

20 ans du Club Export : “Le développement de l'export passe par les services”



Gilles Couapel passe la main après 8 ans à la tête de l'association. (photo DR)

Les Rencontres internationales du développement durable, organisées par le Club Export, démarrent aujourd'hui. Une édition un peu spéciale qui fêtera aussi les 20 ans de l'association. Plusieurs délégations étrangères ont fait le déplacement. Le point avec Gilles Couapel, président du Club Export qui passera la main lors de l'assemblée générale, après 8 ans à la tête de la structure.

Après 8 ans de présidence vous passez la main. Quels souvenirs garderez-vous de vos mandats successifs ?

Gilles Couapel : Une formidable aventure ! Même s'il faut bien reconnaître qu'être président bénévole du Club Export prend beaucoup de temps et d'énergie, cela a toujours été passionnant. Nous sommes partis de loin car il y a encore quelques années en arrière l'export ne faisait pas partie des priorités de la Réunion.

Le Club Export a 20 ans: qu'et-ce que cela vous inspire?

Gilles Couapel : 20 ans c'est un bel âge. Nous sommes partis de rien avec le Club Export en 1998, une petite association sans ressource qui au fil des années a pris de l'importance en prenant à bras le corps le sujet de l'internationalisation de notre économie. Lorsque le monde entrepreneurial s'empare d'un sujet, il est capable de faire de belles choses. Pour arriver à ce résultat, il a fallu le soutien de la Région, l'Europe et l'Etat.

Avec 800 entreprises exportatrices, l'export est-il suffisamment développé selon vous?

Gilles Couapel : C'est encore insuffisant, nous pouvons faire mieux, même si nous sommes passés de 200 à 500 millions d'euros d'export : 300 millions d'euros pour l'exportation de biens et 200 millions d'euros pour les services. La plus forte progression se fera grâce aux services. Nos savoir-faire ont une incontestable carte à jouer dans le grand océan Indien.

Quels sont les pays les plus porteurs pour les entreprises réunionnaises?

Gilles Couapel : Nous avons la chance d'être la France et l'Europe de l'océan Indien et de pouvoir y apporter nos savoir-faire. Le premier cercle, c'est la zone océan Indien, le second c'est l'élargissement à l'Afrique du Sud, l'Afrique de l'Est et l'Afrique subsaharienne. La prochaine étape pourrait être la zone Asean qui est dynamique et accessible à nos entreprises. Ce qui fait la réussite à l'export, c'est l'offre que propose l'entreprise et son adaptabilité au pays cible.

Comment peuvent se démarquer nos entreprises à l'étranger par rapport aux grands groupes déjà implantés?

Gilles Couapel : Les deux offres peuvent être complémentaires. Nous avons d'ailleurs souvent constaté que les grands groupes peuvent être nos clients à l'extérieur. Nos PME vont sur des marchés de niche sur lesquels les grands groupes ne se positionnent pas. La flexibilité et la réactivité de nos entreprises sont de véritables atouts.

Propos recueillis par E.M

Un programme chamboulé

Avec les blocages sur les routes, le programme des Rencontres du développement durable a dû être modifié. Une partie de la délégation mauricienne a annulé son déplacement. L'ouverture des Rencontres aura bien lieu aujourd'hui au Créolia car les délégations sont arrivées depuis dimanche soir. Jeudi et vendredi, plusieurs ateliers et conférences sont prévus sur les thèmes de l'export et de l'internationalisation des entreprises.