

# Les starts-up insulaires s'exportent à Québec



Tout au long de la semaine, une vingtaine d'entreprises insulaires est reçue par Carol Gilbert, consultant québécois et accompagnateur de starts-up et d'entrepreneurs internationaux.

Depuis lundi et jusqu'à vendredi, le consultant québécois et accompagnateur de start-up et d'entrepreneurs internationaux, Carol Gilbert, est en Corse. Grâce à une collaboration entre l'Agence de développement économique de la Corse (Adec) et son équivalent de la province canadienne Québec international, c'est une vingtaine de sociétés présentes sur l'île qui est reçue par le consultant, entre Ajaccio, Corte et Bastia tout au long de cette semaine. Hier, le consultant faisait une halte à la Maison entrepreneuriat, entreprise et emploi (M3E) de Corse, où quatre entretiens individuels étaient prévus avec les entreprises Cunnosci, Hosta capsule de vie, Mana et avec l'association de la coopérative d'initiative jeunes du pays ajaccien.

« La ville de Québec sonne comme une porte d'accès francophone. C'est un territoire très attractif pour les entreprises insulaires, avec un écosystème innovant et dynamique avec de gros acteurs dans le numérique, relate Carol Gilbert. C'est l'occasion pour elles de commencer à établir un réseau à l'international, dans une ville qui est très sécuritaire. Elle propose beaucoup de services grâce à sa grandeur, mais tout étant petite avec un million d'habitants. Elle est donc propice à la

communication. Et nous sommes là-bas pour accompagner. »

## S'établir sur le marché nord-américain

Rencontrer un ambassadeur de Québec apparaît ainsi comme une belle opportunité. Néanmoins, il faut compter environ douze mois, dès lors qu'une ambition certaine est établie, pour parvenir à inscrire sa présence sur un marché comptant 400 millions d'habitants. Les fondements de la réussite reposent alors sur les démarches et la révision du plan de développement liées aux différences culturelles et législatives, mais aussi à la compréhension de la logique commerciale du continent américain. Et surtout, sur le réseau à se créer sur place.

Pour les créateurs de la start-up Hosta, basée sur la création de micro-refuges préfabriqués en ossature bois et visant à offrir des solutions d'hébergement dans des sites sensibles et dédiés à du tourisme d'itinéraire, cette rencontre « fait partie des joies d'être incubé dans un tel écosystème ».

« On souhaite connaître tous les tenants et aboutissants de cette potentielle exportation, qui n'est néanmoins pas prévue dans l'immédiat. Et surtout se pencher sur le côté législatif. Le marché

nord-américain est un marché à haut potentiel pour notre projet, détaille Gautier Buresi, l'un des concepteurs. Ces pays ont une grande culture du camping et sont déjà dans un rapport à l'espace qui est proche de ce que l'on a dessiné avec Hosta. Cela pourrait même correspondre davantage à ce marché qu'à l'actuel marché français. »

## « Un canal privilégié pour les entreprises insulaires »

L'Adec travaille ainsi en collaboration avec Québec international depuis un an, dans l'objectif de mener une mission de prospection à l'international pour ouvrir le marché nord-américain à, entre autres, des start-up insulaires.

« Nous souhaitons être un canal privilégié pour les entreprises insulaires, en développant les relations économiques entre la Corse et Québec, et ça passe par la venue de Carol Gilbert sur l'île. Et c'est quelque chose que nous aimerions inscrire dans la durée, pour maintenir cette possibilité d'exportation sur un si gros marché », conclut Laura Casanova, en charge de la prospection internationale en Amérique du Nord de l'Adec. De quoi donner des idées de grandeur aux innovateurs de demain.

MARIE-CÉLINE SPOR



Pour les créateurs de la start-up Hosta, le marché nord-américain pourrait même correspondre davantage à leur projet, que l'actuel marché français.

DOCS CM - M3E