

GILLES COUAPÉL, PRÉSIDENT DU CLUB EXPORT

« Il faut mettre de l'ordre dans la caisse à outils de l'export »

Après un peu plus de 7 ans passés à la présidence du Club Export, Gilles Couapel va céder son fauteuil après-demain. C'est également ce mercredi que démarrent les 6^{es} Rencontres du développement durable, qui attendent plus de 500 participants venus de dix territoires. Dans un entretien au Quotidien, Gilles Couapel se réjouit de l'évolution du chiffre d'affaires de La Réunion à l'export. Il évoque également ce qui pêche encore, à commencer par l'organisation des acteurs concernés.

— Gilles Couapel, les dernières Rencontres du développement durable associent 10 pays et non plus un seul voisin de La Réunion. Pourquoi avoir changé les habitudes ?

— Il y a un an, nous avons tenu un séminaire stratégique et nous nous sommes dit qu'il fallait marquer le coup par rapport aux 20 ans du Club Export. Ce n'est quand même pas rien ! Depuis six ans, nous organisons des Rencontres bilatérales avec un pays de la zone.

Il nous a paru intéressant de réaliser une synthèse de ces événements organisés avec l'île Maurice, Madagascar, les Seychelles, les Comores et le Mozambique. Et d'y associer les pays où nous avons effectué des missions : la Tanzanie, le Kenya, l'Afrique du Sud et l'Inde. Nous avons également invité Mayotte avec qui nous avons aussi des liens.

« Nous sommes fous »

— Qu'attendez-vous de ces trois jours ?

— L'idée est de réunir dix délégations pour mieux se connaître et développer l'internationalisation de nos économies. C'est un événement exceptionnel puisque nous avons déjà plus de 550 inscrits dont une centaine de personnes de l'étranger. Nous sommes un peu fous. L'année prochaine, nous reviendrons à notre modèle habituel.

— Quelles sont les thématiques de cette édition 2018 ?

— Nous allons reprendre les thématiques des précédentes Rencontres. Le développement durable est très large et fédérateur. Il sera question d'innovation, de biotechnologies, de smart cities, d'agroalimentaire ou encore de financement de projets. Sur tous ces thèmes, cela nous permettra de voir où nous en sommes.

— Depuis le lancement de ces Rencontres en 2012 avec les Mau-



Gilles Couapel : « Exporter reste un sacré parcours du combattant. Il faut un accompagnement personnalisé... » (Photo David Chana)

riciens, quels résultats concrets avez-vous obtenus ?

— Le bilan par pays est très positif. Il suffit de regarder les chiffres de l'exportation hors métropole : environ 300 millions d'euros de biens mais surtout plus de 200 millions d'euros de services. C'est sur ces derniers que nous avons mis l'accent car ils ont une carte à jouer. Je pense notamment aux bureaux d'études ou encore aux architectes. La troisième forme d'exportation, c'est la croissance externe. De plus en plus de structures s'installent à Madagascar, à Maurice ou au Mozambique.

— La manifestation se termine par un salon de l'export destiné aux entrepreneurs réunionnais. Qu'allez-vous leur apporter ?

— Pendant que nos invités visiteront des sites tels que le chantier de la NRE, l'usine de Bois Rouge ou le Cytrol, nous allons cibler deux types d'entrepreneurs réunionnais : les primo-exportateurs et les exportateurs confirmés. Nous allons leur présenter les outils en place en matière de financement, de ressources humaines ou encore de logistique. Il y a aujourd'hui une caisse à outils de l'export mais les outils à l'intérieur sont tous en désordre et bien souvent inaccessibles pour le dirigeant de PME. Notre rôle est de faciliter cet accès en rangeant les outils dans le bon ordre.

— La création de la Maison de l'Export n'a pas amélioré les choses ?

— Elle a été créée pour jouer un rôle de coordination. C'est en bonne voie, chacun prend sa place mais nous n'avons pas encore réussi à 100%. Le but est d'éviter les doublons et d'être complémentaires.

« Le skipper a gardé le cap »

— À titre personnel, vous quittez mercredi prochain la présidence du Club Export, dont vous étiez président depuis juin 2011. Pourquoi vous arrêtez-vous maintenant ?

— En comptant mes 7 années de première vice-présidence au côté

de François Mandroux, cela fait 15 ans que je suis à la tête du Club Export. Une fonction bénévole, je le rappelle. Sur un plan personnel, cela a été très chronophage et j'ai besoin de me reconcentrer sur mes entreprises. Et puis il faut donner dans la nouveauté, le changement. Le skipper a gardé le cap pendant quinze ans, il est temps de laisser la barre à quelqu'un d'autre. Je resterai néanmoins à côté pour que le bateau continue à avancer.

— Quel bilan dresserez-vous de votre mandature ? La mentalité export a-t-elle progressé à La Réunion ?

— Oui, sans nul doute. Je suis fier du boulot accompli. L'internationalisation de l'économie est devenue un vrai sujet. Il y a eu une prise de conscience au niveau des entreprises, des politiques mais aussi de la population. Notre boulot au Club Export a consisté à mettre le pied à l'étrier. Avant, une entreprise qui s'installait à La Réunion restait sur son marché insulaire. Aujourd'hui, elle a l'export dans son business model.

— Que manque-t-il aujourd'hui pour que les entreprises réunionnaises exportent davantage ?

— Le troisième étage de la fusée : l'accompagnement personnalisé. Exporter, cela reste un sacré parcours du combattant. Le Club Export en légitime car il est composé de chefs d'entreprise qui sont mieux placés que des chargés de mission pour parler à d'autres chefs d'entreprise. Je pense néanmoins qu'il faut les deux : des acteurs privés et semi-publics car c'est difficile de demander à des chefs d'entreprise bénévoles de faire seuls ce boulot-là.

— Quelles devront être les cibles de La Réunion dans les prochaines années en matière d'exportation ?

— Il faut continuer à prospecter le premier cercle, l'océan Indien proche, constitué de Maurice mais aussi de Madagascar qui reste incontournable et va accueillir de nombreux financements

de la zone. Le deuxième cercle, celui qui comprend l'Afrique de l'Est et subsaharienne, est également important car nous avons des liens historiques et culturels avec ces pays. Outre le Mozambique, je pense au Kenya, à la Tanzanie et à l'Afrique du Sud. La souplesse de nos entreprises est un avantage sur ces marchés. La prochaine étape, c'est l'Asie avec des pays comme le Vietnam ou le Laos, un marché sur lequel il faut poser des jalons. Une mission découverte du Club Export sera prochainement organisée car l'export se prépare longtemps à l'avance.

« L'export, c'est partout »

— Et l'Afrique francophone ?

— Bien sûr mais nous sommes limités dans nos moyens. L'export, c'est partout. Mon entreprise a décroché un marché au Maroc et a réalisé une station d'eau au Cameroun. D'une manière générale, il faut se montrer opportuniste.

— Faut-il aller seul à l'export ou avec d'autres partenaires de la zone ?

— Y aller seuls, nous savons faire. Mais pour un marché comme celui de l'Asie, y aller groupés avec des Mauriciens et des Malgaches, donc un savoir-faire océan Indien, peut être intéressant en termes de représentativité. Entre chefs d'entreprise des trois îles, on se parle beaucoup. Les vieux familles ont disparu. Par exemple, nous travaillons tous ensemble sur le recyclage du plastique car nous n'avons pas la masse critique individuellement. La concurrence entre nous existera toujours. Elle existe aussi entre chefs d'entreprise à La Réunion et c'est une donnée inéluctable. Mais nous avons besoin de voir plus loin. Vous connaissez ma passion pour le rugby : la meilleure défense, c'est l'attaque.

— Entretien : Cédric BOULLAND