

Arnaud Maisonobe : « La Réunion ne doit pas fermer ses portes »

À la tête d'un groupe réunionnais centenaire, mais aussi d'une entreprise textile à Madagascar, Arnaud Maisonobe partage son expérience de l'international avec les conseillers du Commerce extérieur de la France. Et il prône l'ouverture...

Par Bernard Grollier

En 2017, Arnaud Maisonobe revient à La Réunion pour intégrer le groupe familial. Il est l'arrière-petit-fils d'Edouard Macé, qui avait fondé la maison de commerce éponyme en 1923 à Saint-Denis. L'affaire avait rapidement prospéré, grâce notamment à l'enseigne Texaco qui apparaissait sur les premières stations-service de l'île, puis à la carte Caterpillar et au magasin d'électroménager Macé Distribution Service. En 2018, Arnaud Maisonobe est porté à la présidence du groupe, au périmètre resté diversifié.

Macé n'est plus présent dans la distribution de carburant ou l'électroménager, mais toujours aussi actif dans l'importation d'engins de travaux publics, de camions et de matériels industriels avec la Scime. S'il a revendu Bourbon Froid en 2024, Macé Climatisation Froid Océan Indien demeure un acteur important du secteur. Depuis peu, l'entreprise distribue également les générateurs d'eau atmosphérique Génaq, promis à un bel avenir dans les secteurs qui connaissent des pénuries d'eau potable. Macé est aussi propriétaire des hôtels *Boucan-Canot* et *Les Créoles* à Saint-Gilles, et d'un patrimoine immobilier qui génère une part non négligeable de ses revenus.

« Je n'ai pas la prétention d'être un spécialiste de tous les secteurs, commente Arnaud Maisonobe. Mon rôle est de réfléchir à la stratégie, de choisir les personnes-clés, de travailler sur les budgets, de piloter les investisse-



Arnaud Maisonobe préside le comité local des conseillers du Commerce extérieur de la France (CCEF) depuis février 2022.

ments. J'aime le développement et la création d'affaires, mais dans un cadre raisonné : mon passé de financier me rattrape toujours ! »

Dans le textile à Madagascar

À titre personnel, Arnaud Maisonobe a investi à Madagascar en rachetant l'entreprise textile Axelle en 2019. Implantée à Tananarive, elle est spécialisée dans le prêt-à-porter et les accessoires haut de gamme pour des grandes marques françaises et européennes. Ses effectifs sont passés de 500 à 1 500 salariés en six ans. Le Réunionnais a misé sur le textile malgache en connaissance de cause. Après avoir travaillé pour la branche automobile du groupe Caillé à La Réunion puis à Mayotte, il a com-

mencé un parcours international à Madagascar en 2010, pour le groupe CFAO, représentant notamment Toyota. « J'avais noué des amitiés dans le textile à cette époque, j'ai bénéficié de leur avis éclairé quand j'ai décidé cette diversification géographique. »

Après Madagascar, Arnaud Maisonobe a travaillé au Burkina Faso et en Guinée équatoriale. Dix années passées en dehors de son île lui ont donné le goût de l'international. Il est devenu conseiller du Commerce extérieur de la France (CCEF), et en préside le comité local depuis février 2022. Il s'investit notamment dans une action commune du réseau des CCEF visant à accompagner l'internationalisation des entreprises ultramarines. Au terme de séances de travail organisées dans chaque territoire,

le bilan de cette réflexion sera prochainement présenté aux pouvoirs publics. En mai dernier, La Réunion a également accueilli une rencontre régionale des CCEF de la zone océan Indien consacrée à la gestion des déchets et à la valorisation de l'expertise réunionnaise dans ce domaine. Elle a rassemblé 150 participants, venant notamment de Madagascar, de Maurice et de Mayotte, en présence du Préfet, de la Région et de Béatrice Alperre, cheffe du service économique océan Indien au ministère de l'Économie.

Avec les 27 collègues CCE réunionnais, Arnaud Maisonobe accompagne des entreprises en quête de marchés extérieurs, fait la promotion du Volontariat international en entreprise (VIE) avec Business France. Il se félicite de « la dynamique actuellement à l'œuvre, en faveur du développement international, mais il faut bien coordonner les actions, insiste-t-il, éviter les redondances et arrêter de modifier si souvent les dispositifs d'accompagnement. »

Il suit avec attention l'arrivée d'investisseurs antillais, mauriciens, maintenant néo-calédoniens attirés par La Réunion. « Il appartient aux entrepreneurs réunionnais de prendre en main le développement de leur île, mais La Réunion ne doit pas fermer ses portes, estime Arnaud Maisonobe. En revanche, ses entrepreneurs sont en droit de demander de la réciprocité, notamment quand ils investissent à Maurice. »