

Le Club Export Réunion vous présente le septième numéro de son Journal. Vous trouverez ici régulièrement des données sur l'export et ses acteurs dans l'Océan Indien, mais aussi des témoignages et des infographies, collectées et mises en forme par les équipes de l'association Club Export Réunion.

## L'actu :

Ces derniers mois, le Club Export Réunion a été très actif et vous a réservé de belles nouveautés.

Le mois de juin a été prolifique au niveau des actions. Les adhérents ont été conviés à deux ateliers Back to Business (l'un dans le Nord, l'autre dans l'Ouest) sur le thème de la prospection à Mayotte. Pour en discuter, Isabelle Chevreuil et Fabrice Boulet, deux entrepreneurs établis à Mayotte depuis près de 20 ans, étaient présents. Les adhérents ont donc pu apprendre de leur expérience et échanger sur les diverses particularités de Mayotte comme territoire d'implantation.

Ce mois-ci a également été l'occasion d'une signature de convention de partenariat entre le Club Export Réunion et les Opérateurs Spécialisés du Commerce International (OSCI). Il va permettre de développer une coopération et des actions communes sous la forme d'un partenariat pluriannuel. L'objectif à moyen terme est d'encourager les entreprises réunionnaises à initier ou renforcer leur activité à l'international grâce au support d'un réseau actif d'experts métiers et géographiques dans plus de 130 pays (externalisation, bureaux de représentation,

prospection, implantation, etc.).

Le Club Export Réunion a également été sollicité récemment par une chaîne d'hôtellerie seychelloise pour gérer un projet de groupage régional à l'export. Ainsi, l'équipe a travaillé activement dans la recherche de fournisseurs réunionnais et mauriciens, mais également dans l'organisation logistique et budgétaire du groupage. Cette expérience nous montre donc que notre offre d'exportation collaborative peut fonctionner si l'on y met les moyens et les forces nécessaires, car la demande est au rendez-vous.

Enfin, dans le cadre de la démarche d'élaboration d'un LIVRE BLANC sur le soutien à l'internationalisation des entreprises de La Réunion pour laquelle le Club Export Réunion a fait appel à l'appui du cabinet de conseil VERSO Consulting en co-construction avec les entreprises adhérentes et les partenaires privés et publics, une feuille de route sur les orientations stratégiques de l'association sera délivrée à l'ensemble de nos adhérents et partenaires au second semestre.

Retrouvez nos prochaines rencontres à la rentrée ! Nous vous préparons des webinaires,

de nouveaux ateliers « Back to Business », des sessions de networking « pays » ...

Le Club Export Réunion reste actif tout au long des mois de juillet et août, vous pourrez donc solliciter l'équipe à tout moment. Nous vous souhaitons de bonnes vacances et vous donnons rendez-vous à la rentrée !

## Le chiffre :

# 8/10

C'est le nombre d'entreprises françaises qui envisagent d'accroître leur chiffre d'affaires à l'export en 2021. Parmi les secteurs les plus désireux de développer leurs exportations, on retrouve le secteur des biens d'équipement, de l'agriculture, de l'énergie et du bâtiment, des travaux publics et des biens de consommation. Les entrepreneurs sont aussi plus aventureux : ils souhaitent diversifier les marchés de croissance pour réduire leur dépendance à une zone d'exportation.

### 3 questions à Sylvain Guy, architecte associé à L'ATELIER architectes & ingénieurs



#### Qu'est - ce que L'ATELIER architectes & ingénieurs ?

Avec Guillaume Hazet, nous avons co-fondé en 2002 un atelier d'architecture bioclimatique à La Réunion. Nos activités étaient alors axées sur le patrimoine et nous avons beaucoup appris de l'architecture traditionnelle réunionnaise. Nous développons une architecture qui s'adapte et s'intègre à l'environnement en milieu tropical. Très vite, notre activité s'est développée et nous avons eu accès à la demande publique, notamment sur des projets culturels et sportifs. Puis, nous avons également axé notre expertise sur la construction de logements et de bureaux.

En 2012, nous avons été mandatés pour réhabiliter le musée Stella Matutina, ce qui nous a conduits à créer une structure d'ingénierie en plus de notre activité d'architectes.

En parallèle, nous avons ouvert un bureau à Paris, afin de développer des affaires en métropole et absorber le surplus d'activité à La Réunion.

En 2016, nous avons inauguré nos nouveaux bureaux à Maurice car notre savoir-faire, acquis à La Réunion dans l'architecture durable, est recherché dans la zone océan Indien.

Enfin, en 2018, nous avons ouvert des bureaux à Mayotte car les opportunités sont nombreuses sur le territoire.

#### Comment se traduit l'exportation de vos compétences ?

Dans l'objectif d'asseoir notre positionnement à l'international, nous avons fait appel à une VIE (que nous avons embauchée par la suite) qui avait pour mission de développer nos activités et de nous ouvrir des marchés. Basée à Maurice, elle nous a permis de réaliser une étude sur la construction

du lycée français de Doha (Qatar). Elle a également obtenu des contacts visant à la réalisation d'une étude sur la construction d'ecolodges en Birmanie. Aujourd'hui, notre développement à l'international est opéré depuis Maurice, où nous avons un projet de construction de clinique.

Nous prospectons également en Afrique de l'Ouest, notamment au Sénégal et au Bénin. Posséder des bureaux à Paris est en ce sens important pour l'internationalisation de nos activités car ils confèrent une reconnaissance au-delà de la France ; La Réunion étant encore assez peu connue.

Nous projetons de développer des projets en Afrique de l'Est : au Rwanda, au Kenya ou encore au Mozambique. Pour exporter notre expertise dans cette région, nous envisageons de participer aux missions d'exportation collaborative développées par le

Club Export Réunion, car il nous faut trouver des partenaires locaux mais peut-être aussi mutualiser nos ressources.

#### Quels sont les conseils que vous donneriez à une entreprise qui souhaite aller à l'export ?

C'est une question d'engagement et de moyen. D'après moi, deux postures sont adoptables. La première est de dédier une personne à l'activité de développement, car en tant que patron d'entreprise on est trop absorbé par nos activités au local pour avoir un vrai suivi commercial à l'étranger. Sinon, il faut mutualiser et grouper les compétences et les moyens, comme le propose le Club Export Réunion.

Aussi, un dernier conseil que je donnerais est d'avoir un bon niveau d'anglais. C'est essentiel pour entretenir des relations commerciales dans des pays non francophones.



Le musée Stella Matutina, à Saint-Leu de l'île de la Réunion

# Le regard de ... Amélie Péron, chargée marketing & événementiel



Je suis chargée de mission marketing et de l'événementiel depuis juin 2018.

Mon travail consiste à organiser les actions et événements du Club Export Réunion. Je suis en charge de l'organisation et de la gestion d'événements en interne. A La Réunion, j'ai donc organisé plusieurs fois des afterworks, des formations, des

séminaires et des ateliers thématiques. Sur le plan international, je m'occupe de l'organisation des voyages de prospection ou encore des Rencontres du Développement Durable : gestion de la délégation, logistique, élaboration du programme de rendez-vous BtoB, création des packages budgétaires, rédaction des comptes-rendus de mission, etc.

Sur la partie marketing, je suis en charge de développer l'offre du Club Export au niveau des partenariats commerciaux pour nos adhérents. Par exemple, le Club Export Réunion est partenaire d'hôtels, de compagnies aériennes, de salles de sport, d'agences de

location de véhicules, de salles de séminaire, etc. Cette offre permet à nos adhérents de bénéficier de réduction lors de leurs déplacements.

La crise sanitaire a néanmoins mis un frein à certaines missions exploratoires dans la région. Suite à la fermeture des frontières, nous avons fait évoluer nos offres afin de nous adapter au contexte et à la demande des entreprises. Aujourd'hui, mon activité est principalement tournée vers de la gestion de projet, notamment le groupage à l'export. Un projet que j'ai récemment mené m'a permis d'effectuer diverses missions : sourcing de fournisseurs (trouver des producteurs à-même de

fournir les produits dont le mandataire a besoin), logistique (organisation du fret, budget), relation client, suivi de projet. Le groupage permet d'observer des résultats concrets assez rapidement et les entreprises visualisent leur chiffre d'affaires plus directement que lorsqu'elles se lancent seules sur un marché.

La fonction que j'occupe au sein du Club Export requiert de la polyvalence et une adaptabilité à toutes les situations. La crise sanitaire a mis en exergue de nouveaux besoins pour nos adhérents et le Club évolue pour y répondre au mieux.

## Rédaction :

**Run'concept  
Club Export Réunion**

**MRST, Parc Technord  
3 rue Serge Ycard  
97490 Sainte Clotilde**

**02 62 92 24 25  
contact@clubexport-reunion.com**

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

