple à travers l'île. Ainsi, l'investissement du Groupe Leal sur ces derniers points de vente en deux ans, à Sainte-Suzanne et Saint-Pierre, s'élève à plus d'un million d'euros. Neemalen Gopal, gérant de la société SOLINFO SARL et représentant du Groupe Leal, confirme que celui-ci poursuivra ses investissements sur le marché réunionnais.

ATOUT ÉCONOMIQUE

Canopée Engineering est un autre exemple. Implantée à Maurice depuis août 2015, elle est une filiale du Groupe Intégrale Ingénierie basée à La Réunion depuis 2004. L'agence est en pleine expansion. Elle compte parmi ses clients des groupes tels que Médine, Beachcomber Hotels, Bagatelle Mall of Mauritius et Riche Terre Mall.

«Maurice et La Réunion peuvent aller vers des marchés extérieurs tels ceux de l'Afrique de l'Est, l'Afrique du Sud ou encore des marchés de l'Association of Southeast Asian Nations (ASEAN). Si nous nous regroupons, nous pourrions conquérir plus facilement ces marchés», estime Gilles Couapel.

À noter qu'en 2016 et 2017, les importations réunionnaises en provenance de Maurice étaient de 29,1 millions d'euros. Les exportations réunionnaises à destination de Maurice s'élevaient, elles, à 6,9 millions d'euros en 2017 contre 4,8 millions d'euros en 2016. Ces chiffres ne tiennent pas compte des échanges dans le domaine des services, très développés dans le sens Maurice-Réunion.

Pour Catherine Dubreuil-Mitaine, présidente de la Chambre de Commerce et d'Industrie France-Maurice, il faut sortir de ce schéma de compétition entre les îles. Elle s'explique : «La synergie entre Maurice et La Réunion est claire et il nous faut tirer profit de cet atout économique. Il y a de plus en plus d'entreprises réunionnaises qui créent des structures à Maurice. Nous devons aussi tirer parti de l'économie circulaire et des richesses de chacun de nos territoires pour en faire, à terme, un véritable espace d'échange. Toutefois, il y a encore des points de blocages au niveau de la logistique, par exemple».