

8.4. Italie: le Nord gagnant

Région parmi les plus riches d'Europe, l'Italie du nord, forte d'un réseau dense d'entreprises dynamiques et innovantes, présente des opportunités pour des entreprises wallonnes de secteurs porteurs à haute valeur ajoutée. Même si le marché reste difficile, les exportateurs wallons y ont toutes leurs chances.

L'Italie, 60 millions d'habitants en 2017, est un pays à deux vitesses. De par sa nature géographique et culturelle, elle présente des disparités régionales qui se répercutent également sur le monde des affaires. Le fossé séparant le nord du sud ne cesse de se creuser, à tel point que la fracture de la Péninsule n'a d'équivalent dans aucun autre pays européen. Le nord fait partie des régions les plus riches d'Europe avec un PIB équivalant à celui de l'Allemagne, alors que le PIB du sud correspond à celui du Portugal. Le taux de chômage dans le nord est d'environ 8 % contre 20 % en moyenne dans les régions méridionales. En 2014, 130 000 nouveaux emplois ont été créés dans le nord, en même temps que le sud en a perdu 45000.

UN RÉSEAU DENSE DE PME FAMILIALES

L'industrie est le moteur principal de l'économie italienne. Celle-ci est caractérisée par un réseau très dense de PME dynamiques, dotées d'une belle souplesse et d'une grande capacité d'adaptation. Ces entreprises, familiales pour la plupart, sont spécialisées dans une production particulière et situées dans une même zone géographique. Regroupées au sein de districts industriels spécialisés, elles sont organisées en réseaux. A la différence des parcs, les districts, comme les pôles de compétitivité wallons, sont focalisés autour de thématiques bien précises, variant selon les régions et rassemblant des petites et grandes entreprises, des laboratoires de recherche et des parcs technologiques. Les districts se caractérisent par une forte ouverture au progrès technique, une production ciblée et sur-mesure. Ils concentrent une part importante de leur activité à l'exportation.

En Italie, l'industrie est un secteur créateur de nombreux emplois qualifiés, souvent parmi les mieux rémunérés. Les entreprises italiennes doivent redoubler d'efforts pour innover et rester compétitives dans un secteur en confrontation directe avec ses voisines européennes et touchées par les délocalisations. L'industrie consacre donc la plupart de ses efforts à la recherche. Elle assure aussi 78 % des revenus issus des exportations, qui servent à financer les importations de biens et de services. Le modèle italien démontre qu'une économie ne repose pas nécessairement sur de grandes entreprises. Le savoir-faire et la solidarité de petites entreprises rendent possibles l'exportation de produits de haute qualité dans le monde entier.

Cependant, suite à la crise financière, l'ensemble de l'activité industrielle des pays européens a connu un déclin important. Ces dernières années, l'Italie a perdu 30 % de parts de marché dans le commerce international. Le modèle des districts industriels a montré ses limites et le pays a dû se tourner vers de nouvelles solutions pour rester compétitif. Des mesures ont été mises en place pour encourager les banques à investir dans les PME.

BALANCE COMMERCIALE POSITIVE

En Italie, le PIB par habitant est estimé à 38 650 dollars US en 2017. Le taux de croissance du PIB à prix constants devrait être à la hausse avec 1,23 % en 2017 (il était de moins 2,9 % en 2012). Celui de la consommation privée à prix constants est estimé à 0,97 % en 2017 (pour moins 4 % en 2012) et celui des investissements à prix constants à 3,84 % en 2017 (pour moins 15,3 % en 2012).

L'Italie est la 9^e puissance exportatrice et le 11^e importateur mondial. Sa balance commerciale est positive depuis 2012. Le taux de croissance des exportations à prix constants est estimé à 4 % en 2017 (pour 2 % en 2012). Celui des importations à prix constants, à 3,7% en 2017 (pour moins 8,3% en 2012). Celui de la balance courante par rapport au PIB, à 1,5% en 2017 (pour moins 0,5% en 2012).

Les exportations italiennes avoisinent les 500 milliards de dollars US. Elles se concentrent logiquement sur les points forts de son économie : l'équipement mécanique et électrique (23 %), les métaux et l'industrie métallurgique (13 %), le textile, le cuir et l'habillement (11 %), l'équipement de transport (9 %), l'agro-alimentaire (6,7 %) et la chimie (6,5 %). Plus de la moitié des exportations italiennes est destinée à ses partenaires de l'Union européenne.

L'Euro zone en absorbe à elle seule 40 %, ses deux principaux clients étant l'Allemagne et la France, chacun de ces pays pour environ 12 % des exportations italiennes. Ils sont suivis par les Etats-Unis (7%), la Suisse (6%), le Royaume-Uni (5 %), l'Espagne (4,5%) et la Belgique (4%).

Pour ce qui est des importations italiennes, 53% proviennent de l'Union européenne. Les principaux fournisseurs de l'Italie sont l'Allemagne (15 %), la France (8 %), les Pays-Bas (6 %), l'Espagne (4,5 %) et la Belgique (4 %). Hors Europe, la Chine représente plus de 8 % des importations, la Russie 6,3 %, surtout des combustibles. Les principaux secteurs d'importation italiens, après les combustibles qui comptent pour près du quart de ses achats à l'étranger, sont les métaux et les produits de la métallurgie (9,4 %), la chimie (9,4 %), l'équipement de transport (8 %), le secteur agroalimentaire (7 %), le textile, le cuir et l'habillement (7%).

SIXIÈME MARCHÉ DE LA BELGIQUE ET DE LA WALLONIE

Sixième marché de la Belgique, l'Italie représentait 3,8 % du total des exportations belges en 2014. En 2016, les exportations belges vers l'Italie s'élevaient à 12,3 milliards d'euros, soit une augmentation de 10 % par rapport à 2015. Les principaux secteurs d'exportation sont les produits des industries chimiques (25,6 %), les matières plastiques, le caoutchouc et les ouvrages en ces matières (15,8 %), les machines et les équipements mécaniques, électriques et électroniques (11,4%).

L'Italie est le sixième fournisseur de la Belgique avec 3,6 % du total des importations en 2014. En 2016, elles s'élevaient à 10,1 milliards d'euros, soit 5,2 % des importations belges. Les principaux secteurs d'importation sont les produits des industries chimiques (28,4 %), les machines et équipements mécaniques, électriques et électroniques (18 %) et du matériel de transport (10 %). La balance commerciale s'est avérée positive pour la Belgique en 2016, s'élevant à 2958 millions d'euros.

Sixième marché de la Wallonie également; l'Italie représentait 3,6 % du total des exportations en 2016. Elles s'élevaient à un peu plus de 2 milliards d'euros. Les principaux secteurs d'exportation sont les produits des industries chimiques (26,7 %), les matières plastiques et le caoutchouc et les ouvrages en ces matières (16,2 %), les instruments d'optique et de précision (11,6 %).

L'Italie est le quatrième fournisseur de la Wallonie avec 3.6% du total des importations en 2016. Elles s'élevaient à près de 3 milliards d'euros. Les principaux secteurs d'importation sont les produits des industries chimiques (51,3 %), les machines et équipements mécaniques électriques et électroniques (11,7 %) et du matériel de transport (7,4 %).

LE NORD, DYNAMIQUE ET ATTRACTIF

Le nord de l'Italie peut être subdivisé entre deux grandes régions. D'une part, le nord-ouest avec la Lombardie et Milan pour capitale, le Piémont avec Turin, et la Ligurie avec Gênes. Cette région se caractérise par une forte présence de grands groupes industriels et un PIB de 31400 euros par habitant, l'un des plus élevés d'Europe. D'autre part, le nord-est avec la Vénétie et Venise pour capitale, et l'Emilie-Romagne avec Bologne. De manière générale, le nord de l'Italie est industriel, riche, actif, dynamique et dominé par le secteur privé. Ainsi, la plupart des centrales d'achat et des coopératives s'y trouvent. Dans cette région, les PME industrielles sont essentiellement familiales et les districts les regroupant nombreux.

LA LOMBARDIE, FINANCE, DESIGN ET MODE

Avec ses 10 millions d'habitants, soit 16,5 % du total de la population italienne, la Lombardie se place parmi les régions les plus attractives au monde, surtout depuis l'Exposition universelle de 2015. Son PIB, de 350 milliards d'euros, représente 23 % du PIB national. A elle seule, la Lombardie accueille 18,4 % des entreprises actives dans le pays. La bourse et les grandes banques ont leur siège à Milan, la capitale économique du pays. Il en est de même pour les grands groupes internationaux tous secteurs confondus, de l'industrie à la finance, en passant par le design et la mode. La région de la Lombardie rassemble de nombreuses associations d'entreprises, sociétés financières et instituts de crédits. Elle compte trois districts, les biotechnologies, les TIC et les nouveaux matériaux. Les objectifs affichés sont ambitieux avec la valorisation de la recherche et des politiques de recherche, les transferts de technologies, le développement des réseaux et des plateformes technologiques et le développement de nouveaux matériaux (céramiques, composites).

L'EMILIE-ROMAGNE, HIGH-MECH ET PACKAGING VALLEY

Autre région gagnante, l'Emilie-Romagne. Son district High-tech a pour objectif le développement d'infrastructures de R&D pour les systèmes de mécanique intelligente. Cette ambition est fondée sur des processus innovants et le développement de laboratoires de recherche en réseau pour le secteur mécanique. Les acteurs sont le MIUR (Ministère de l'Instruction, de l'Université et de la Recherche), la Région, les universités de Bologne, de Modène, de Reggio-Emilia, de Ferrare et de Parme, le CNR (Conseil national de la recherche), le ENEA (Agence nationale pour les nouvelles technologies, l'énergie et l'économie du développement durable) et l'INFM (Institut pour la physique des matériaux).

Aux alentours de Bologne, les réussites sont nombreuses. La concentration d'entreprises actives dans le domaine de l'emballage est telle que le périmètre de quelques cent kilomètres autour de Bologne a été baptisé « Packaging Valley ». Le secteur affiche une croissance régulière et les exportations à destination des pays BRICS (Brésil, Russie, Inde, Chine) se sont accrues de 260% ces dernières années. Le « modèle émilien » désigne un système économique différent, basé sur la coopération et la solidarité. Si, autrefois, l'industrie de la région tournait autour de la production de la soie, aujourd'hui, elle est dédiée à la mise en boîte de café, de thé, de cigarettes, de produits cosmétiques, etc. Les carnets de commandes des entreprises spécialisées dans la fabrication de machines d'emballage sont pleins et les exportations en croissance constante.

LES BONS CONSEILS DE CÉCILE FLAGOTHIER ATTACHÉE ÉCONOMIQUE ET COMMERCIALE DE L'AWEX À MILAN

Bien que géographiquement proche, l'Italie représente un marché complètement différent du marché belge. Une société désirant être représentée dans tout le pays devra forcément accepter d'avoir au minimum deux à trois importateurs ou distributeurs.

• EVALUATION DE L'OPPORTUNITÉ

«Lorsqu'une entreprise introduit d'abord une demande auprès de l'AWEX pour pénétrer le marché italien, nous évaluons d'abord si le produit ou le service offert est prêt tant au niveau de sa présentation que de son contenu. Notre rôle est de conseiller l'entreprise et de la préparer au mieux dans sa mission à l'export pour lui trouver le meilleur débouché possible. »

• DIFFICULTÉ DU MAILING

« Tout envoi devra être, avant toute chose, personnalisé. Ce qui signifie qu'il faut absolument éviter les courriels aux adresses info. Et c'est là que nous intervenons, car nos banques de données sont toujours personnalisées. En fonction du profil cible recherché par l'entreprise wallonne, nous identifions la personne et son adresse mail directe. C'est le seul moyen pour qu'un mailing ne se transforme pas immédiatement en spam. Attention au suivi! Tout mailing doit être suivi d'une relance, caries Italiens ne répondent que très rarement à une première présentation.»

• PROSPECTION SUR LE TERRAIN

« Une entreprise voulant exporter en Italie doit absolument se déplacer. Il est pratiquement impensable qu'une société puisse envisager de faire des affaires à distance. L'Italie étant un pays méditerranéen, le contact personnel y est très important L'entreprise n'est jamais livrée à elle-même puisque nous lui organisons l'ensemble de son programme de rendez-vous. »

• VISITE ET PARTICIPATION AUX SALONS PROFESSIONNELS

» Les salons sont extrêmement nombreux et sont; par excellence, la vitrine des tendances existantes et des opportunités possibles. L'AWEX organise de nombreuses collectives dans différents secteurs permettant ainsi aux entreprises wallonnes de participer à des manifestations sectorielles d'envergure internationale, ou nationale, à moindre coût »

• PRÉSENTATION PARFAITE

« il est toujours bon de rappeler que l'Italie est la patrie de la mode, du design et du bon goût. Dès lors, il faudra veiller à avoir une tenue vestimentaire soignée. Il devra en être de même pour la documentation et les cartes de visite. Les photocopies sont à proscrire! Idem pour le produit qui devra être présenté dans un packaging esthétiquement soigné et parfait »

- MAÎTRISE DE SON OFFRE

« Tout bon vendeur doit connaître son produit dans les moindres détails. Il devra donc être en mesure de répondre à toutes les questions de son interlocuteur. Et il veillera surtout à mettre en avant les avantages et les spécificités techniques de son offre. »

- RESPECT DE L'INTERLOCUTEUR

« Avant tout déplacement; il est hautement recommandé de se renseigner sur les langues que parle l'interlocuteur italien. En effet; même si l'anglais est devenu la langue commune du business en Italie, il n'est pas rare d'être confronté à des décideurs qui ne parlent que l'italien. Dans ce cas, et dans la mesure du possible, nous accompagnera l'entreprise wallonne. Autre règle à respecter: la ponctualité. Dans le nord de l'Italie, elle est de mise, tant dans les rendez-vous que dans les délais de livraison. »

- RETARDS DE PAIEMENTS

« Le meilleur conseil est celui de se faire payer avant la livraison de la marchandise. Evidemment; ce n'est pas toujours possible, surtout dans certains secteurs. C'est le cas dans la sidérurgie ou les ventes dans la grande distribution, par exemple, où les délais peuvent atteindre 120 jours. Dans de tels cas, s'il s'agit de transactions importantes, il sera préférable d'opter pour une assurance-crédit. Certes, c'est une solution onéreuse, mais lorsque les montants sont importants, c'est le seul moyen de se protéger. Cependant; pour des ventes où les montants ne sont pas exorbitants, il est toujours judicieux de proposer un escompte si le paiement est effectué au préalable. C'est une pratique alléchante qui, dans beaucoup de cas, fonctionne »

EN CONCLUSION

L'Italie n'est certes pas un marché simple. « Cependant, si vous proposez une offre innovante ou un produit de niche, vous aurez toutes vos chances. » Wallons et Italiens ont en commun l'amour des bonnes et belles choses. Un bon point de départ pour faire des affaires dans la Botte!

CLASSE EXPORT - Novembre - Décembre 2017