

Club Export : les Seychelles et Madagascar en ligne de mire



Gilles Couapel, président du Club Export (photo DR).

Coopération. Le Club Export a tenu hier soir son assemblée générale. L'association fêtera l'an prochain ses 20 ans d'existence : elle pourrait bénéficier d'un million d'euros de subvention de la Région en 2018.

Soirée d'assemblée générale annuelle hier pour le Club Export. Avec un budget d'environ 770 000 euros, l'association compte 168 membres. Sa mission : aider les entreprises à se développer à l'export dans la zone. Le président de Région, Didier Robert, a annoncé hier que les subventions régionales pourraient doubler en 2018 et passer à un million d'euros. Les moyens humains du Club Export devraient être mutualisés avec ceux des antennes régionales dans la zone. Le point avec son président, Gilles Couapel.

Quel bilan faites-vous de cette année ?

Nous constatons un réel développement du chiffre d'affaires des entreprises à l'export. L'association fait le lien entre les acteurs économiques à La Réunion, mais aussi dans la zone océan Indien. Le Club Export est notamment à l'origine des Rencontres du Développement durable aux Seychelles, à Madagascar, au Mozambique et à Maurice. Il a organisé des missions de prospection collective en Afrique du Sud, en Côte d'Ivoire et au Kenya. Les chargés de mission du Club Export ont accompagné plus de 80 entreprises.

Quels sont les marchés à l'export les plus prometteurs ?

D'abord, les Seychelles qui importent 90% de leurs produits agroalimentaires. Grâce à la levée récente de l'embargo sur huit fruits et légumes en provenance de La Réunion (ananas, tomates, fruits de la passion !) et aux négociations concluantes pour abaisser le coût du fret aérien, cela a permis aux producteurs réunionnais de se positionner. Ensuite, Madagascar qui fait face à des besoins énergétiques conséquents et qui bénéficie de l'appui des bailleurs de fonds internationaux pour y arriver. L'expertise réunionnaise en matière d'énergies renouvelables peut donc y répondre. Enfin, Maurice qui structure actuellement l'accompagnement de ses entreprises. Elle souhaite capitaliser sur les complémentarités entre nos îles sœurs pour attaquer ensemble les marchés africains. La sécurité alimentaire est aussi un sujet d'avenir.

Quels sont les secteurs d'activité qui fonctionnent le mieux à l'export pour les entreprises réunionnaises ?

De manière générale, l'export concerne davantage les services et le secteur tertiaire. L'environnement (ingénierie), les énergies renouvelables, le BTP et le numérique sont les secteurs qui fonctionnent le mieux à l'international pour les entreprises réunionnaises.

Comment s'articule votre rôle avec celui de Nexa ?

Nous travaillons de concert avec Nexa pour promouvoir les atouts économiques du territoire réunionnais auprès des opérateurs internationaux. Nous nous appuyons régulièrement sur leurs services. Un rapprochement est envisagé dans le cadre de la structuration d'un guichet unique de l'export pour les entrepreneurs réunionnais, coordonnée par le Plan régional d'Internationalisation des Entreprises (PRIE) à travers l'action de la Maison de l'Export. Nexa gère la promotion du territoire. Nous sommes donc complémentaires.