

8.5. Laissez-vous guider à l'export!

Pour les porteurs de projet les étudiants entrepreneurs, les start-up, les PMIE avec peu ou pas d'expérience à l'international, bref, pour tous ceux qui pensent à l'export sans avoir encore franchi le pas, l'AWEX a organisé en décembre dernier son Roadshow. Un événement en quatre étapes, véritable guide à l'export aussi riche qu'inspirant.

Quelles sont les différentes étapes et les enjeux d'un projet d'exportation, ainsi que les services à disposition pour mettre toutes les chances de son côté? Ceux qui ont assisté à l'une des quatre étapes wallonnes (Liège, Namur, Tournai et Charleroi) de l'AWEX connaissent désormais les réponses.

Dans son introduction, Pascale Delcomminette, administratrice générale de l'Awex; explique pourquoi exporter « Pour une entreprise qui souhaite se développer, le marché belge s'avère souvent petit L'export représente environ 70 % du chiffre d'affaires des entreprises wallonnes. Les incitants financiers de l'AWEX ont été simplifiés Notre programme compte plus de 150 actions qui couvrent les marchés intéressant les exportateurs.»

PAS ENCORE CLIENT DE L'AWEX, MAIS VOUS SOUHAITEZ LE DEVENIR?

Marielle Germis, responsable du Centre régional de Liège, détaille la marche à suivre et le rôle des centres régionaux « La première rencontre vise plusieurs objectifs dont celui de se familiariser avec les activités et les projets à l'export de l'entreprise. Le but est de s'assurer que l'entreprise est prête à se lancer et qu'elle dispose de toutes les ressources nécessaires en interne. »

Les sept centres régionaux services de proximité, sont le premier point de contact de toute entreprise désireuse de devenir cliente de l'AWEX. Outre l'accompagnement pour l'inscription, ils sont investis d'une mission de conseils et de guidance auprès des entreprises, comme la mise en contact avec les différents services, introduction des demandes d'entreprises auprès du réseau international, organisation des Business Days (rencontres individuelles avec les Attachés Economiques et Commerciaux - AEC), organisation de séminaires, orientation vers d'autres opérateurs wallons, etc.

DÉVELOPPER UN PROJET À L'EXPORTATION ET ADAPTER SA COMMUNICATION

L'AWEX apporte son soutien à toutes les étapes de la démarche à l'international. Ces missions d'appui, elle les remplit, grâce à ses centres régionaux, mais aussi son réseau d'attachés économiques et commerciaux à l'étranger, comme Frédéric Biava, Attaché Economique et Commercial au Grand-Duché de Luxembourg, qui qualifie les AEC d' « éclairateur de marché ». Et aussi grâce à son offre de prospection via son programme d'actions et d'aides financières. «Pour une plus grande facilité, l'ensemble des incitants financiers a été réformé pour une offre simplifiée offrant davantage de flexibilité et de lisibilité, explique Marie-Christine Thiry, directrice du département Incitants; financiers de l'AWEX. La procédure de remboursement est également simplifiée, le paiement des subventions est accéléré grâce à l'application du principe de confiance. « Les aides pour les starters augmentent de plus de 50 %. L'accompagnement à l'international est renforcé et personnalisé. »

Au total, l'AWEX propose cinq catégories d'aides à l'international: support à la consultance, à la communication, à la participation aux foires et aux salons à l'étranger, à la mobilité hors UE et à la création de bureau de représentation commerciale hors UE. L'Agence apporte aussi d'autres soutiens expertise marché à l'international, chèques coaching en partenariat international, entreprise exportatrice citoyenne, formations linguistiques, secrétariats d'intendance à l'exportation, incubateurs. Les chèques coaching en partenariat international ont pour objectif de faire accompagner le candidat exportateur par un coach spécialisé. Soit cinq jours de coaching à répartir sur un an, gratuit pour l'entreprise. Ce soutien à l'internationalisation des entreprises fait désormais partie du portefeuille intégré des chèques-entreprises.

PROSPECTER À L'ÉTRANGER

En 2018, l'AWEX propose l'organisation de 158 actions de promotion et de prospection commerciale. « Le programme d'actions 2018 couvre 30 secteurs d'activités et vise 75 pays, souligne Chantai De Bleu, directeur général de l'AWEX. L'objectif est clair: proposer à un maximum d'entreprises, grandes ou petites, nouvellement exportatrices ou aguerries à l'international, une offre de services la plus diversifiée possible. » C'est le résultat d'un processus stratégique découlant d'une concertation active impliquant plusieurs acteurs: les services géographiques et le service agroalimentaire, le réseau international des AEC (plus de 100 points de représentation dans le monde), Wallonie-Bruxelles International (WBI), etc.

À l'échelon interrégional, 59 actions seront menées en 2018, en collaboration avec Flanders Investment & Trade et Brussels Invest & Export. Plus de 65 % du programme d'actions commerciales seront réalisées dans des régions situées à l'extérieur de la zone euro. Vingt actions seront centrées sur les poids lourds de l'économie mondiale émergente que sont les BRICS (Brésil, Russie, Inde, Chine et Afrique du Sud). Le programme d'actions sera particulièrement renforcé en Russie, en lien avec l'ouverture d'un nouveau poste de représentation à Moscou. D'autres pays présentent déjà toutes les caractéristiques de futurs BRTCS : l'Argentine, le Mexique, la Malaisie, la Thaïlande, le Vietnam, l'Iran et le Nigeria. L'AWEX proposera l'organisation de 13 actions en lien avec ces marchés. Une attention particulière est portée à l'Extrême-Orient avec 34 actions. Les pays d'Afrique seront la cible de 17 actions. Le Maroc est le marché prioritaire en 2018. Les marchés de proximité ne sont pas oubliés pour les PME wallonnes faisant leurs premiers pas à l'exportation. 34 actions de prospection sont proposées dans les marchés proches: la France, l'Allemagne, les Pays-Bas, l'Espagne, l'Italie et le Royaume-Uni. L'approche sectorielle n'est pas oubliée avec la réalisation de 55 actions en collaboration avec les clusters et les pôles de compétitivité wallons, soit 35 % du programme. Dans le cadre du plan numérique régional, l'AWEX proposera un calendrier très ambitieux. Le programme d'actions s'articule autour de 30 branches d'activités différentes. L'Agence restera attentive à la promotion des créneaux à haute valeur ajoutée que sont les biotechnologies, les produits médico-pharmaceutiques, les additifs alimentaires, les technologies environnementales, les technologies énergétiques durables, les nouveaux matériaux, la mécatronique, les TIC, les équipements pour la sécurité et le contrôle et le matériel aéronautique et aérospatial.

DES PROJETS À L'EXPORT? EXPLORT D'ABORD

Pour développer des projets à l'export, rien de tel que de faire appel à un stagiaire Explort. « Vous sélectionnez la personne qui vous convient sur le site explort.be, détaille Nicolas Ravenel, coach Explort. Avec lui, vous définissez le pays-cible et les objectifs de sa mission. Le stagiaire est formé pendant une à sept semaines au commerce international et vous le formez ensuite spécialement à vos produits ou services. Vous bénéficiez de son expertise pendant deux mois sur le marché visé. » L'AWEX couvre forfaitairement les frais de la mission à l'exclusion des frais de voyage vers le pays-cible grâce à une bourse accordée au stagiaire. Des entrepreneurs ayant franchi le cap avec succès sont venus témoigner. Alain Niessen, COO de WideTech, société services d'ingénierie et de logiciels spécialisés pour l'industrie du pétrole et du gaz a participé à une mission exploratoire en Iran en 2016: « Cela m'a permis de trouver un partenaire commercial et d'ouvrir un bureau à Dubaï. » Joseph Marra, Technical Business Development Officer GDTech, société de services dans divers secteurs d'activités, souligne que sa société a eu recours à plusieurs stagiaires Explort et en a été très satisfaite.

FINANCER SES PROJETS À L'EXPORTATION

Le financement à l'exportation passe par la Sofinex. « La Société de Financement de l'exportation et de l'internationalisation des entreprises wallonnes (Sofinex) soutient les entreprises lors de leurs opérations internationales, qu'il s'agisse d'opérations commerciales à court terme ou d'investissement à long terme. Parmi les instruments financiers, citons la garantie sur des crédits bancaires, des financements, des participations en capital, ou encore des dons. » En servant de garantie, la Sofinex peut faciliter l'accès des entreprises wallonnes aux crédits bancaires dans le cadre du financement des besoins liés aux activités commerciales à l'exportation et/ou dans le cadre du financement de leurs investissements à l'étranger », souligne Marie-Christine Thiry. L'ensemble de ces moyens avoisine les 150 millions d'euros. Avec toutes ces cartes en main, vous n'aurez plus aucune excuse de ne pas explorer l'export!

Jacqueline Remits
Classe Export Wallonie - janvier - Février 2018