

# Livre Blanc

Pour l'internationalisation des entreprises de La Réunion à l'horizon 2026

## Version Synthétique

### 01

Structurer l'offre réunionnaise à l'export

### 02

Améliorer l'environnement des affaires à l'international

### 03

Dynamiser la capacité de projection à l'international

### 04

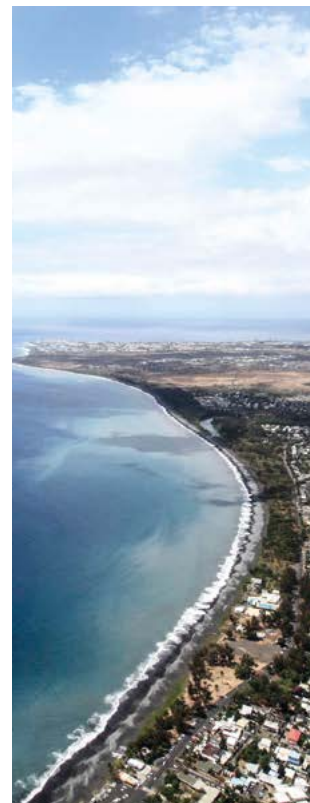
Le Club Export Réunion en bref

#### NOUS CONTACTER :

+262 (0)2 62 92 24 25

[contact@clubexport-reunion.com](mailto:contact@clubexport-reunion.com)

[www.clubexport-reunion.com](http://www.clubexport-reunion.com)



# Livre Blanc

## Pour l'internationalisation des entreprises de La Réunion à l'horizon 2026

---

Déjà largement impactée par la crise sanitaire, la Réunion ne peut rester passive devant l'accélération du développement régional et des échanges de biens et services dans la zone.

Le Club Export Réunion, convaincu que ce contexte confirme l'impératif d'internationalisation des entreprises pour leur survie et poursuivre leur développement, souhaite initier avec les acteurs publics et les structures d'accompagnement un travail de co-construction sur le sujet.

Il ne s'agit pas seulement d'identifier les opportunités d'exporter des produits ou des services réunionnais ; il s'agit désormais aussi d'investir, de s'implanter de manière durable dans les pays de la zone océan Indien, comme dans certains pays d'Afrique de l'est voire de l'ouest.

A travers ce Livre Blanc, issu d'une large consultation de ses adhérents, ainsi que des acteurs clés de l'international dans la zone (partenaires institutionnels et socioprofessionnels du territoire, organisations partenaires de la zone océan Indien, acteurs institutionnels de la coopération régionale, tels que l'AFD, COI, Cap Business OI...), le Club Export Réunion formule 19 propositions concrètes pour l'ouverture à l'international de La Réunion, parmi lesquelles :

- **Structurer l'offre réunionnaise à l'export**
- **Améliorer l'environnement des affaires à l'international**
- **Dynamiser la capacité de projection à l'international**

Le Livre Blanc du Club Export Réunion repose sur une conviction forte : l'ouverture à l'international doit être placée au cœur de la stratégie de développement économique du territoire. Avec un objectif ambitieux : atteindre 1 milliard d'euros de chiffre d'affaires à l'export à l'horizon 2026.

Le Club Export jouera naturellement pleinement son rôle dans la concrétisation de cette ambition. Celle-ci a néanmoins vocation à être portée par l'ensemble des partenaires de l'international à La Réunion, notamment la collectivité régionale et la Team France Export.

## Structurer l'offre réunionnaise à l'export

---

Les entreprises de La Réunion produisent des biens et services de grande qualité, parfois à forte valeur ajoutée, pourtant cette offre spécifique manque encore fortement de visibilité à l'échelle régionale et internationale. Pour créer les conditions d'une projection de La Réunion à l'international, la première pierre consiste à procéder **au recensement des activités à l'export**, via la construction d'une **base de données fiable**, à l'échelle du territoire.

Les pouvoirs publics doivent aussi engager des actions pour **maintenir l'effort de promotion de l'internationalisation** du territoire auprès des entreprises encore largement tournées vers le marché intérieur, par la mise en place de sessions d'informations collectives ou individuelles. Le Club Export Réunion poursuit de son côté ses actions de sensibilisation des entreprises, notamment dans le cadre de partenariats avec d'autres organisations professionnelles visant à toucher un public toujours plus large et varié.

La **promotion de l'image positive de La Réunion**, dans toutes ses dimensions, y compris

économiques, doit faire l'objet d'efforts continus de la part de l'ensemble des acteurs économiques du territoire. La Région Réunion porte depuis quelques années le projet de développer le « branding » de La Réunion sous une marque « ombrelle » de territoire (Made in Reunion, WeReunion...). Le Club Export Réunion s'engage à participer activement aux travaux de mise en place de ce **marketing de territoire**.

La formation, essentielle, n'est pas oubliée. Afin de préparer les futurs dirigeants et cadres à **intégrer la dimension internationale** dans leur mindset pour acquérir « **le réflexe international** », **l'offre éducative locale** doit être renforcée dans une optique d'amélioration des compétences à l'international, notamment par : des formations de haut niveau sur un format « executive » MBA à l'international, l'apprentissage de l'anglais des affaires, des formations sur les savoir-faire « métiers » (back-office de haut niveau, digital...) en lien avec les besoins des marchés de l'OI, ou encore l'engagement pris par le Club Export Réunion de participer à renforcer les collaborations dans le cadre du lien écoles/entreprises.

## Améliorer l'environnement des affaires à l'international

---

Du fait de la superposition de plusieurs espaces régionaux (Afrique, Asie, mais aussi territoires français et européens avec La Réunion et Mayotte notamment), l'environnement des affaires dans l'océan Indien est particulièrement complexe, ce qui se traduit notamment par la présence d'une multiplicité d'instances diplomatiques et de coopération.

Pour améliorer **l'intégration de La Réunion** dans cet écosystème en constante évolution, il est indispensable de **renforcer la cohésion** entre les différentes organisations structurantes du territoire afin de **faire front collectivement** face aux défis de l'internationalisation de l'économie locale.

La Réunion gagnerait par exemple à mettre en place une **Task Force** permanente de l'international pour un suivi permanent de l'évolution de **l'environnement des affaires**, effectuer un pilotage rapproché des actions à mener et **promouvoir les intérêts de La Réunion** à l'international. Cette « cellule » participerait enfin à renforcer le **dialogue public-privé local** sur toutes les dimensions de l'international.

Pour envisager et préparer efficacement l'internationalisation de ses activités, un chef d'entreprise a besoin de disposer **d'informations fiables** sur les marchés de destination et l'environnement des affaires dans le pays concerné.

Plusieurs outils pourraient être lancés : études de marchés, fiches pays, annuaire d'expertise à l'export et dispositif de veille centralisée des appels d'offres locaux et internationaux.

D'autres leviers sont proposés pour faciliter l'implantation des entreprises réunionnaises dans les pays cibles. La création du lien sur le terrain, grâce aux **antennes de représentation** de La Réunion, en est un pour la collectivité régionale. Autre idée, portée par le Club Export Réunion : l'installation de **chargés de mission** dans la durée (auprès des institutions consulaires, des Ambassades, des groupements professionnels...) capables d'assurer un **accompagnement de qualité** au plus près des besoins des entreprises sur place.

La construction ou la consolidation **d'outils de financement** adaptés à la situation des entreprises réunionnaises auraient toute leur place dans cet axe. Si de nombreuses solutions de financement existent pour soutenir les efforts d'internationalisation des entreprises, celles-ci ne sont pas toujours adaptées à la taille des TPE/PME locales. En ce sens, la **création d'un fonds d'investissement spécifique** Outre-mer est envisagé, comme le développement de nouveaux outils d'incitation à l'internationalisation, notamment **en matière fiscale** (ex. création d'un fonds de défiscalisation dédié à l'exportation).

# 03

## Dynamiser la capacité de projection à l'international

---

La démarche d'internationalisation des entreprises, que ce soit pour l'export à proprement parler, l'implantation dans un pays tiers ou encore l'investissement direct à l'étranger, implique une compréhension précise des problématiques économiques, juridiques et sociales du pays de destination. La connaissance du terrain et de l'écosystème local (réseau d'affaires sur place, partenaires...) est également nécessaire à une expérience réussie sur un nouveau marché. Un accompagnement de haut niveau ainsi qu'une approche collaborative de l'export sont donc des leviers importants pour dynamiser la capacité de projection des entreprises à l'international.

Le Club Export propose deux approches. La première : le lancement de **l'exportation collaborative**, qui vise à encourager les entreprises locales à travailler ensemble pour gagner en efficacité à l'export. L'objectif retenu est de promouvoir **différents secteurs d'activités** et d'accroître la visibilité de l'offre réunionnaise à l'international, tout en favorisant la mutualisation des coûts et le développement des marchés et des ressources.

En outre, le Club Export s'inscrit pleinement dans la dynamique de **mise en réseau** des entreprises et de **structuration de filière** dans l'océan Indien et prévoit ainsi de renforcer ses actions en ce sens à l'avenir.

La seconde approche consiste en un **accompagnement technique renforcé et individualisé** aux entreprises dans leurs démarches, de la prise de décision de se lancer jusqu'à l'implantation effective dans un nouveau marché. Pour ces différentes approches de l'export, le Club précise devoir se doter de nouvelles expertises ou renforcer sa capacité de mobilisation d'un réseau d'experts.

En plus de mettre un coup de frein brutal aux échanges mondiaux, la crise sanitaire récente a rappelé les risques inhérents aux activités d'export. Il s'agira d'apporter des **solutions financières et assurantielles** pour **sécuriser les investissements** à l'étranger. Aussi, le Club Export se propose de conclure des **partenariats avec les établissements financiers** (banques et assurances) au bénéfice des entreprises ; d'assurer la médiation entre les établissements financiers et les besoins des entreprises ; enfin, de porter l'accompagnement individuel des entreprises dans le montage de leurs demandes de financement, y compris en mobilisant son réseau d'experts.



# 04

## Le Club Export Réunion en bref

---

Créé en 1998, le Club Export Réunion accompagne les entreprises dans leur développement commercial à l'international. Il rassemble de véritables « explorateurs de l'export » partis à la découverte de notre environnement régional.

Les actions qu'il porte depuis de nombreuses années, le réseau dont il bénéficie dans la zone, font de l'association un acteur crédible et légitime pour évoquer l'avenir de La Réunion à l'international.

En 23 ans d'existence, le Club Export Réunion a œuvré pour :

- une **sensibilisation progressive** du tissu économique à l'impérieuse nécessité de l'export
- une entrée pérenne sur les marchés de l'océan Indien par le « soft power » avec l'organisation des **Rencontres internationales du Développement Durable**
- la naissance et le développement de **l'exportation de services**
- une **valorisation constante de l'excellence** de l'offre réunionnaise

Des résultats concrets et mesurables de son action :

**+ de 500 entreprises ayant participé à des événements et actions du Club Export ces 10 dernières années** : l'ouverture à l'international a désormais pleinement intégré les préoccupations du chef d'entreprise.

**30 jeunes en Volontariat International en Entreprise (VIE) par an positionnés en moyenne pour les entreprises réunionnaises** : les implantations dans l'océan Indien et au-delà se concrétisent.

**+ de 500M€ : la valeur exportée totale a doublé en 20 ans** et l'export concerne aujourd'hui plus de 1200 entreprises, avec en particulier une croissance très marquée de **l'exportation de services (x2 pour la dernière décennie)**.

**Des perspectives de développement prometteuses dans l'espace régional** et sur le continent africain, dans de nombreux secteurs (digital, agro-alimentaire, santé, énergie, déchets, services...)

