

QUEL EXPORTATEUR ÊTES-VOUS ?



Enquête du BEP auprès des entreprises namuroises



Une enquête a été menée au 1er semestre 2019 en vue d'actualiser les besoins à l'international, des entreprises namuroises, leurs marchés de prospection ou encore les services dont elles ont besoin. 654 entreprises cibles ont été sondées et 27% d'entre elles ont répondu.

Ces observations ont pour but d'adapter l'offre de services du BEP, en complémentarité avec les services offerts par l'AWEX notamment.

L'enquête en 10 faits marquants :

L'enquête en chiffres

84% Entreprises actives à l'international

1/4 entreprise intéressée par la grande exportation

69% ont un CA export < 50%

Top 3 marchés de présence :

- Europe occidentale (92%)
- Amérique du nord (23%)
- Europe centrale et orientale et Asie (22%)

Top 3 marchés d'intérêt :

- Europe occidentale (30%)
- Europe centrale et orientale (26%)
- Asie, Amérique du Nord, Proche et Moyen Orient, Afrique (20%)

Top 3 des filières exportatrices :

- Santé (92%)
- Process industriel (89%)
- Numérique (82%)

- Un **taux d'exportation en croissance** : le nombre d'entreprises exportatrices est plus important (+17% par rapport à l'enquête de 2016)
- Un **chiffre d'affaires encore faible** par rapport aux moyennes wallonnes, bien qu'en hausse
- L'**influence positive des années d'existence** de l'entreprise sur l'exportation (plus elle est âgée, plus elle exporte)
- Les **fabricants plus internationalisés** que les prestataires de services
- Le **bouche-à-oreille** demeure le moyen de prospection prédominant des exportateurs
- L'**aide à la prospection de nouveaux marchés** est estimée la plus utile, et ce, quelle que soit l'expérience (l'âge) de l'entreprise
- **Peu ou pas de personnel spécialisé** à l'international au sein des entreprises, qui font de plus en plus appel à des **services externes** (privés et publics)
- Des **entreprises peu enthousiastes** quant aux perspectives de croissance de leur chiffre d'affaires à l'export dans les trois prochaines années
- Des entreprises toujours essentiellement tournées vers **l'Europe occidentale**.
- Les entreprises qui n'exportent pas sont freinées par leur activité sur le marché national et un **manque de motivation à l'export**



Pourquoi s'internationaliser ?

L'entreprise qui souhaite entamer des démarches à l'international, selon l'enquête, a la volonté de

- 1) développer son chiffre d'affaires**
- 2) renforcer sa notoriété**
- 3) créer de l'emploi**

Stimuler l'exportation doit permettre de remplir ces objectifs en pérennisant l'activité, en créant de l'emploi et en favorisant la croissance économique.

Les démarches d'internationalisation doivent s'intégrer à la stratégie globale de l'entreprise : elles nécessitent de la réflexion, du budget et de la planification comme tout autre projet.

Profil-type de l'entreprise namuroise exportatrice

L'exportateur-type est un fabricant actif dans la filière du process industriel*. Âgé de 10 ans au moins, il emploie moins de 50 personnes et son chiffre d'affaires à l'étranger reste faible (<10%).

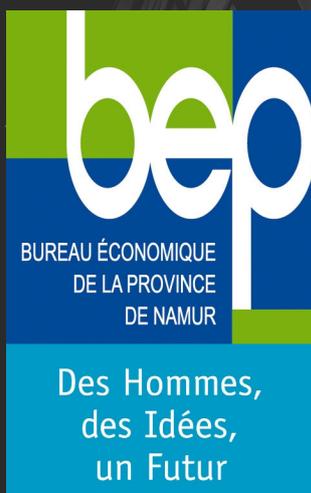
Il ne compte pas de spécialiste de l'international dans son équipe mais fait appel à des organismes publics pour l'aider à exporter (pour la prospection de nouveaux marchés, collecter des infos ou financer ses démarches).

Ses marchés de prédilection sont surtout l'Europe Occidentale mais aussi l'Amérique du Nord et l'Asie.

Découvrez tous les chiffres et autres profils d'exportateurs (par filière ou expérience) dans le rapport détaillé de l'enquête disponible sur simple demande

*fabrication ou transformation de produits, recherche et développement ou service aux entreprises

Vous souhaitez en savoir plus ou être accompagné dans votre stratégie internationale ?
Contactez l'équipe export du BEP
Sophie Schmitz & Charlotte Bouillet
support-deveco@bep.be



BEP NAMUR- JUIN 2019

