

8.7. Internationalisation - parcourir le monde, en connaissance de cause

VU LE PROFIL DE NOTRE ÉCONOMIE, LA TAILLE DU MARCHÉ ET DE NOS ENTREPRISES, C'EST ENCORE PLUS VRAI EN WALLONIE QU'AILLEURS: ALLER CHERCHER LA CROISSANCE À L'ÉTRANGER EST UN DÉFI QUI S'IMPOSE RAPIDEMENT AUX ENTREPRENEURS. DANS UNE ÉCONOMIE EN PLEINE MUTATION VOIRE EN PLEINE RÉVOLUTION DIGITALE, CERTAINES N'HÉSITENT PAS À PARLER DE MOMENT HISTORIQUE OÙ LES MARCHÉS INTERNATIONAUX CONNAISSENT UNE CROISSANCE CONSIDÉRABLE. PLUS QUE JAMAIS, MIEUX VAUT S'APPUYER SUR DES AIDES ET DES RÉSEAUX QUI SIMPLIFIENT LES DÉMARCHES.

La mondialisation de l'économie a des effets pervers, mais elle amène aussi son lot de nouvelles opportunités. Pour nombre d'entrepreneurs actifs à l'exportation, le doute n'est pas pris: le business est beaucoup plus facile qu'il y a dix ou vingt ans. Principales raisons: l'augmentation du pouvoir d'achat dans de nombreux pays, la généralisation de l'anglais, l'amélioration des transports et des communications, la normalisation des standards d'affaires, etc.

Pas de quoi cependant gommer toute frilosité. Les obstacles et les freins sont nombreux: se développer à l'international coûte cher, prend du temps et de l'énergie, confronte à l'inconnu, à des réglementations différentes, des risques d'impayés, de fortes fluctuations d'une année à l'autre ...

Mieux vaut donc être vraiment bien préparé pour se développer hors de nos frontières, et s'appuyer sur des structures publiques efficaces. Identifier un associé commercial, un importateur, un partenaire pour aider l'entreprise à investir ou à s'implanter, cela ne s'improvise pas et cela exige de la patience, parfois beaucoup de patience.

Les résultats ne sont en effet pas forcément immédiats. La course vers l'international est un marathon. A chaque phase de l'internationalisation existent des aides et des solutions.

Prospecter

Quelle que soit la stratégie, la prospection reste le préalable incontournable, que ce soit pour exporter, s'associer avec des partenaires étrangers, créer une coentreprise ou des filiales.

Tout est toujours question de taille et de moyens humains et financiers être présent sur les salons internationaux de son secteur d'activité permet de gagner du temps, mais les places sont chères...

Les missions, notamment celles organisées par l'AWEX sont un tremplin privilégié par les entreprises. Une offre clé-sur-porte, des programmes de rendez-vous, des rencontres sectorielles, des possibilités d'accompagnement et de financement, les incitants ne manquent pas.

Son réseau de conseillers économiques et de spécialistes marchés regroupe des professionnels de terrain qui apportent un décryptage des différences de culture et de fonctionnement, de quoi faire gagner du temps et permettre d'éviter les erreurs en mettant en relation les entreprises qui veulent se lancer à l'international avec celles qui en ont l'expérience, et en donnant des conseils pratiques ou stratégiques.

L'international est un formidable levier de croissance et un moyen de répartir les risques commerciaux. Tous ceux qui se sont lancés dans l'aventure vous le diront: l'un des principaux enseignements, c'est de ne pas se disperser pour être efficace.

Exporter

C'est souvent le premier pas vers l'international. On commence par exporter en s'associant avec un distributeur, des agents commerciaux comme les sociétés de négoce, qui permettent de capter un marché sans que l'entreprise s'épuise à prospecter en territoire inconnu. Mais il faut bien sûr adapter les produits aux clients étrangers, trouver la formule et le marketing appropriés. Par exemple, imaginer d'emblée un nom qui convienne partout... ou presque).

Les chiffres le prouvent: les PME wallonnes ne commencent pas, en général, par se lancer au «grand export». Elles s'orientent plutôt vers des pays européens, proches et partageant la même monnaie. Il faut y aller graduellement... Car gérer à distance est difficile. La clé de l'international, le nec plus ultra, c'est d'être sur place, or une PME est limitée en moyens humains et financiers.

S'implanter

Autre choix stratégique, qui peut compléter ou découler de la démarche d'exportation, l'implantation sur place implique d'avoir les reins solides et des fonds propres suffisants. S'associer avec un partenaire local ou créer une coentreprise peuvent être la première étape vers la création d'une filiale. Une précaution qui permet de se lancer plus sereinement à la conquête du monde!

L'AWEX: des aides pour soutenir les projets à l'exportation des entrepreneurs wallons

L'AWEX a développé une série d'aides qui sont autant de «coups de pouce» visant à accompagner les entreprises dans les diverses étapes de leurs démarches commerciales. Une large gamme d'aides et de services est à disposition afin d'encourager le développement international. Ses services couvrent toutes les étapes de la démarche exportatrice : information, promotion, prospection, formation, stimulation financière et financements internationaux. Des services qui sont accessibles aux entreprises situées en Région wallonne, destinés tant aux sociétés qu'aux autres acteurs de la vie économique wallonne de toutes tailles (fédérations et groupements professionnels, indépendants), gratuits, cumulables et enfin de nature financière ou non. L'AWEX, c'est en quelques chiffres: 450 personnes au service de l'économie wallonne, 7 bureaux régionaux de conseil et de proximité et un réseau mondial de plus de 100 Attachés économiques et commerciaux couvrant une centaine de marchés et une vingtaine d'organisations internationales.

SOFINEX: des interventions directes

La SOFINEX peut apporter son soutien à l'ensemble des entreprises de la Région wallonne dans le cadre du développement de l'activité exportatrice de l'entreprise ou de projets d'investissements ou d'implantation à l'étranger. Son intervention peut prendre la forme de prise de participations minoritaires en capital, quasi fonds propres et prêts à moyen et long terme. Les opérations visées par les aides sont la création de filiale, l'acquisition, la restructuration et le développement d'entreprises existantes, la joint venture et le financement des besoins en Fonds de roulement lié à l'activité exportatrice de l'entreprise. L'intervention de la SOFINEX est toujours réalisée en partenariat avec le secteur privé promoteur du projet et est basée sur un principe de partage des risques (généralement 50%) liés à l'opération.

Sa participation prend dans ce cas soit la forme d'une garantie en couverture de crédits bancaires (crédits de garantie dans le cadre de contrats à l'exportation: garantie de soumission, restitution d'acompte, bonne fin,... crédits de fonds de roulement consentis en vue de financer des délais de paiement ou des délais de fabrication liés à l'opération commerciale concernée, crédits d'investissement), soit la forme d'un financement. Depuis fin 2006, les sociétés wallonnes bénéficient d'un instrument, appelé «Ligne Pays Emergents». Cette ligne est exclusivement réservée pour des exportations vers les pays classifiés Emergents et pouvant bénéficier d'un soutien public de 35% minimum conformément aux dispositions de l'arrangement OCDE. Celui-ci fixe, sur base des tableaux élaborés par la Banque Mondiale la liste des pays éligibles à l'aide liée. Cet instrument consiste en l'octroi d'un don concessionnel représentant 35% de la valeur des biens d'équipement et des prestations de services y associées. L'objectif de cet instrument est de permettre aux entreprises wallonnes de remettre, pour les pays éligibles, des offres compétitives face à la concurrence internationale.

CREDENDO GROUP : une présence mondiale

Le Groupe CREDENDO est la nouvelle identité d'un groupe d'assurance-crédit européen présent aux quatre coins du continent, actif dans tous les segments de l'assurance-crédit et proposant une gamme de produits qui couvrent les risques dans le monde entier. En premier lieu" on trouve le DuCroire, l'assureur-crédit public belge. Le groupe comprend aussi les sociétés Credimundi, KUPEG, INGOONDD, Garant et Trade Credit.

En 2013, le Groupe CREDENDO a assuré près de 82 milliards d'euros de transactions commerciales internationales et a émis des primes pour un montant de 366 millions d'euros.

DUCROIRE: le moyen et le long terme

La mission traditionnelle du Ducroire est d'assurer les transactions commerciales internationales et les investissements directs belges à l'étranger. Pour ce faire, le Ducroire a développé une vaste gamme de produits d'assurance et de garantie, comme par exemple l'assurance des crédits acheteurs que les banques accordent à des acheteurs étrangers pour financer des opérations d'exportation de biens d'équipement, de services ou de travaux d'entreprises belges. Depuis le 1^{er} mars 2013, le Ducroire propose également une garantie au profit d'un tiers investisseur qui serait appelé à refinancer le crédit acheteur à l'exportation octroyé par la banque. Cette garantie couvre 100% du montant du refinancement en principal et en intérêt. Elle est inconditionnelle et callable à première demande. L'émission de l'EFG permet à la banque de refinancer les crédits acheteur à l'exportation qu'elle octroie à des conditions plus attractives, puisqu'elle bénéficie de la garantie du Ducroire qui dispose d'un rating AA. Le Ducroire facilite ainsi l'accès des banques aux fonds nécessaires à l'octroi des crédits acheteur à des conditions plus favorables qui devraient être répercutées sur les exportateurs, ce qui doit avoir pour effet de stimuler les exportations belges. Ce mécanisme est maintenant étendu aux programmes de financement qui permettent aux banques de lever des fonds via l'émission de «covered bonds».

CREDIMUNDI : l'option court terme

CREDIMUNDI (auparavant la SA Ducroire) a pour mission de fournir aux entreprises de l'Union européenne une assurance taillée sur mesure contre les risques politiques et commerciaux liés aux crédits à court terme et aux transactions commerciales courantes, principalement en compte ouvert. Credimundi émet aussi des cautions légales et contractuelles. Outre son siège social à Bruxelles, Credimundi est présent à travers des succursales à Londres, Paris, Wiesbaden et Milan. En tant que membre du Groupe Credendo, credimundi en partage la philosophie: être plus perspicace vis-à-vis des risques et plus proche des clients.

DYNAMISME – Périodique bimestriel de l'Union Wallonne des Entreprises (UWE) 12/2014