

CLUB EXPORT REUNION

La CHARTE EXPORT pour une meilleure
ouverture à l'international des entreprises
réunionnaises !



Contact : 02 62 92 24 25 / contact@clubexport-reunion.com
02/03/2010

SYNTHESE

Le Club Export souhaite que le développement international des entreprises locales s'inscrive parmi les priorités stratégiques réunionnaises des prochaines années. C'est pour cela que nous avons décidé de soumettre aux candidats aux élections régionales de ce mois-ci quelques pistes de réflexions qui pourraient venir compléter dès à présent leurs programmes.

RECOMMANDATIONS ETAPES par ETAPES

1. Evaluer

Le Club Export propose de mener **une réflexion globale pour le développement de l'ouverture à l'international de La Réunion** au travers de la :

- ✓ Réalisation d'un diagnostic du commerce extérieur régional **Biens et Services** (chiffres, évolution, nature de l'appareil exportateur réunionnais...).
- ✓ **Evaluation des aides publiques export passées.**
- ✓ **Cartographie des dispositifs de soutien existants** pour le développement international.
- ✓ **Etude sur les besoins** des entreprises et les **freins** à leur développement international.

2. Structurer

Le Club Export propose de **structurer la Réunion à l'international** par :

- ✓ La structuration d'un **comité régional export (COREX)**, task force regroupant l'ensemble des acteurs locaux et les représentants des acteurs nationaux présents à la Réunion, qui réfléchirait à la définition du PRDE.
- ✓ La définition d'un **plan régional de développement des exportations (PRDE)** permettant une **complémentarité** entre les dispositifs nationaux et régionaux d'aide à l'export, avec :
 - La mise en place d'un guichet unique à l'export/**plateforme pour le développement international des entreprises réunionnaises.**
 - Des **programmes d'action** à destination des **primo-exportateurs** et des **exportateurs**
 - Ouverture de relais/**bureaux de représentativité « Réunion International » dans certains pays cibles**, comme c'est déjà le cas à Madagascar.
- ✓ La promotion d'une meilleure intégration du monde économique au sein des délégations politiques régionales en déplacement à l'étranger.
- ✓ Un soutien financier à l'organisation de la **seconde édition du Salon de l'Exportation en 2011.**

3. Encourager et soutenir

- ✓ **Pour les primo-exportateurs, des appuis pour encourager le déclic export:**
 - **Diagnostics Export** réalisés par le Club Export Réunion.



- Création d'un « **Passeport export** », boîte à outils du développement international pour bénéficier d'un service d'assistance export pour débiter/se former/exposer/prospecter/consolider son développement international.
 - **Jouer collectif** avec des solutions de **portage** et de **parrainage** de projets d'entreprises par d'autres sociétés réunionnaises qui réussissent déjà sur la zone ciblée.
- ✓ **Pour les exportateurs, un soutien au développement de l'activité export :**
- Financement d'**actions collectives à l'étranger**.
 - Mise en place d'une **aide logistique aux extrants hors destination UE**.
 - Soutien à la mise aux normes étrangères des produits, à l'acquisition ou dépôt de brevets, licences, marques ou modèles...

4. Renforcer et préparer l'avenir

- ✓ Se développer à l'international par le biais de **l'implantation à l'étranger** devient incontournable.

Ce choix stratégique qui peut se faire par le biais d'accords de coopération, les transferts de technologie, la création de joint-venture ou encore l'établissement de filiale ne correspond pas à une forme cachée de délocalisation.

C'est au contraire une solution forte pour inciter nos entreprises industrielles ou de services à augmenter leur activité globale et donc leur poids dans la zone.

De plus c'est un impératif pour **permettre aux jeunes Réunionnais qualifiés**, qui représentent un potentiel de ressources humaines à haute valeur ajoutée, **de trouver des débouchés** à l'heure où la question de l'emploi est primordiale.

- ✓ **De mettre le cap sur l'emploi à l'international en :**
- Créant d'une **aide régionale au recrutement export junior** (VIE)
 - Créant une **aide au recrutement export sénior** (cadre export confirmés)
 - Prenant en charge des stagiaires recrutés par des entreprises locales pour le suivi commercial et logistique à l'international
 - Développant le savoir-faire exportateur au travers de **formations spécialisées sur les techniques du commerce international** selon le niveau des chefs d'entreprises et de leurs collaborateurs (primo exportateurs, exportateurs confirmés)
- **D'aller plus loin par :**
 - La mise en place d'un **dispositif de garantie des investissements** des opérateurs français intervenant dans les pays de la zone, à l'image de ce que faisait naguère la COFACE à l'égard des exportations (Région, OSEO, Réunion Développement, financiers privés).
 - La facilitation de l'accès au foncier pour les sociétés souhaitant développer leur base export sur la Réunion
 - L'aide à l'implantation des entreprises à l'étranger **pour développer le rayonnement régional réunionnais**



CHARTRE EXPORT : pour une meilleure ouverture à l'international des entreprises réunionnaises !



ETAT des LIEUX du DEVELOPPEMENT INTERNATIONAL de la REUNION

Les FAIBLESSES :

- ➔ **Moins de 2% de l'ensemble des sociétés réunionnaises exportent** quand ce ratio est d'une entreprise sur 20 en métropole !¹
- ➔ La Réunion se classe au **23^{ème} rang régional** en 2009 du palmarès des régions exportatrices françaises².
- ➔ Le **déficit de la balance commerciale** sur les échanges de biens s'est de nouveau accru en 2008 et il touche l'ensemble des familles de produits, à l'exception du sucre, du rhum et du poisson.
- ➔ Les **échanges** de la Réunion restent **très polarisés sur la métropole** qui représente 2/3 des échanges de l'île.
- ➔ **Méconnaissance des chiffres de l'export de services** qui sont difficilement mesurables.
- ➔ **Ressources financières limitées** des entreprises pour permettre leur développement à l'export tant au niveau des hauts de bilan et des capitaux propres que des besoins en fonds de roulement et trésorerie.
- ➔ **Problématique de ressources humaines** liée à un manque de formations en commerce international (interne/externe à l'entreprise).
- ➔ Des **entreprises** souvent exclusivement **tournées sur leur marché local** avec une **démarche export peu construite**.
- ➔ **Méconnaissance et sous-utilisation des dispositifs publics d'appuis et d'aides au commerce international**.

¹ Source : www.exporter.gouv.fr

² Source : www.lekiosque.finances.gouv.fr



Les FORCES :

- **208 entreprises réunionnaises ont investi à l'extérieur** en 2007, un quart sont présentes dans la zone (Afrique-Océan Indien)³.
- **24 Volontaires Internationaux en mission à l'étranger** pour le compte d'entreprises réunionnaises fin 2009 (soit 38 depuis 2001).
- Des **dirigeants motivés par l'aventure export** avec une démarche avancée ; qui s'insèrent dans des réseaux, et réfléchissent aux problèmes de commerce international et de logistique ; ils s'informent et se forment.
- Une **expertise à faire-valoir** sur des marchés de niches avec des avantages concurrentiels indiscutables.
- Une **image de qualité** dans la zone même s'il reste important de la développer.
- Un **réseau d'organismes d'accompagnement** de projets conséquent.
- **Appartenance à l'Union Européenne** : la Réunion est le seul département français et région européenne dans l'océan indien ce qui implique des infrastructures de haut niveau, un environnement réglementaire et juridique clair, une forte technicité chez les entreprises, un accès aux financements européens...
- **Infrastructures portuaires et aéroportuaires de qualité** : Troisième port français, Port-Réunion rivalise avec les ports européens pour le trafic conteneurs.
- **Des formations de haut niveau** (Université, Ecoles d'ingénieurs, Ecole de commerce...).
- **Localisation géographique stratégique** au cœur d'une région dynamique, sur deux axes de trafic maritime : un axe nord-sud entre l'Europe (principalement la France) et les îles de l'océan indien, et un axe transversal entre l'Afrique (notamment la République sud-africaine) et l'Asie.

³ Agence de développement/Observatoires des investissements extérieurs



A la Réunion, tous les milieux qu'ils soient politiques, institutionnels ou économiques, s'accordent pour **prôner plus d'ouverture à l'international**, plus de coopération régionale. Tous reconnaissent les **atouts des entreprises réunionnaises**, tant dans la **production de biens** que de **services**. Chacun insiste sur la **nécessité vitale de se développer à l'international** et plus particulièrement dans cette partie du monde regroupant le tiers de l'humanité et conservant un taux de croissance positif.

Alors pourquoi moins de 2% des entreprises réunionnaises exportent ?

Deux raisons principales. La première : la croissance de notre marché intérieur suffisait au développement de nos entreprises. Ce n'est plus le cas maintenant. La seconde tient plus de la méconnaissance : « je ne sais pas par quel bout commencer, quels marchés viser ? A qui m'adresser ? », nous confient souvent les chefs d'entreprises tentés par l'export.

Et pourtant, la méthode, les réseaux, les experts, les appuis, sont là. D'ailleurs beaucoup de pays nous envient la qualité de nos dispositifs de soutien (Ubifrance, Coface...)

On ne va pas à l'export uniquement dans l'espoir de gagner quelques milliers d'euros de plus. C'est une véritable démarche structurante qui doit être conduite pas à pas.

L'export ne s'improvise pas, il se maîtrise.

L'export pour nos économies insulaires **est vital**, car nos marchés sont petits, même si jusqu'à présent ils étaient en croissance. Il permet de **se confronter à la vraie concurrence** et de mieux se préparer aux attaques de notre marché intérieur qui sera de toute façon de plus en plus ouvert.

L'export renforce donc les entreprises et les aide à amortir les effets de la crise.

En effet, le contexte international est difficile. Les chiffres du commerce extérieur sont mauvais parce que la demande est mauvaise en Europe et sur la plupart des marchés mondiaux, à quelques rares exceptions près.

Trop peu d'entreprises réunionnaises sont aujourd'hui présentes à l'export bien qu'elles aient investi ces dernières années dans des secteurs variés et aient développé des produits ou des services innovants. La **majorité** d'entre elles, comme en métropole, sont par ailleurs des **PME**, à plus de 80%. Un nombre important d'entreprises exportatrices comptent même **moins de 20 salariés**, environ 60% d'entre elles.

Malgré cela **plus de 450 personnes ont participé au Salon de l'Exportation** organisé par le Club Export les 23 et 24 septembre 2009. Les entreprises réunionnaises s'intéressent à l'export et commencent à regarder au-delà du marché réunionnais dont on ne peut pousser les limites naturelles, pour rechercher de nouveaux débouchés pour leurs produits et trouver des économies d'échelle.



Aujourd'hui les exportations se font au détriment des pays de la zone. Les **principaux marchés** pour les produits locaux se situent aujourd'hui au-delà de l'**Europe** qui absorbe pourtant le tiers des exportations, sur les marchés de forte croissance comme l'**Asie-Océanie**.

Certaines entreprises réunionnaises n'ont pas peur, vont plus loin et surtout réussissent à conquérir des marchés réputés exigeants et friands d'innovations. Elles ont raison d'**aller là où la demande est forte**, où la croissance est forte, où l'appétit pour de nouveaux produits est grand.

Faire le **choix de l'export** c'est:

- ✓ **Augmenter son chiffre d'affaires**
- ✓ **Diversifier ses marchés**
- ✓ **Développer sa notoriété**
- ✓ **Accroître sa technicité**
- ✓ **Développer des emplois**

Pour se lancer durablement dans le développement international **nos entreprises** réunionnaises ont **besoin d'être soutenues financièrement, accompagnées durablement, insérées dans les réseaux, formées et informées.**

D'autres régions françaises l'ont fait, pourquoi pas nous ?

Il suffit pour cela de décider de placer le développement international des entreprises comme l'un des éléments centraux de la politique de développement économique locale en mettant en place un **PLAN REGIONAL DE DEVELOPPEMENT DES EXPORTATIONS (PRDE)**. C'est d'ailleurs dans cet objectif et afin de tracer des lignes de perspectives pour l'avenir que s'inscrit cette charte.

Notre volonté est double :

- ➔ **augmenter le nombre d'entreprises réunionnaises à l'international et accroître leur volume exporté,**
- ➔ **améliorer la lisibilité et la cohérence du dispositif réunionnais d'accompagnement à l'export.**

Débordant du cadre de notre mission stricto-sensu, nous nous permettons de livrer ici quelques **pistes de réflexions** qui pourraient venir compléter les programmes des candidats aux élections régionales de ce mois-ci.

Nous insistons sur le fait qu'il ne s'agit là que de grandes lignes de propositions, ne faisant pas fi de l'existant, qui ne sont pas chiffrées à ce stade et qui dépendent largement de l'existence d'une volonté d'inscrire le développement international parmi les priorités stratégiques locales.



RECOMMANDATIONS ETAPES par ETAPES

1. Evaluer :

Avant de déterminer les orientations d'un **plan régional de développement des exportations**, le Club Export Réunion propose de procéder à un **diagnostic du commerce extérieur régional**, un état des lieux sur plusieurs axes. D'abord il faudrait aller au-delà de la photographie annuelle des échanges de la Réunion avec l'extérieur et observer les tendances sur les 10 dernières années. Ensuite il serait bon d'évaluer l'impact des outils passés d'accompagnement à l'exportation. En parallèle il serait nécessaire de cartographier les aides existantes aujourd'hui aux niveaux européen, national et local. Cette étude pourrait se terminer par le recensement des besoins des exportateurs de biens et services et des freins qu'ils peuvent rencontrer dans leur démarche d'internationalisation.

En résumé, le Club Export propose de **mener une réflexion globale pour le développement des exportations réunionnaises** :

- Réalisation d'un diagnostic du commerce extérieur régional Biens et Services (chiffres, évolution, nature de l'appareil exportateur réunionnais...)
- **Evaluation des aides publiques export passées**
- **Cartographie des dispositifs de soutien existants** pour le développement international
- **Etude sur les besoins** des entreprises et les **freins** à leur développement international

2. Structurer :

Le Club Export propose aux élus locaux de réunir l'ensemble des acteurs locaux du développement international des entreprises ainsi que les représentants des acteurs nationaux présents à la Réunion au sein d'un **comité régional export (COREX)** qui pourrait réfléchir à la définition d'un **plan régional de développement des exportations** sur le modèle du PR2D. Ce PRDE développerait l'objectif principal à poursuivre, à savoir l'accroissement et la diversification des exportations des entreprises par la disparition des freins à l'export, définirait les outils directs et indirects à mettre en œuvre pour soutenir et accompagner les entreprises dans leur démarche de développement international et permettrait de positionner chaque organisme local d'accompagnement de projet export autour d'une stratégie fédératrice durable.

Si cette voie est identifiée comme une nouvelle orientation stratégique par les hommes politiques locaux, il est nécessaire de créer/choisir une institution coordinatrice/**guichet**



unique/interlocuteur principal clairement identifié pour les questions d'exportation, et lui donner mandat pour mettre en œuvre la panoplie des nouveaux outils créés pour encourager l'export.

Cet organisme pourrait être chargé de :

- coordonner les services stratégiques aux exportateurs
- promouvoir les outils d'accompagnement
- être en constante veille sur les besoins et contraintes des entreprises exportatrices

Le pendant à l'étranger de cet organisme local pourrait être la mise en place de **représentations régionales à vocation économique sur des zones cibles**, sur des destinations proches (Madagascar, Maurice) ou plus éloignées (Australie, Inde, Chine), avec pour objectif de valoriser à l'extérieur les compétences locales.

Ces bureaux pourraient se décliner en tant que bases avancées pour les entreprises réunionnaises autour des métiers suivants :

- Veille économique et réalisation d'études de faisabilités
- Recherches de débouchés commerciaux
- Assistance à l'implantation légère.

Dans un souci de partage de coûts et de cohérence des actions menées à l'étranger, il pourrait être envisagé que ces bureaux aient également un rôle vitrine et soit porteurs de l'offre touristique de l'île.

En résumé, le Club Export propose de **structurer la Réunion à l'international** au travers de la :

- Structuration d'un **comité régional export (COREX)**, task force regroupant l'ensemble des acteurs locaux et les représentants des acteurs nationaux présents à la Réunion qui réfléchirait à la définition du PRDE.
- Définition d'un **plan régional de développement des exportations** permettant une complémentarité entre les dispositifs nationaux et régionaux d'aide à l'export
- Mise en place d'un guichet unique à l'export/**plateforme pour le développement international des entreprises réunionnaises**
- Création d'une « cellule internationale » au Conseil Régional
- Ouverture de relais/**bureaux de représentativité « Réunion International » dans certains pays cibles**, comme c'est déjà le cas à Madagascar
- Promotion d'une meilleure intégration du monde économique au sein des délégations politiques régionales en déplacement à l'étranger



3. Encourager et soutenir :

Les sociétés réunionnaises ne possèdent que très rarement un service structuré à l'export, le recours à des prestataires extérieurs se justifie pour la réalisation d'études de marchés, la conceptualisation de sites internet multilingues, les actions de promotion et de communication... Or cela représente un coût élevé et nous avons déjà mentionné les difficultés financières soulevées par le déploiement d'une stratégie de développement international.

Le Club Export propose que soit construit, au travers du plan régional de développement des exportations, un **dispositif d'encouragement et de soutien** aux entreprises désireuses de se développer à l'international. Cela pourrait passer par la mise en place d'une **aide globale au conseil et à l'accompagnement**, comme existant dans de nombreuses régions françaises. Les outils à mettre en place devraient prendre la forme d'aides directes et indirectes au travers **d'un volet « soutien technique et opérationnel »** et d'un **volet « financement »** permettant de déclencher ou initier des démarches export.

En résumé, le Club Export propose :

- **Pour les primo-exportateurs, des appuis pour encourager le déclic export:**
 - **Diagnostics Export** réalisés par le Club Export Réunion
 - Création d'un **« Passeport export »**, boîte à outils du développement international, pour bénéficier d'un service d'assistance export pour débiter/se former/exposer/prospecter/consolider son développement international
 - **Jouer collectif** avec des solutions de **portage** et de **parrainage** de projets d'entreprises par d'autres sociétés réunionnaises qui réussissent déjà sur la zone ciblée
- **Pour les exportateurs, un soutien au développement de l'activité export :**
 - Financement d'**actions collectives à l'étranger**
 - Mise en place d'une **aide logistique aux extrants hors destination UE**
 - Soutien à la mise aux normes étrangères des produits, à l'acquisition ou dépôt de brevets, licences, marques ou modèles...



4. Renforcer et aller plus loin :

Lorsque le marché domestique devient trop étroit pour les entreprises, qu'elles ont besoin de relais de croissance, qu'il leur est nécessaire d'augmenter leur taille critique pour faire face à la concurrence... Se développer à l'international par le biais de **l'implantation à l'étranger** devient incontournable.

Ce choix stratégique qui peut se faire par le biais d'accords de coopération, les transferts de technologie, la création de joint-venture ou encore l'établissement de filiales ne correspond pas à une forme cachée de délocalisation. C'est au contraire une solution forte pour inciter nos entreprises industrielles ou de services à augmenter leur activités globales et donc leur poids dans la zone. De plus c'est un impératif pour **permettre aux jeunes Réunionnais qualifiés**, qui représentent un potentiel de ressources humaines à haute valeur ajoutée, **de trouver des débouchés** à l'heure où la question de l'emploi est primordiale. En effet, en regard des pays proches de la zone OI, nous disposons des ressources humaines pour encadrer, former, motiver les équipes locales qui elles ne disposent pas toujours de ces ressources en management.

En résumé, le Club Export propose :

- **De mettre le cap sur l'emploi à l'international en :**
 - Créant d'une **aide régionale au recrutement export junior** (VIE)
 - Créant une **aide régionale au recrutement export sénior** (cadre export confirmé)
 - Prenant en charge des stagiaires recrutés par des entreprises locales pour le suivi commercial et logistique à l'international
 - Développant le savoir-faire exportateur au travers de **formations spécialisées sur les techniques du commerce international** selon le niveau des chefs d'entreprises (primo exportateurs, exportateurs confirmés)
- **D'aller plus loin par :**
 - La mise en place d'un **dispositif de garantie des investissements** des opérateurs français intervenant dans les pays de la zone, à l'image de ce que faisait naguère la COFACE à l'égard des exportations (Région, OSEO, Réunion Développement, financiers privés).
 - La facilitation de l'accès au foncier pour les sociétés souhaitant développer leur base export sur la Réunion



- L'aide à l'implantation des entreprises à l'étranger **pour développer le rayonnement régional réunionnais**
- Le soutien à l'organisation de la **seconde édition du Salon de l'Exportation en 2011**



Focus sur les services à l'export

Les services représentent aujourd'hui **70% du PIB mondial** mais ne constituent que **20% des échanges mondiaux**. Ce déséquilibre est en partie dû à l'immatérialité des services qui procèdent d'une implication humaine et ne s'exportent pas aussi facilement que des biens finis.

Malgré tout le commerce des services connaît une croissance exponentielle, notamment en : comptabilité, ingénierie, éducation, formation, informatique, design, marketing, conseil en gestion, réparation et entretien.

La Réunion, dont les productions industrielles stricto sensu ont un potentiel limité à l'exportation (capacités de production restreintes sur un territoire limité, coûts d'éloignement etc...), a tout à gagner à développer davantage ses exportations de services et d'innovations, notamment au regard de l'étroitesse du marché local.

Ce focus sur le développement à l'international des services est important car même les plus petites entreprises, majoritairement représentées à la Réunion, peuvent exporter leurs prestations. Pour cela il leur faut bien sûr maîtriser certaines notions de marketing : aptitudes à établir et maintenir des réseaux de contact, à se projeter comme partenaire crédible et sérieux, à multiplier les contacts et les optimiser, à faire du marketing relationnel, etc.

Il est temps de prendre conscience du **potentiel d'exportation des services réunionnais** et de plaider pour leur introduction dans les stratégies de promotion régionale afin de rechercher de meilleurs débouchés sur les marchés extérieurs. Malheureusement, il est aujourd'hui impossible de chiffrer l'importance de l'exportation de prestations au départ de la Réunion d'autant plus que nombre d'entre elles ne sont pas reconnues comme telles (services de traduction par le biais de l'Internet, le tourisme et les services de santé par exemple). Pour ce faire, deux axes de travail semblent nécessaires :

- la mise en place, à terme, d'une balance des paiements régionale qui permettrait de mesurer, entre autre, les flux d'échanges de services avec l'extérieur ;
- la réalisation d'une étude/enquête pour sonder la réalité des activités de service à l'exportation, identifier de nouveaux services exportables, découvrir quels marchés intéressent les sociétés de service, quels types d'aides/soutiens elles souhaiteraient recevoir.

