

## 8.5. Incitants directs à l'exportation : qui soutient les exportateurs ?

Trois acteurs réunis sous un centre de services, l'Agence pour le Commerce Extérieur (ACE), soutiennent les entrepreneurs qui désirent exporter, en proposant des moyens mais en fournissant en outre de précieux renseignements et conseils. Ces trois acteurs sont : Bruxelles Export, Agence Wallonne à l'Exportation et aux Investissements étrangers (AWEX) et le Flanders Investment & Trade.

### **AWEX (AGENCE WALLONNE À L'EXPORTATION ET AUX INVESTISSEMENTS ETRANGERS)**

L'AWEX déploie de nombreuses aides («Incitants financiers») à l'exportation à l'intention des entrepreneurs wallons. Sur son site Internet, ces aides sont exposées selon l'ordre logique de l'export «pas à pas», c'est-à-dire chronologique.

#### **1. Définir la politique de l'entreprise**

- S'adjoindre un designer: mise à disposition des PME de spécialistes agréés par l'AWEX pour la réalisation d'études et pour l'adaptation du design des produits en vue de l'exportation. Programme en 2 phases: phase d'audit éventuelle de max. 3 jours et (éventuellement) phase d'expertise de 90jours ouvrables maximum (sur deux ans). L'audit est gratuit et les honoraires d'expertise sont partiellement remboursés (à 75% du 1<sup>er</sup> au 30<sup>e</sup> jour, à 50% du 31<sup>e</sup> jour au 60<sup>e</sup>me jour et à 25% du 61<sup>e</sup> jour au 90<sup>e</sup>me jour); intervention plafonnée à 750 EUR/jour. Dossier à introduire avant les prestations de l'expert.
- S'adjoindre un expert en stratégie de l'exportation: soutien aux très petites entreprises (moins de 20 personnes) par la mise à disposition rapide d'un expert durant 1 à 3 jours, avec une possibilité d'une 4<sup>e</sup>me journée, voir d'un 5<sup>e</sup>me, dans les 6 à 12 mois qui suivent l'intervention de l'expert, pour une évaluation finale au demières «orientations». Prise en charge intégrale par l'AWEX.
- S'adjoindre un spécialiste en commerce extérieur. Cet incitant peut prendre deux formes: la mission d'expertise vise la mise en place ou la restructuration d'un service export, l'acquisition des techniques du commerce extérieur, la réalisation d'études, la prospection, la préparation et constitution de partenariats commerciaux, industriels, technologiques ou financiers, etc.; mission de 30 jours max. (renouvelable 2 fois). La mission d'intérim management est la mise à disposition d'un expert pour l'intégralité de la démarche exportatrice et/ou la mise en oeuvre de projets spécifiques à l'exportation; mission de 3 mois consécutifs max. Intervention dans les honoraires à hauteur de 75% du 1<sup>er</sup> au 30<sup>e</sup> jour, à 50% du 31<sup>e</sup> jour au 60<sup>e</sup> jour et à 25% du 61<sup>e</sup> jour au 90<sup>e</sup> jour; intervention plafonnée à 750 EUR! jour. Dossier à introduire avant les prestations de l'expert.

#### **2. Constituer ou renforcer son département exportation**

Cette aide permet une subvention annuelle aux PME sous la forme de points et portant sur les rémunérations des travailleurs dans le cadre d'activités liées à l'organisation et la participation de foires, salons et missions commerciales à l'étranger. La PME bénéficie d'un certain nombre de points dont la valeur unitaire est de 2.541 euros (indexé annuellement).

La PME doit satisfaire aux critères suivants:

- posséder son siège principal d'activités en Région wallonne;
- occuper moins de 250 travailleurs inscrits à l'ONSS;
- présenter un CA annuel inférieur à 50 millions EUR ou un total bilantaire inférieur à 43 millions EUR.

Cette aide appelée «Aide à la Promotion de l'Emploi Marchand» est gérée par la Direction générale de l'Economie et de l'Emploi du Ministère de la Région wallonne à Namur (Division de l'Emploi et de la Formation professionnelle). L'AWEX émet un avis technique sur les projets «export».

### 3. Former ses collaborateurs

L'AWEX propose diverses formations. Pour les immersions en langues (tant en Belgique qu'à l'étranger), l'AWEX, l'intervention financière de l'AWEX est limitée à deux semaines par entreprise et par année. L'AWEX organise également des formations en allemand intensif et du coaching en communication.

### 4. Réussir son marketing

- Paraître dans les trimestriels destinés aux marchés prioritaires: présentation des produits et services dans les périodiques édités par l'AWEX dans certains pays (milieux d'affaires en Allemagne, aux Pays-Bas, en Espagne, en Italie et au Royaume-Uni). Service entièrement gratuit: rédaction, etc .
- Réaliser des supports de promotion à destination d'une clientèle étrangère: couverture partielle des frais de réalisation de supports promotionnels destinés à la prospection de marchés à l'exportation. Subside de 50% max. des coûts mais plafonné à 5.000 euros pour les brochures et à 10.000 euros pour les insertions et les supports multimédias (en 2 ans). Possibilité de 3 compléments de 1.250 euros pour la réalisation de versions linguistiques complémentaires de vidéogrammes (max. 3).
- Recourir à des services de traduction spécialisés en vue de disposer de documents de qualité professionnelle: ristourne de 50% sur les coûts facturés par l'entremise des Secrétariats d'Intendance à l'Exportation. Aide plafonnée à 1.500 euros/an.

Dans les faits, l'AWEX a délégué la gestion du mécanisme aux Secrétariats d'Intendance à l'Exportation installés dans les Chambres de Commerce et d'Industrie en Région wallonne et au BEPN - Bureau économique de la Province de Namur.

### 5. Prospecter les marchés

- Consulter le centre de documentation de l'AWEX (accès gratuit).
- Contacter les Attachés économiques et commerciaux.
- Exposer sur le stand collectif de l'AWEX lors d'une foire. Pour les salons se déroulant en dehors de l'UE: prise en charge partielle des frais de participation à une foire ou un salon se déroulant sur un « nouveau » marché. Marché «nouveau»: soit il représente moins de 10% des exportations totales de l'entreprise, soit les exportations y ont enregistré une régression de 50% les 3 dernières années, soit une nouvelle gamme de produits doit y être introduite. Subside de 50% dans les frais de voyage et de séjour (forfait par zones géographiques), de location et d'aménagement d'une surface supplémentaire au salon, de prestations d'hôtesse ou interprètes, d'envoi de matériel d'exposition. Taux ramené à 25% pour les traders et les intermédiaires et certains fabricants.
- Inviter des acheteurs potentiels étrangers à des salons internationaux en Belgique: couverture prise en charge de 50% des frais (forfaits) de voyage et de séjour de max. 3 acheteurs potentiels en provenance de pays hors-UE. Introduction du dossier au moins 10 jours avant le début de l'action.
- Participer à titre individuel à une foire ou un salon à l'étranger - Foires subsidiées: prise en charge de 50 % des frais de location de l'espace nu ou aménagé (surface comprise entre 6 minimum et 50 m<sup>2</sup> maximum) pour autant que la société wallonne expose sous son nom ou mandaté son «représentant» et que le délégué gère le stand pendant toute la durée du salon.

- Participer à titre individuel à une foire ou un salon hors Union européenne: prise en charge de 50% des frais si ce salon se déroule sur un marché nouveau pour l'entreprise et en dehors de l'Union européenne. Frais pris en considération: voyage et séjour (forfaits) de 1 à 2 délégués dans le pays + frais complémentaires (dégustation, démonstration, etc.). Taux ramené à 25% pour les traders et les intermédiaires et certains fabricants. Introduction du dossier au moins 10 jours avant le début de l'action.

- Participer en tant que PME à une foire ou un salon à l'étranger à titre individuel et pour la 1<sup>ère</sup> fois (Bonus PME). Pour autant qu'il s'agisse de la toute 1<sup>ère</sup> participation à un salon donné ou de la présentation d'une toute nouvelle gamme de produits et services par rapport à des participations antérieures au même salon: prise en charge de 50% d'une part des frais de locations, aménagement et gestion du stand et d'autre part d'un forfait (variable par zones géographiques) du délégué en provenance du siège wallon de l'exposant et gérant le stand pendant toute la durée de la foire.

NB: le forfait n'est considéré que s'il y a des frais de déplacement et d'hôtellerie sur place et si l'un des éléments constitutifs du «Bonus» n'est pas établi au moment de la vérification des pièces justificatives, l'aide est recalculée et liquidée selon la formule «Foire subsidiées classiques» (voir ci-dessus).

- Participer à une mission de l'AWEX en dehors de l'Union européenne: prise en charge de 50% des frais liés à la participation à cette mission si le pays représente un nouveau marché pour l'entreprise (voyage et séjour de max. 2 délégués). Taux ramené à 25% pour les traders et les intermédiaires et certains fabricants. Introduction du dossier au moins 10 jours avant le début de l'action.

- Prospector via les antennes logistiques de l'AWEX. L'Agence a développé depuis 2003 un réseau d'antennes logistiques complémentaire à celui de ses attachés économiques et commerciaux. Il s'agit de relais locaux (société wallonne déjà établie sur place, chambre de commerce, etc.) avec lesquels l'AWEX a conclu des conventions de collaboration. Moyennant un forfait, l'entreprise wallonne effectuant une mission sur place peut bénéficier des services logistiques facilitant sa prospection: préparation du programme de visite et des rendez-vous, prise en charge du délégué à son arrivée, contacts d'affaires de 3 jours avec interprète et chauffeur, accompagnement lors du retour et services de secrétariat, etc. L'AWEX intervient pour 50% dans les coûts forfaitaires de ces services.

Régions couvertes actuellement: Chisinau (Moldavie), Erevan (Arménie), Durres (Albanie), Minsk (Biélorussie), Almaty (Kazakhstan), Bichkek (Kirghizstan), Conakry (Guinée), Lagos (Nigeria), Luanda (Angola), Antananarivo (Madagascar), Kigali (Rwanda), Accra (Ghana), Dakar (Sénégal), Libreville (Gabon), Oman.

- Réaliser des voyages d'étude de marché hors-UE (marché nouveau): subside de 50% dans les frais de max. 3 séjours et 3 voyages + frais de démonstration, ... et éventuellement l'invitation de 1 à 3 prospects. Taux ramené à 25% pour les traders et les intermédiaires et certains fabricants. Introduction du dossier au moins 10 jours avant le début de l'action.

- Réaliser des études de préfaisabilité présentant un caractère exceptionnel dans le cadre de projets hors-UE et génératrice de biens ou services à l'exportation (marché nouveau). Subside dégressif selon les tranches de budgets et portant sur les frais de voyage, de séjour et d'honoraires des experts en charge de l'étude + frais complémentaires à justifier. Introduction du dossier au moins 10 jours avant le début de l'action.

- Utiliser les infrastructures locales de prospection.

## 6. S'implanter, investir et nouer des partenariats

- Investir avec la SBI: en partenariat avec la SBI (Société Belge d'Investissement International), l'AWEX a signé un accord de cofinancement pour les pays d'Europe centrale et orientale et de l'Afrique.

SBI

avenue de Tervueren 168

1150 Bruxelles

T. 02/776.01.00

F. 02/770.66.38

[www.bmi-sbi.be](http://www.bmi-sbi.be)

- Nouer des partenariats avec des entreprises hors-UE. Pour les PME, subside de 50% des frais liés à l'étude de faisabilité, à la préparation et au démarrage de projets de partenariat. Les «non-PME» obtiennent quant à elles des avances récupérables sans intérêt. Introduction du dossier avant la réalisation de l'étude de faisabilité.
- Ouvrir un bureau de représentation hors-UE dans les installations d'une entreprise wallonne déjà présente sur place (formule du «portage»). Subside de 70% des frais facturés par l'entreprise hôte à la PME. Demande introduite au minimum un mois avant l'implantation de l'entreprise à l'étranger.
- Ouvrir en tant que PME un bureau de représentation hors-UE avec 2 autres partenaires wallons également (PME). Subside de 70% des frais de fonctionnement durant max. 1 ans, renouvelable sous conditions une deuxième année. Demande introduite au minimum un mois avant l'ouverture du bureau.
- Ouvrir à titre individuel un bureau de représentation hors-UE. Les frais de fonctionnement d'un tel bureau peuvent être partiellement pris en charge par l'AWEX s'il s'agit d'un nouveau marché pour l'entreprise: 50% des frais d'établissement et de fonctionnement la 1<sup>ère</sup> année et 40% la 2<sup>ème</sup> année. Taux ramené à 25% et 20% pour les traders et les intermédiaires et certains fabricants. Introduction du dossier au moins 10 jours avant le début du projet.

## 7. Former ses clients

- Décrocher un contrat en offrant une formation gratuite au client. L'AWEX prend partiellement en charge les frais de cette formation: à hauteur de max. 15% du prix des biens et services vendus. Demande introduite avant la signature du contrat de vente.
- Sensibiliser des acheteurs potentiels étrangers par la formation. L'AWEX intervient à hauteur de 70% des coûts d'invitation et de formation d'utilisateurs potentiels. Demande introduite 10 jours avant l'accueil de ces clients.

Agence Wallonne à l'Exportation et aux Investissements étrangers – AWEX

Place Saintelette 2

1080 Bruxelles

T. 02/421.82.11

F. 02/421.87.87

[www.awex.be](http://www.awex.be)

# EXPLORT

Le programme Explort permet aux TPE et PME wallonnes de bénéficier des compétences d'un stagiaire (étudiant ou diplômé chercheur d'emploi) formé au commerce international, pour divers types de missions commerciales de prospection à l'étranger.

## 1. Prospection commerciale à l'étranger

Etude de marché, recherche de distributeurs, analyse des possibilités d'implantation, etc.

### Conditions

Contribution de l'entreprise à concurrence de 25% de la bourse octroyée par l'AWEX au stagiaire.

### Zones

Tous pays (UE et hors UE).

## 2. Soutien aux Foires et missions sur les marchés proches

Aide pratique lors de la préparation, la participation et le suivi de foires, salons ou missions à l'étranger.

### Conditions

Prise en charge des frais de déplacement du stagiaire par l'entreprise

### Zones

France, Pays-Bas, Grand-duché de Luxembourg, Allemagne, Royaume-Uni, ...

## 3. Stages d'interprètes en Union Européenne

Assurer un rôle d'interprète pour le compte de responsables Export, lors des participations à des salons, missions ou négociations internationales.

### Conditions

- Prise en charge de 50% des frais de déplacement du stagiaire par l'entreprise.
- Les stagiaires sont étudiants ou demandeurs d'emploi.

### Durée de la mission

De 1 semaine à 3 mois, en fonction du projet.

www.explort.be  
Katia Visse  
04/366.S0.13  
[k.visse@awex.be](mailto:k.visse@awex.be)

USINE ENTREPRISE – magazine du dirigeant de PME & PMI  
Juillet/août 2011  
PME MANAGEMENT & DEVELOPMENT GUIDE 2011