



© Photo Memento

## Entreprise

# Faire briller La Réunion à l'international

*"Dois-je me tourner vers l'export ?"*. La question revient régulièrement chez les dirigeants réunionnais. Conscients de l'opportunité offerte par l'export, ces derniers considèrent pour autant la démarche comme compliquée, voire risquée. *"Or, à chaque problème plusieurs solutions"* rappelle Diane Bordes, spécialiste de la question.

Appuyée sur une solide carrière menée à l'international, Diane Bordes a fondé DBC, un cabinet de consulting spécialisé dans le conseil, le diagnostic, la structuration commerciale d'entreprises désireuses, au travers d'un accompagnement tant stratégique qu'opérationnel, d'être plus innovantes pour augmenter leurs parts de marché tant localement qu'à l'export. Son ambition: offrir aux chefs de TPE/PME réunionnaises de se recentrer, se structurer, se remettre sur les rails ou se coordonner... pour répondre à différents objectifs. L'occasion également d'aborder plus facilement la question de l'exportation, adossée à un accompagnement "sur mesure".

### Les avantages d'un regard extérieur

La spécialiste a bâti son expertise sur une expérience multisectorielle appliquée de la start-up aux grands groupes, du marketing à l'international. Ses nombreux voyages l'ont amenée à découvrir de nombreux modèles, méthodes de gestion et d'organisation, cultures d'entreprises. Nourrie par cette variété, la consultante dispose d'un regard affûté susceptible de permettre au chef d'entreprise, à la fois DRH, DAF, Directeur commercial, communicant... de trouver réponse à un sentiment récurrent: *"Il y a quelque chose qui ne va pas mais je ne sais pas quoi"*. Une sensation

qui se traduit généralement par un chiffre d'affaires qui stagne, une baisse de motivation des équipes ou encore par des craintes vis-à-vis de l'export.

### Lever les freins

La crise sanitaire et la flambée des coûts de fret ont conforté la frilosité historique des entreprises réunionnaises vis-à-vis de l'export. *"La Réunion reste portée vers l'importation plus que l'exportation"* confirme la consultante. *"Pour autant, l'île produit nombre de richesses qui peuvent s'exporter. De nombreuses petites entreprises se créent autour d'une production locale, dans l'agroalimentaire mais aussi les services. Cette production, nous devons la faire découvrir au monde. Commencer par la zone océan Indien peut constituer un premier pas"* analyse Diane Bordes. Et de poursuivre: *"Les entreprises réunionnaises doivent s'ouvrir vers l'extérieur. Si elles veulent surmonter les freins qui entravent leur développement, elles doivent disposer des clefs de l'export et ne pas se dire: mince, il y a un problème, je vais exporter parce que ça ne marche plus en local. En un mot, elles doivent anticiper"*.

### Accompagner les petites structures

*"À La Réunion, les entreprises exportatrices sont majoritairement de grosses sociétés. Les TPE/PME, bien qu'elles aient envie, peinent à exporter. Plusieurs*

*outils, portés par le Club Export, la Team Business France... sont mobilisables. Les chefs d'entreprises ont aussi besoin d'être rassurés, et c'est souvent ce qui fait défaut"* regrette la dirigeante de DBC dont la plus-value réside sur le caractère opérationnel de l'accompagnement.

Tout commence par un diagnostic à 360° pour une identification fine des points forts et des points faibles. La méthode consiste à travailler en binôme avec les chefs d'entreprises pour les amener sur le chemin de la résolution. Objectif: apporter une impulsion leur permettant de sortir de leur zone de confort et leur susciter l'envie de s'aventurer hors des frontières de l'île.

*"De nombreuses entreprises réunionnaises ont mis leurs ambitions export de côté du fait de la crise sanitaire. Pour autant, à chaque problème, plusieurs solutions. Si une entreprise veut vraiment exporter, il nous faut trouver une solution adaptée à sa taille, à ses produits, à son budget. Il faut aussi qu'elle s'en donne les moyens, en temps, en ressources humaines, en investissement"*, rappelle Diane Bordes. Le recours à un prestataire de services sachant conjuguer expertise et flexibilité, apparaît comme la solution idéale pour les dirigeants qui ne souhaitent pas embaucher à la seule fin de pouvoir exporter leurs biens et/ou services.

Plus d'infos: [www.dbc.re](http://www.dbc.re)

D.T