

## 8.2. Programme d'actions 2022 de l'AWEX à l'étranger

22 secteurs d'activités couverts par 174 actions planifiées dans 60 pays. Face à la crise sanitaire et économique mondiale, l'AWEX adapte son offre de produits et de services pour soutenir toujours davantage les entreprises dans leurs ambitions internationales.

*Forte de sa nouvelle stratégie, l'Agence wallonne à l'Exportation et aux Investissements étrangers (AWEX) s'engage à adapter, autant que possible, ses services aux besoins des entreprises. Après deux ans de crise sanitaire et économique mondiale, nous continuons davantage de soutenir les entreprises dans leurs ambitions à l'international, au travers d'un programme d'actions ambitieux et particulièrement agile, mais aussi, grâce à un accompagnement humain renforcé, à la mise en place de nouveaux dispositifs d'aides financières et de nouveaux services ainsi qu'à une approche géographique et sectorielle repensée.*

*Pour 2022, notre programme d'actions entend rebooster la confiance nécessaire à la relance tout en continuant à soutenir la diversification géographique et sectorielle des exportations wallonnes et l'attraction d'investissements étrangers. A vos agendas !*

### AGILITÉ TOUT EN DIVERSITÉ

En 2022, les entreprises wallonnes auront l'occasion de participer à pas moins de **174 actions de promotion et de prospection commerciales**, à travers le monde. Une ambition voulue pour permettre à chaque entreprise, peu importe son secteur d'activité, de rester active dans sa démarche d'internationalisation, même en temps de crise. L'agilité restera, cette année, un point fort de l'AWEX dont l'objectif reste de **maintenir**, autant que possible, **les actions commerciales, en adaptant leur format selon les restrictions sanitaires et en privilégiant la virtualisation**.

Les entreprises wallonnes auront l'opportunité d'être présentes et de prospecter sur les marchés dans plus de **60 pays** et **22 secteurs** d'activités !

Les possibilités seront variées : sous un pavillon collectif rassemblant plusieurs entreprises wallonnes, sur un stand de prospection ou d'information dans un salon international, en mission économique ou lors de journée(s) de contacts à l'étranger (avec - au programme - conférences, sessions de networking et visites), en séminaire ou en mission princière ou encore en Belgique, lors de B2B organisés avec des acheteurs étrangers.

**174 ACTIONS DE PROMOTION ET DE PROSPECTION COMMERCIALES**

**22 SECTEURS D'ACTIVITÉS**

**60 PAYS**

### UNE APPROCHE GÉOGRAPHIQUE ET SECTORIELLE RENFORCÉE

L'AWEX ambitionne de valoriser son expertise sous deux angles - géographique et sectoriel - afin d'optimiser sa force de frappe en prospection. Dans ce cadre, **quatre changements majeurs ont été mis en place en 2021** :

- l'approche sectorielle afin d'assurer l'adéquation business development/ produits et technologies wallonnes (*business fit*) ;
- l'approche géographique afin de se concentrer sur l'analyse et sur la stratégie commerciales à haute valeur ajoutée et de garantir l'adéquation marchés/ produits wallons (*market fit*) ;
- la constitution d'une Cellule d'organisation « salons, évènements et protocole » ;
- la mise en place d'une Cellule de coordination du réseau international.

Le **département sectoriel** se compose d'une direction innovation, de Wallonie-Bruxelles Mode et Design (WBDM) et de six binômes de **Senior Industry Specialists** et de **Business Developers** dans les domaines de la GreenTech, de la MecaTech, des life sciences, de la logistique, de l'aéronautique et de l'aérospatial, de l'agroalimentaire et de la digital economy.

L'Agence wallonne à l'Exportation et aux Investissements étrangers attache une importance particulière à l'alignement de sa stratégie commerciale avec celle d'autres acteurs wallons, afin d'aboutir à une offre commune, cohérente et en phase avec l'évolution des besoins des entreprises.

Le programme d'actions est le résultat d'un **processus stratégique découlant d'une concertation active** impliquant de nombreux acteurs dont le réseau international des Conseillers économiques et commerciaux, Wallonie-Bruxelles International, les opérateurs wallons et belges de soutien au commerce extérieur et aux investissements étrangers, les pôles de compétitivité et les clusters et - bien entendu - les entreprises elles-mêmes dont l'évolution des besoins et des orientations de développement international sont constamment prises en compte et actualisées.

Depuis 2021, cette recherche de complémentarité est accentuée grâce aux départements géographique et sectoriel qui, en concertation avec le réseau de Conseillers économiques et commerciaux, mettent leur expertise à profit dans l'élaboration du programme d'actions.

Cette approche, plus transversale et ciblée, présentera aux entreprises wallonnes une offre plus évolutive et surtout plus spécifique avec l'apparition d'actions de niche et par écosystèmes, par exemple.

## **ÉQUILIBRE ENTRE « GRANDE EXPORTATION » ET MARCHÉS DE PROXIMITÉ**

Tout en gardant à l'esprit cette nécessité d'agilité par rapport à la situation sanitaire mondiale, VAWEX continuera, en 2022, à stimuler la promotion des ventes des entreprises au-delà de leurs sphères commerciales européennes traditionnelles vers les marchés dits « à la grande exportation » à fort potentiel de développement. **En 2022, 68 % du programme d'actions commerciales seront réalisées dans des régions situées à l'extérieur de la zone euro.**

La volonté d'amplifier la présence des firmes wallonnes sur les marchés plus lointains et difficiles se traduit par l'organisation de 20 actions centrées sur les poids lourds de l'économie mondiale émergente que sont les BRICS (Brésil, Russie, Inde, Chine et Afrique du Sud).

Malgré la proportion plus importante des actions de l'AWEX effectuées à l'extérieur de la zone euro, **le soutien à la prospection des marchés européens en faveur des PME n'est pas délaissé.** Au contraire, les zones de priorité naturelle, que constituent les marchés européens de proximité pour les PME wallonnes faisant leur premier pas à l'exportation et/ou devant se relever suite à la crise actuelle, représentent un noyau dur du champ opératoire des actions de prospection.

Top 3 des marchés les plus couverts par le programme d'actions : Europe des voisins, Europe hors voisins et Asie.

## **LA STRATÉGIE DE SPÉCIALISATION INTELLIGENTE (S3) COMME FIL CONDUCTEUR**

Une part importante des actions sera consacrée à la **promotion des produits agricoles et agroalimentaires** par l'organisation de **20 actions** dont, plus de la moitié, sera réalisée à l'extérieur de la zone euro, notamment, par le déploiement de collectivités wallonnes dans de grandes foires internationales aux États-Unis, au Canada, au Japon, au Vietnam et aux Émirats arabes unis.

En outre, le travail de cartographie des chaînes de valeurs wallonnes réalisé par le nouveau département sectoriel permettra de détecter, davantage, les filières porteuses wallonnes à valoriser à l'international et, ainsi, d'investir dans une croissance forte et durable.

En 2022, l'AWEX restera donc très attentive à la **promotion des créneaux à haute valeur ajoutée** et correspondant aux **pôles de compétitivité**. Les actions, qui y sont consacrées, correspondent à près de 33 % du programme d'actions.

En alignement avec les pôles de compétitivité, les clusters et les fédérations sectorielles, l'AWEX proposera des **opportunités s'inscrivant directement dans la stratégie de spécialisation intelligente (S3)** et en lien avec les domaines d'innovation stratégiques (DIS). Pour citer quelques exemples : diverses missions économiques dans la « nouvelle métallurgie » (Reverse Metallurgy), la maintenance prédictive, la Med-Tech et la télémédecine, dans le domaine de l'hydrogène vert, des smart cities, missions « éco-construction », construction digitale, rénovation durable et efficacité énergétique, salon HANNOVER MESSE, industries du futur et « Global Industries », diverses actions liées aux biotechnologies, etc.

Par ailleurs, certaines actions de niche répondent aux objectifs des projets, soumis par l'AWEX, dans le cadre du Plan de relance wallon, d'autres s'inscrivent dans la continuité du plan d'action lié aux précédentes thématiques phares : le numérique et le développement durable.

## LE ROYAUME-UNI À L'HONNEUR !

En 2022, le **marché prioritaire** sera le **Royaume-Uni**. Cinquième partenaire économique de la Wallonie, le pays a fortement perdu en attractivité suite aux conséquences du BREXIT.

L'objectif pour l'AWEX : rendre, à nouveau, le marché britannique attractif et accessible pour les entreprises wallonnes et enlever cette crainte qui s'est progressivement installée à cause du BREXIT. Au travers du renforcement de ses outils, de ses aides et de son programme d'actions, **l'AWEX continuera davantage à informer les entreprises sur ce marché post-BREXIT et à les accompagner dans leurs démarches.**

**Six actions de prospection commerciale** seront organisées par l'AWEX, au **Royaume-Uni**, dans les secteurs du **numérique**, de **l'emballage**, de **l'agroalimentaire**, des **biotechnologies** et de la **santé**. Ces actions prendront, notamment, la forme d'une présence wallonne, et donc, d'un stand permettant aux entreprises de participer à plusieurs salons commerciaux à vocation internationale. Citons le salon BETT, rendez-vous incontournable des acteurs des technologies des application, PACKAGING INNOVATION et ses emballages du futur, le FOOD AND DRINK SHOW, la convention d'affaires des biotechnologies BioTrinity et le Pharmacy Show. Sans oublier, en point d'orgue de ce programme, la mission économique princière prévue en mars dans le triangle Londres-Oxford-Cambridge, au cours de laquelle les entreprises auront l'occasion de rencontrer des clients et des partenaires potentiels lors de rendez-vous ciblés (B2B), de participer à des événements de « réseautage », ainsi qu'à divers séminaires et visites d'entreprises. L'AWEX mettra, plus particulièrement, l'accent sur les secteurs de l'agroalimentaire, de la santé et des sciences du vivant ainsi que des CleanTech (construction durable, énergie et mobilité alternative).

Parallèlement au programme d'actions, **les incitants financiers de l'AWEX s'adaptent**. Une aide financière exceptionnelle, sous forme de forfait, pourra prochainement être proposée aux entreprises. Ce forfait couvrira, entre autres, les coûts d'étiquetage, de marquage et de mise aux normes de produits pour le Royaume-Uni ainsi que la certification de produits pour les pays hors Union européenne.

En termes **d'accompagnement humain**, le help desk BREXIT restera toujours à disposition, à l'instar de la landing page « spéciale BREXIT » qui continue d'être alimentée en informations, podcasts et guides sur les aides et les formations possibles, les nouvelles réglementations, les trucs et astuces à connaître et les liens utiles à consulter. Top 3 des secteurs du programme d'actions : agroalimentaire, numérique et santé - sciences du vivant.

## SOUTIENS À L'INTERNATIONALISATION

Dans le cadre de son Plan rebond post-crise, l'AWEX a revu nombreux de ses incitants financiers pour en accroître les interventions et en faciliter l'accès aux PME. Les chèques-entreprises font partie du lot. Du design à la stratégie d'exportation, en passant par la logistique, le coaching, le conseil juridique ou la formation linguistique, **les chèques-entreprises de l'AWEX sont disponibles pour répondre au mieux aux besoins des PME par des interventions financières majorées**. Le dispositif des chèques-entreprises propose trois chèques à l'internationalisation gérés par l'AWEX, notamment, les chèques **Consultance**, **Booster** et **Interim Export Manager**.

En outre, les stagiaires du programme de formation en commerce extérieur EXPLORT peuvent venir en renfort des entreprises pour une prospection sur un de vos marchés cibles, financièrement couverte par l'AWEX. Au-delà d'un renfort ponctuel, EXPLORT peut être l'occasion, pour l'entreprise, de tester un candidat en vue de son engagement.

Enfin, premiers points de contact des entreprises, nos six centres régionaux sont à disposition des sociétés pour évaluer leurs besoins et leurs difficultés de manière personnalisée. Notre réseau de Conseillers économiques et commerciaux restera davantage présent pour les entreprises ou les opérateurs économiques wallons pour tout renseignement sur les opportunités, les canaux d'approche et les risques des pays ou régions visés.

AIHE REVUE NR. 238 FÉVRIER-MARS 2022  
Marielle Germis  
Responsable du centre régional de Liège  
**AWEX**