

GILLES COUAPEL, PRÉSIDENT DU CLUB EXPORT REUNION

« Tout est possible à l'international »

Le Club Export, qui tenait son assemblée générale début septembre, fêtera ses 20 ans l'année prochaine. Dans un entretien au Quotidien, son président, Gilles Couapel, dresse un bilan positif de l'internationalisation des entreprises locales et affiche des ambitions importantes. Il vise un doublement du nombre d'adhérents dans les prochaines années (pour dépasser les 300) ainsi qu'une hausse annuelle de 10 à 15 % du chiffre d'affaires de La Réunion à l'export pour arriver à un milliard d'euros dans dix ans.

– Gilles Couapel, comment se portent les entreprises réunionnaises tournées vers l'export en cette fin d'année 2017 ? Ont-elles trouvé de solides relais de croissance par rapport au marché local ?

– L'export ne s'est jamais aussi bien porté ! Même si nous partons de très loin, nos entreprises ont maintenant bien pris conscience de la nécessité de s'ouvrir à l'international. Notre marché local, même s'il continue à croître encore très légèrement, connaît ses limites et il faut trouver des relais de croissance.

– Quels ont été les territoires d'exportation les plus porteurs ces derniers mois ? Et avez-vous constaté des changements par rapport aux années précédentes ?

– Au Club Export, nous privilégions depuis des années la régionalisation de nos entreprises dans notre grande zone de l'Océan Indien avec l'Afrique subsaharienne. Nous avons la chance d'être la France et l'Europe dans l'Océan Indien, cela nous donne encore certains avantages sur lesquels il faut capitaliser rapidement. La typologie de nos entreprises est adaptée à ce type de marché en forte croissance, même s'il reste en voie de développement. Certains d'entre nous arrivent à s'exporter vers des destinations plus lointaines, comme l'Asie ou les Etats-Unis, et cela prouve bien que tout est possible en matière d'international.

« Gouvernance partagée »

– Entre 2012 et 2016, le nombre d'adhérents du Club Export a doublé pour atteindre les 170. Quel est le potentiel ? 200 ? 300 ? Davantage encore ?

– Bien sûr, nous souhaitons toujours plus de membres car ce sont eux qui font la richesse du Club Export et eux qui portent avant tout la voix de l'Export. Je



Gilles Couapel : « Notre marché local, même s'il continue à croître encore très légèrement, connaît ses limites et il faut trouver des relais de croissance. »
(Photo David Chane)

pense que nous pouvons encore doubler le nombre de nos adhérents dans les toutes prochaines années.

– Le président de la Région a annoncé lors de votre dernière assemblée générale un doublement de la subvention du Club Export et une mutualisation de ses volontaires de solidarité internationale (VSI) avec les antennes de la Région. Comment accueillez-vous cette annonce et qu'est-ce que cela va changer ?

– C'est effectivement une annonce très encourageante, nous sommes totalement en phase avec le président de Région qui croit fermement à l'internationalisation de la Réunion et qui met tous les moyens en œuvre pour y arriver. Je reste persuadé qu'un travail concerté et complémentaire entre les pouvoirs publics et les opérateurs économiques peut

être très bénéfique pour l'avenir de La Réunion.

– Quel rôle le Club Export tient-il dans le plan régional d'internationalisation des entreprises et a-t-il trouvé sa place dans la Maison de l'export ?

– Le Club Export est signataire du PRIE et est à l'origine de la création de la Maison de l'Export pour proposer un lieu unique où les porteurs de projets à l'export puissent venir et être accompagnés par l'ensemble des acteurs qui doivent être à leur service. Nous devons maintenant avoir une gouvernance partagée entre les acteurs publics et les entreprises pour mettre en œuvre une stratégie commune et cela a été la deuxième annonce forte du président de la Région lors de notre dernière assemblée générale.

– Avez-vous trouvé une solution au problème de plafonne-

ment à 50 % des aides publiques aux missions du Club Export, imposé par l'Union européenne et qui vous oblige à développer les financements privés ?

– C'est effectivement une contrainte très pesante et qui va à l'encontre du développement de l'export : cela nous oblige à freiner nos ambitions pour trouver la moitié de nos financements privés. Plus on en fait et plus on est pénalisé !

« Ambitions freinées »

– Quelles seront les prochaines manifestations (Rencontres du développement durable, missions de prospection...) organisées par le Club Export et qu'en attendez-vous ?

– Nous avons notre fil conducteur qui est basé sur les Rencontres du développement durable avec tous les territoires de l'Océan Indien. Nous allons poursuivre ces manifestations en faisant évoluer le modèle pour être toujours innovant et rassembleur. Nous aurons ensuite d'autres actions comme les projections vers de nouveaux pays.

– Le Club Export aura 20 ans en 2018. Comment allez-vous marquer cet anniversaire ?

– Nous commençons à y réfléchir. J'étais présent lorsque nous avons créé le Club Export dans l'enceinte de la Chambre de commerce et d'industrie. Vingt ans c'est une belle maturité pleine de jeunesse ! Nous allons forcément fêter cela.

« Faire comme Maurice »

– Dans une précédente interview au Quotidien, vous annoncez viser le milliard d'euros de chiffre d'affaires à l'export pour les entreprises réunionnaises à horizon 2027. Nous étions à 440 M€ en 2015 (marchandises et services). A combien serons-nous cette année ? Et que manquez-vous pour atteindre cet objectif du milliard ?

– C'est un objectif très ambitieux mais réalisable et motivant. En comparaison, c'est le chiffre que réalise déjà l'île Maurice. 2016 va dans le bon sens et nous devons soutenir une progression de 10 à 15 % par an pour atteindre cet objectif.

– Vous présidez le Club Export depuis 2011. Votre prédécesseur, François Mandroux, était resté 7 ans à ce poste. Et vous ?

– Je vais probablement tenir la même distance et il faudra bien passer la main pour continuer sur une même dynamique. C'est un travail bénévole mais ô combien passionnant !

Entretien :
Cédric BOULLAND