



invest-export
.brussels 



Rapport d'activités 2014



SERVICE PUBLIC RÉGIONAL DE BRUXELLES

Sommaire

Introduction	3
1. Organisation de Bruxelles Invest & Export	4
1.1 Un service, deux directions	4
1.2 Le réseau des attachés économiques et commerciaux.....	5
2. Direction Opérations internationales et réseau.....	6
2.1 Actions collectives de promotion des exportations	6
2.1.1 Actions de promotion	7
2.1.2 Journées de contacts sectorielles	8
2.1.3 Séminaires et invitations d'acheteurs et de décideurs	9
2.1.4 Stands collectifs dans les salons internationaux	10
2.1.5 Missions économiques	11
2.2 Rendez-vous d'affaires avec les entreprises bruxelloises	13
2.3 Attraction des investissements étrangers.....	14
2.3.1 Actions collectives de promotion	14
2.3.2 Prospection directe des investisseurs potentiels	15
2.3.3 Accompagnement des investisseurs étrangers	16
2.3.4 Résultats.....	16
3. Direction du Support à l'internationalisation	18
3.1 Budget.....	18
3.2 Communication	19
3.3 Programmes de formation au commerce international.....	24
3.4 Incitants financiers à l'exportation	26
3.5 Octroi de subventions aux partenaires	29
3.6 Veille économique et statistiques	29
3.7 Accueil de délégations étrangères	30
3.8 Base de données et outil de gestion informatisée	30
3.9 Accueil de stagiaires	31
Principales activités 2014 en chiffres	32
Annexes	34

Introduction

L'année 2014 marque l'entame d'un virage. Tout d'abord, une nouvelle directrice - cheffe de service, Bénédicte Wilders, pilote Bruxelles Invest & Export depuis mars. Dans la foulée, un changement de législature désigne Cécile Jodogne comme secrétaire d'Etat au Commerce extérieur.



En outre, une nouvelle vision privilégie l'approche géographique des marchés qui supplantera l'approche sectorielle dès 2015. En fait, les chefs de projets viseront des créneaux d'exportation sur un territoire délimité pour tous les secteurs d'activité plutôt que pour un seul secteur dans le monde entier. L'ambition évidente est de faciliter les relations directes entre plusieurs intervenants: Bruxelles Invest & Export, les entreprises qui souvent ciblent une contrée précise, les 94 attachés économiques et commerciaux actifs sur chaque continent, les ambassades et nos homologues régionaux.

Bruxelles Invest & Export peaufine aussi d'autres projets pour 2015.

Tout d'abord un programme surnommé BEST - Brussels Export STarters program - cumule stratégie, tests sur le terrain et suivi à l'étranger.

Ensuite, des modules sur l'e-marketing et l'e-commerce visent à booster les exportations sur le Net tandis que ceux liés au détachement de personnel prétendent favoriser les exportations de services dans l'UE, aux USA et dans les pays BRICS.

Enfin, deux séances centrées sur les produits des candidats exportateurs les familiariseront avec les procédures douanières. Un helpdesk « douanier » a par ailleurs déjà été lancé dès 2014 lors des sanctions économiques russes.

Tous ces programmes de coaching renforceront les liens entre Bruxelles Invest & Export et les entreprises bruxelloises que nous voulons dynamiser.

1. Organisation de Bruxelles Invest & Export

Prestataire public de services aux entreprises, Bruxelles Invest & Export est chargé de deux missions : attirer les investissements étrangers à Bruxelles et aider les entreprises bruxelloises à exporter leurs biens et services. A cet effet, il propose un plan d'actions tant à Bruxelles qu'à l'étranger et dispose d'un réseau d'attachés économiques et commerciaux établis à travers le monde.

1.1 Un service, deux directions

Bruxelles Invest & Export fait partie de Bruxelles Economie et Emploi, direction générale du Service public régional de Bruxelles. Il compte 118 agents dont 76 à l'étranger et 42 à Bruxelles. Il se subdivise à Bruxelles en deux directions : "Support à l'internationalisation" et "Opérations internationales et réseau".

Activités de la Direction Support à l'internationalisation

- ▶ Suivi des finances, du budget et de la logistique.
- ▶ Information et communication.
- ▶ Gestion d'une base de données.
- ▶ Veille économique et statistiques.
- ▶ Accueil de délégations étrangères.
- ▶ Organisation de programmes de formation pour les demandeurs d'emploi: "Brussels Young Exporters Program" (BYEP) et "Assistant Import-Export" (AIE).
- ▶ Suivi administratif et logistique des 34 bureaux des attachés économiques et commerciaux bruxellois à l'étranger.

Activités de la Direction Opérations internationales

- ▶ Actions de promotion des exportations bruxelloises et des secteurs d'activités économiques.
- ▶ Accompagnement des investisseurs étrangers et des exportateurs bruxellois.
- ▶ Prospection et attraction des investissements étrangers et stratégie du réseau.
- ▶ Animation opérationnelle et stratégique du réseau des attachés économiques et commerciaux à l'étranger.
- ▶ Animation et promotion de plusieurs incubateurs pour investisseurs étrangers notamment au travers du "Brussels Welcome Package".
- ▶ Organisation de journées de contacts avec les attachés économiques et commerciaux ("Contact Days").

1.2 Le réseau des attachés économiques et commerciaux (AEC)

Bruxelles Invest & Export gère les 34 bureaux de ses attachés économiques et commerciaux à l'étranger avec l'objectif d'optimiser les deux volets de ses missions : la promotion et l'accompagnement des entreprises bruxelloises sur les marchés étrangers et la prospection de nouveaux investisseurs étrangers pour Bruxelles.



Nos attachés économiques et commerciaux de retour à Bruxelles

En 2014, Bruxelles Invest & Export instaure un nouveau contrat visant à améliorer les conditions financières des AEC expatriés et à faciliter leur mobilité.

L'ouverture du bureau de Rio de Janeiro se concrétise par l'arrivée de Stefano Missir di Lusignano dont l'ancien poste à Shanghai est repris par Mattias Debroyer.

Le départ à la pension de Jean-Pierre Loucas entraîne la reprise du poste de Montréal par Gilles Brédas dont le poste à Stockholm est repris par Elvira Solowianiuk.

Un appel à mobilité au sein du réseau est lancé en vue du départ à la pension de Sabih Akay en poste à Istanbul.

Enfin, l'ouverture d'un nouveau consulat à Chennai engendre l'intégration des bureaux de l'AEC en son sein.

En outre, le SPF Affaires étrangères annonce la fermeture de plusieurs chancelleries dont celles de Lille et de Cologne où sont présents des AEC. Une réorganisation de ces postes est à prévoir en 2015.

Au total, les intérêts des entreprises bruxelloises sont assurés par 94 attachés économiques et commerciaux (grâce à l'accord avec AWEX et FIT) couvrant 140 pays sur les cinq continents.

A noter encore qu'un séminaire, ponctué d'une journée de rencontre avec des entreprises et du prix à l'exportation, a rassemblé tous les AEC bruxellois en février à Bruxelles durant une semaine.

La liste du réseau des attachés économiques et commerciaux figure à l'annexe 5.

2. Direction Opérations internationales et réseau

2.1 Actions collectives de promotion des exportations

Le plan d'actions regroupe les actions collectives de promotion des exportations organisées par Bruxelles Invest & Export. Afin de mutualiser les efforts, de nombreuses actions sont menées en collaboration avec nos partenaires. Des synergies sont développées au niveau national avec les associations professionnelles, les chambres de commerce, l'Agence pour le commerce extérieur (ACE), l'Agence wallonne à l'exportation et aux investissements étrangers (AWEX) et Flanders Investment & Trade (FIT) ainsi qu'au niveau régional avec les acteurs publics et privés bruxellois. En 2014, Bruxelles Invest & Export organise 71 actions collectives (65 en 2013) auxquelles participent 1617 entreprises.

Méthodologie

Bruxelles Invest & Export répartit son équipe opérationnelle en fonction des secteurs d'activité, une originalité par rapport aux autres organismes belges de promotion du commerce extérieur, tous structurés sur base de zones géographiques. L'approche géographique se met toutefois en place progressivement afin d'être pleinement effective en 2015.

Les secteurs spécifiquement soutenus à l'international par Bruxelles Invest & Export sont :

- ▶ Alimentation & Horeca
- ▶ Audiovisuel & Arts de la scène
- ▶ Construction & Architecture
- ▶ Design & Mobilier
- ▶ Edition & Arts graphiques
- ▶ Energie & Environnement
- ▶ Mode & Accessoires
- ▶ Organisations internationales
- ▶ Sciences de la vie (santé, biotechnologies, pharmacologie...)
- ▶ Technologies de l'Information et de la Communication
- ▶ Services juridiques et financiers

Tables rondes de prospection

Plusieurs tables rondes rassemblent les entreprises et les organismes sectoriels dans divers secteurs :

- ▶ Santé le 28/01 - 8 participants
- ▶ Construction le 11/03 - 40 participants
- ▶ Alimentation le 5/02 - 15 participants
- ▶ TIC le 25/03 - 17 participants.

Objectifs poursuivis

Bruxelles Invest & Export utilise différents canaux pour inciter les sociétés à développer leurs activités sur des marchés porteurs à l'international et pour les mettre en relation avec des décideurs économiques étrangers.

Cinq types d'actions tiennent compte à la fois de la disponibilité des entrepreneurs et de l'état d'avancement de leurs projets d'exportation, en partant d'actions de courte durée à Bruxelles souvent dédiées à un secteur précis pour aboutir aux missions de prospection hors Union européenne :

- ▶ Actions de promotion
- ▶ Journées de contacts sectorielles à l'étranger
- ▶ Séminaires et rendez-vous B2B à Bruxelles liés aux invitations d'acheteurs et de décideurs
- ▶ Stands collectifs dans les salons internationaux
- ▶ Missions économiques.

Actions réalisées

- ▶ 9 actions promotionnelles
- ▶ 7 journées de contacts à l'étranger
- ▶ 17 missions économiques dont 3 missions principales en collaboration avec l'Agence pour le commerce extérieur, l'AWEX et FIT
- ▶ 14 séminaires, y compris 2 sessions de workshop pour l'internationalisation de la mode et du design
- ▶ 7 invitations d'acheteurs
- ▶ 17 stands collectifs dans des foires internationales.

Total : 71 actions

2.1.1 Actions de promotion

Ces actions assurent une visibilité des entreprises bruxelloises dans les grands rendez-vous des secteurs créatifs auxquels les très petites entreprises ne pourraient accéder, faute de moyens financiers et humains, sans le soutien de la région. Bruxelles Invest & Export crée pour ces sociétés une excellente vitrine et une occasion d'élargir leur réseau de contacts.

Exemples :

- ▶ Actions de réseautage lors de festivals de film internationaux
- ▶ Contributions à la remise de prix dans le domaine de la mode et de l'édition
- ▶ Insertions publicitaires d'entreprises dans des catalogues professionnels d'événements à l'étranger
- ▶ Démonstrations et dégustations dans le secteur alimentaire.

▶ Audiovisuel & Arts de la scène

- ▶ Action de réseautage à « International Film Festival Rotterdam » (IFFR) le 22 janvier: 10 entreprises participantes
- ▶ Action de réseautage au Festival international du film documentaire (IDFA) à Amsterdam le 24 novembre: 30 entreprises participantes
- ▶ Action de promotion au Festival d'Avignon du 4 au 27 juillet: 8 entreprises participantes
- ▶ Action de réseautage au Marché international des contenus audiovisuels (MIPCOM) à Cannes le 16 octobre: 30 entreprises participantes.

► Edition & Arts graphiques

- Prix Fernand Baudin organisé en partenariat avec l'asbl Fernand Baudin, WBI et l'AWEX et ciblant la Suisse : 80 entreprises bruxelloises (graphistes, éditeurs, imprimeurs) y introduisent un projet
- Action de promotion à « Stockholm International Comics Festival » les 17-18 mai: 6 entreprises participantes.

► Multisectoriel

- 3 invitations de journalistes israéliens, indiens et libanais à Bruxelles: 12 participants

2.1.2 Journées de contacts sectorielles

- 7 journées de contacts sont organisées dans divers secteurs.

Ces journées permettent aux exportateurs bruxellois d'un même secteur de rencontrer des décideurs étrangers pour un marché spécifique, une opportunité unique pour les PME d'entrer en contact avec de grandes structures difficilement accessibles individuellement.



► Audiovisuel & Arts de la scène

- Journée de contacts pour la coproduction dans le cadre de 3D Wire à Ségovie en Espagne le 7 octobre: 15 entreprises participantes
- Journée de contacts pour la coproduction avec l'Allemagne à Bruxelles le 21 novembre: 15 entreprises participantes.

► TIC

- Journée de contacts éditeurs-revendeurs à Lille le 22 mai: 8 participants
- Journée de contacts éditeurs-revendeurs à Paris le 14 novembre: 10 participants
- Séminaires et invitations d'acheteurs et de décideurs.

► Multisectoriel

- Brussels Day à Pékin du 20 au 24 octobre: une centaine de participants assistent à la journée de contacts coordonnée par Visit Brussels.

► Services

- Journées de contacts avec le secteur financier à La Haye en février: 12 participants
- Journées de contacts dans le cadre de « International Bar Association » à Tokyo du 19 au 24 octobre: 24 participants.

2.1.3 Séminaires et invitations d'acheteurs et de décideurs

Des acheteurs et des décideurs étrangers sont conviés à Bruxelles pour y rencontrer des entreprises bruxelloises. A l'issue d'un séminaire de présentation de leur marché, ces acheteurs potentiels rencontrent individuellement les sociétés présélectionnées sur base de leur dossier. Cette technique offre une garantie d'efficacité pour les deux parties.

- 21 séminaires et invitations d'acheteurs sont organisés dans divers secteurs

► Audiovisuel

- MIPTV, présentation de producteurs TV à Cannes du 7 au 10 avril: 22 participants

► Construction & Architecture

- Invitation de promoteurs au salon REALTY à Bruxelles du 13 au 15 mai: 90 sociétés participantes

► Design et mobilier

- Workshop « Design meets business », soit 4 ateliers avec le concours de MADbrussels à Bruxelles: 240 participants

► Mode

- Workshop « Création d'un showroom commercial » à Bruxelles les 5 et 6 juin: 20 sociétés participantes
- Invitation d'acheteurs au Jury La Cambre le 6 juin: 12 participants
- Workshop "Mode meets business", 4 ateliers avec le concours de MAD Brussels à Bruxelles: 271 participants
- Madifesto 2014 - "European Fashion Summit" à Bruxelles du 4 au 7 juin: 164 participants

► Multisectoriel

- Séminaire sur l'Inde à Bruxelles le 14 février: 17 participants
- Invitation de M. Savaria, Head of Procurement, pour les jeux Olympiques de Rio avec le concours de Agoria, FIT et AWEX Bruxelles du 3 au 5 novembre: 45 participants
- "Petits - déjeuners Bruxelles - Europe" sur les partenariats européens, le financement des PME et le travail pour les institutions internationales à Bruxelles: 150 participants
- Sept rencontres géographiques à Bruxelles organisées à l'occasion des "contact days" des attachés économiques et commerciaux des zones ou des pays suivants : Afrique Subsaharienne, Allemagne, Amérique du Sud et centrale, Amérique du Nord, PECO, Brésil, Scandinavie: 188 participants.



► Sciences de la vie

- Invitation d'acheteurs des organisations onusiennes à Bruxelles du 6 au 8 octobre: 17 participants ;
- Invitation d'acheteurs de pays scandinaves à Bruxelles du 26 au 27 février: 6 participants.

2.1.4 Stands collectifs dans les salons internationaux



Les stands regroupent sous pavillon bruxellois - ou belge en cas de collaboration interrégionale - des entreprises qui participent à une foire internationale. Bruxelles Invest & Export prépare les entreprises en leur fournissant de l'information sur les marchés ciblés, les concurrents locaux et le contexte juridique local. L'attaché économique et commercial assure sur place la promotion des entreprises bruxelloises et invite les prospects dans le stand.

Bruxelles Invest & Export prend en charge tous les aspects logistiques : réservation de la surface, construction et décoration du stand, expédition du matériel promotionnel, catering, approvisionnement d'eau et d'électricité, connexion Internet... L'entreprise reçoit un stand « clé sur porte » et profite de l'image collective belge ou bruxelloise.

- 17 stands collectifs sont montés dans diverses foires.

► Alimentation et Horeca

- Fruit Logistica à Berlin du 5 au 7 février : 14 sociétés participantes en collaboration avec le Centre européen des fruits et légumes
- Foodex à Tokyo du 4 au 7 mars: 6 sociétés participantes
- Internationale Süsswaren Messe (ISM) à Cologne du 26 au 29 janvier: 13 sociétés participantes.

► Construction et architecture

- Marché international des professionnels de l'immobilier (MIPIM) à Cannes du 11 au 14 mars: 40 sociétés participantes.

► Design et mobilier

- Salon Satellite à Milan du 8 au 13 avril: 5 sociétés participantes ;
- Salon "Interieur" à Kortrijk du 17 au 26 octobre: 40 sociétés participantes.

► Edition & Arts graphiques

- Salon du livre à Paris du 21 au 24 mars: 15 sociétés participantes ;
- Salon du livre à Francfort du 9 au 13 octobre: 15 sociétés participantes
- Salon du livre à Beyrouth le 5 novembre: 8 sociétés participantes.

► TIC

- Mobile World Congres (MWC) à Barcelone du 24 au 27 février: 12 participants
- CEBIT à Hanovre du 10 au 14 mars: 9 sociétés participantes
- Business IT à Stockholm du 24 au 25 septembre: 21 entreprises représentées
- GITEX à Dubaï du 19 au 23 octobre: 5 participants

► Multisectoriel

- Salon "Promote" à Yaoundé, du 6 au 14 décembre: 5 sociétés participantes

► Sciences de la vie

- Arab Health à Dubaï du 27 au 30 janvier: 10 sociétés participantes
- BIO à San Diego, action coordonnée par Impulse Brussels, du 23 au 26 juin: 15 participants
- MEDICA à Düsseldorf du 12 au 15 novembre: 16 participants



2.1.5 Missions économiques

Les missions économiques et commerciales emmènent les entreprises dans les pays qu'elles souhaitent prospector. Elles facilitent les relations avec des partenaires ciblés par le biais de:

- Visites groupées
- Rendez-vous B2B
- Séminaires de présentation du savoir-faire bruxellois
- Rencontres avec des décideurs politiques locaux

Ces missions économiques - sectorielles ou multisectorielles - donnent aux participants l'occasion d'approcher de nouveaux marchés avant de s'y lancer ou d'y consolider une activité commerciale initiée précédemment.

Les 17 missions effectuées en 2014 comprennent 3 missions présidées par S.A.R. la princesse Astrid. Les missions princières sont organisées par l'Agence pour le commerce extérieur en étroite collaboration avec les trois organismes régionaux de promotion du commerce extérieur.

► Audiovisuel

- Canada, Vancouver, du 26 au 28 mars: 4 participants

► Construction et architecture

- Pologne, mission dans le cadre du salon Infrastructura à Varsovie, du 22 au 24 octobre: 4 participants

► Energie et environnement

- Algérie, Alger-Oran, du 30 mai au 5 juin: 9 participants

► **Multisectoriel**

- Arabie Saoudite-Oman, Ryad-Djedda-Muscat, mission présidée par S.A.R. la princesse Astrid du 14 au 21 mars : 54 participants
- Burundi, Bujumbura, du 23 au 26 mars : 24 participants
- Brésil-Uruguay, Sao Paulo-Montevideo, du 31 mars au 8 avril : 2 participants
- Côte d'Ivoire, Abidjan, du 6 au 14 mai : 4 participants
- Maroc, Casablanca, du 2 au 5 juin : 36 participants
- Russie, Moscou-Saint Pétersbourg, du 2 au 6 juin : 5 participants
- République démocratique du Congo, Kinshasa, Matadi, Tshikapa, Mbuji Mayi, Lubumbashi, du 11 au 25 octobre : 18 participants
- Colombie-Pérou, Bogota-Lima, mission présidée par S.A.R. la princesse Astrid du 18 au 25 octobre : 32 participants
- Turquie, Istanbul-Bursa, du 2 au 6 novembre : 5 participants
- Kenya-Tanzanie, Nairobi-Dar El Salam, du 16 au 21 novembre : 18 participants
- Malaisie-Singapour, Kuala Lumpur, Singapour, du 22 au 28 novembre, mission présidée par S.A.R. la princesse Astrid : 28 participants
- Chine, Chengdu, Hefei, Shanghai, du 29 novembre au 6 décembre : 2 participants

► **TIC**

- USA-Canada, New-York-Montréal, du 8 au 14 juin : 14 participants
- USA, San Francisco, du 27 au 31 octobre : 13 participants

Répartition sectorielle des actions

Les divers secteurs ciblés lors de missions multisectorielles sont précisés dans le programme qui prévoit, outre des B2B, des rencontres avec de grands comptes et des autorités locales. Les séminaires et tables géographiques font partie des actions multisectorielles.

Le secteur des industries créatives considéré en agrégeant les actions pour l'audiovisuel, l'édition, le design, la mode et l'architecture représente 20 actions. Viennent ensuite les TIC et les autres secteurs.

Secteur	Nombre d'actions	Part
Multisectoriel	27	38%
TIC	8	11%
Audiovisuel	7	10%
Edition & Arts graphiques	5	7%
Sciences de la vie	5	7%
Alimentation et Horeca	4	6%
Design & Mobilier	4	6%
Mode & Accessoires	4	6%
Construction et Architecture	3	4%
Energie & Environnement	2	3%
Services	2	3%
TOTAL	71	100%

Répartition géographique des actions

La majeure partie des actions (39) se déroule en Europe, principalement dans les pays voisins de la Belgique, premiers marchés étrangers naturels des entreprises belges. Les chiffres sont influencés par les foires dont le rayonnement dépasse souvent l'échelle du pays hôte, voire du continent. Les actions organisées à Bruxelles représentent 27% des actions.

Continent	Nombre d'actions	Part
Europe	39	55%
Afrique	8	11%
Asie	7	10%
Moyen Orient	7	10%
Amérique du Nord	5	7%
Amérique du Sud	5	7%
TOTAL	71	100%

Faits marquants du plan d'actions 2014

- Le succès croissant de nos actions en termes de fréquentation, l'intérêt pour les missions commerciales en général et particulières en particulier malgré leur nombre réduit à 3 en 2014 au lieu de 4 les années précédentes : Arabie Saoudite-Oman (54 participants), Colombie-Pérou (32 participants) et Malaisie-Singapour(28 participants).
- Le début d'une stratégie encore timide, mais prometteuse d'invitations d'acheteurs étrangers « multi-pays » sur REALTY, CEBIT et MEDICA notamment. Elles impliquent le concours de plusieurs attachés économiques et commerciaux pour une même action.
- La focalisation sur les pays d'Afrique et du Moyen-Orient où les actions ont rassemblé près de 200 participants.

2.2 Rendez-vous d'affaires avec les entreprises bruxelloises



"Contact Days"

Chaque année, les attachés économiques et commerciaux reviennent à Bruxelles pour des rendez-vous B2B avec les entreprises bruxelloises. En 2014, ces journées totalisent 1049 participants.

Rencontres géographiques

Sept rencontres géographiques rassemblent 188 participants, l'occasion pour les entreprises de rencontrer tous les attachés économiques et commerciaux d'une même zone géographique lors d'une seule manifestation.

2.3 Attraction des investissements étrangers

La cellule Invest renforce :

- ▶ Les synergies avec la cellule Export en mettant l'accent sur les mêmes zones géographiques :
 - ▶ Ouest canadien, ouest américain et sud de l'Inde où se sont récemment ouverts des postes ;
 - ▶ Europe du Nord et de l'Est (Scandinavie, Allemagne, Pologne et Russie) peu prospectées jusqu'à présent.
- ▶ Le positionnement spécifique de Bruxelles en mettant l'accent sur les secteurs des services ;
- ▶ La valeur ajoutée des services rendus aux investisseurs (pertinence des informations données).

2.3.1 Actions collectives de promotion

La cellule Invest réalise 29 actions qui regroupent 1320 participants: 23 séminaires Invest, 4 events et 2 matchmaking.

Actions	Ville	Date	Type	Participants
Brussels - Top location for international associations	Berlin	Février	Séminaire	30
Brussels, Gateway to Europe	Bangalore	Mars	Séminaire	40
Séminaire Invest in Belgium	Warschau	Avril	Séminaire	200
Séminaire Invest in Brussels	Essen	Avril	Séminaire	15
Brussels, Gateway to Europe	Hyderabad	Avril	Séminaire	60
Séminaire Invest in Brussels	Barcelone	Mai	Séminaire	25
NBI Eindhoven	Eindhoven	Mai	Matchmaking	30
Brussels, Gateway to Europe	Calicut	Mai	Séminaire	60
Brussels, Gateway to Europe	Cochin	Mai	Séminaire	30
World Hockey Championship	La Haye	Juin	Event	20

Yabuli Forum	Bruxelles	Juin	Event	80
China High Tech Fair - Overseas session	Bruxelles	Juin	Séminaire	60
How to Grow in Europe	Chennai	Juin	Séminaire	70
Petit-déjeuner Invest in Brussels	Paris	Septembre	Séminaire	39
Séminaire Invest in Brussels	Londres	Septembre	Séminaire	30
Séminaire Invest in Brussels	Potsdam	Octobre	Séminaire	10
Stand op Belgische dag "Road2Belgium"	Nieuwegein	Octobre	Event	40
Séminaire Invest in Brussels	Lille	Octobre	Séminaire	20
Séminaire Invest in Brussels	Milan	Octobre	Séminaire	3
Séminaire Invest in Brussels	Pékin	Octobre	Séminaire	50
Séminaire Invest in Belgium	Kolkata	Octobre	Séminaire	50
Séminaire Invest in Belgium	Delhi	Octobre	Séminaire	100
Séminaire Invest in Brussels	Istanbul	Novembre	Séminaire	40
Séminaire Invest in Brussels	Izmir	Novembre	Séminaire	30
Séminaire Invest in Brussels	Bordeaux	Novembre	Séminaire	20
Séminaire Invest in Brussels	Vancouver	Novembre	Séminaire	73
Séminaire Finance islamique	Kuala Lumpur	Novembre	Séminaire	55
Executive Day	Stockholm	Novembre	Matchmaking	10
Tram Experience for the New foreign investors in Brussels	Bruxelles	Décembre	Event	30

Ces actions visent à détecter les entreprises intéressées par un projet d'implantation pour entamer une prospection plus approfondie.

2.3.2 Prospection directe des investisseurs potentiels

La prospection est réalisée via le réseau des attachés économiques et commerciaux ou, dans certains pays stratégiques, avec l'aide de consultants spécialisés recrutés pour des périodes de six mois à un an. En 2014, des consultants prospectent les pays suivants : Inde, France, Allemagne, Corée, USA et Canada.

La cellule Invest cible les entreprises étrangères qui envisagent une implantation à Bruxelles sans encore en avoir pris la décision. Le rôle de la cellule est alors de fournir les arguments appropriés pour les convaincre que l'offre bruxelloise correspond à leurs attentes. Les plus sensibles aux atouts de la Région de Bruxelles-Capitale cherchent à établir une localisation unique pour un développement paneuropéen.

La cellule Invest s'adresse aussi aux entreprises qui ont déjà choisi de s'établir à Bruxelles, mais qui ont besoin d'être accompagnées dans leur implantation. Son rôle est de les informer sur les procédures à suivre et sur le contexte juridique et fiscal belge. La recherche d'une localisation à Bruxelles et la mise en relation avec des partenaires locaux font aussi partie de l'accompagnement. Un nombre croissant de « leads » provient également du site web Investinbrussels.com. Afin d'augmenter son efficacité, ce site sera totalement remis à jour en 2015.

2.3.3 Accompagnement des investisseurs étrangers

Outre sa participation aux missions de prospection et aux séminaires de promotion de la Région de Bruxelles-Capitale, la cellule Invest assure l'offre du « Brussels Welcome Package » qui permet aux investisseurs potentiels d'évaluer l'opportunité d'une implantation en région bruxelloise. Durant trois mois, ils bénéficient d'un espace de travail équipé et reçoivent des conseils et informations sur la fiscalité, la localisation de sites, les aides publiques ou la législation environnementale et urbanistique.

En 2014, quatorze entreprises utilisent le "Brussels Welcome Package" pour tester les atouts de Bruxelles dont neuf dans l'incubateur de l'avenue Louise et cinq dans celui de Tour & Taxis. Toutes se sont établies à Bruxelles par la suite. Notons que depuis le déménagement d'Impulse, les locaux de l'incubateur situé à Tour & Taxis ne sont plus disponibles. Une extension des locaux au 500 de l'avenue Louise est dès lors préparée pour 2015.

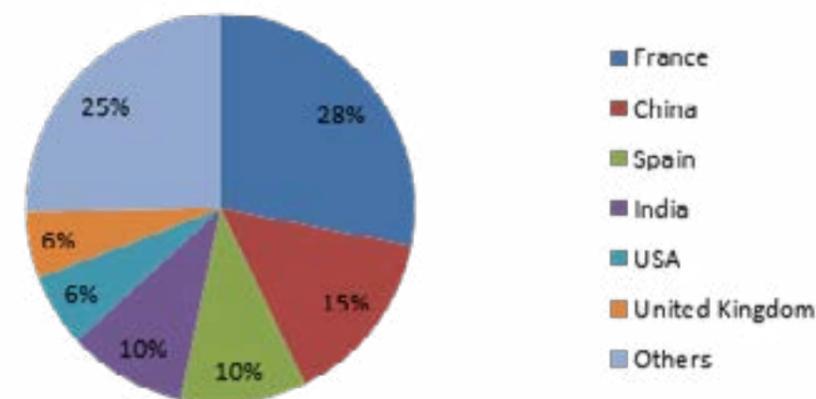


2.3.4 Résultats

En 2014, 397 dossiers Invest sont ouverts (contre 349 en 2013) et 13 implantations sont concrétisées directement grâce aux services de Bruxelles Invest & Export. Parmi ces dossiers, on constate un net accroissement des demandes en provenance de Chine et d'Espagne. Ces variations sont souvent liées à des actions spécifiques, telles que le « Brussels Day » organisé à Pékin en novembre, qui accélèrent le flux de demandes juste après l'événement.

Pour évaluer le nombre total d'implantations étrangères, nous relevons les données produites annuellement par Ernst & Young. Les prochaines paraîtront en 2015.

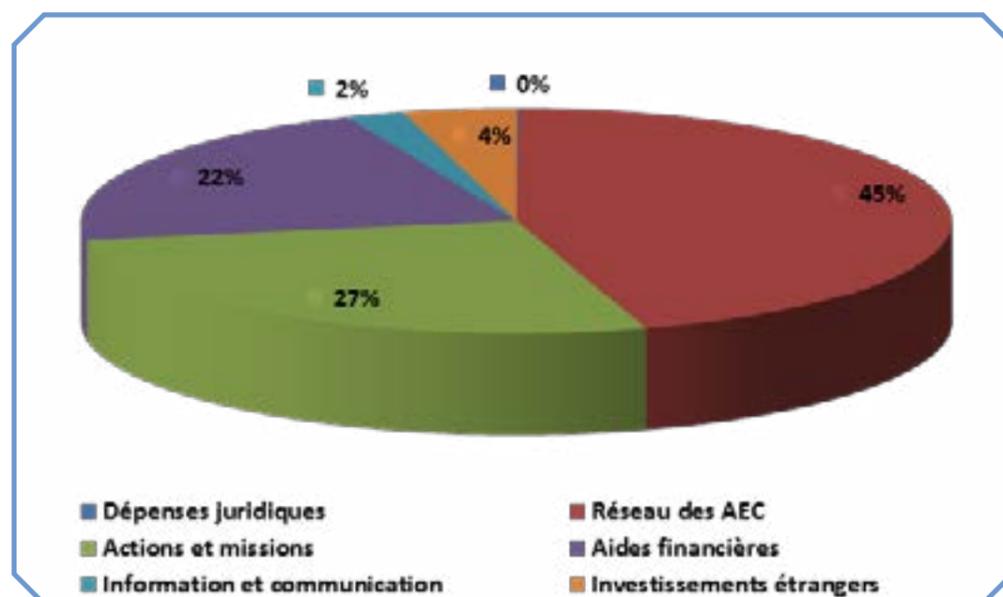
Origine des dossiers (2014)



3. Direction du Support à l'internationalisation

3.1 Budget

Le budget de Bruxelles Invest & Export est de 11.609.000 € en 2014. Il inclut les frais de fonctionnement des 33 bureaux commerciaux à l'étranger et est subdivisé en six postes.



1. Dépenses juridiques : 0 euro.
2. Fonctionnement du réseau des attachés économiques et commerciaux (à l'exclusion des rémunérations du personnel expatrié dont le coût est pris en charge par une autre allocation de base du budget du ministère) : 4.999.000 euros.
3. Promotion du commerce extérieur (actions et missions, subventions aux organismes privés, dotation à l'Agence pour le Commerce extérieur - ACE, programmes de formation pour des demandeurs d'emploi) : 2.400.000 euros.
4. Aides financières (subvention à l'exportation pour les PME et soutien aux chambres de commerce) : 2.542.000 euros.
5. Information sur les marchés et sensibilisation à l'internationalisation (information et communication) : 233.000 euros.
6. Actions de promotion de la Région de Bruxelles-Capitale à l'étranger et prospection d'investisseurs étrangers : 424.000 euros.

3.2 Communication

Campagnes et présence médiatique



Les deux premiers mois de 2014 marquent la communication de Bruxelles Invest & Export.

De nombreuses sociétés bruxelloises ignorent la palette des services offerts. Une campagne de notoriété est lancée avec en ligne de mire un double événement: d'une part, la "journée entreprises" du 18 février à laquelle participe le réseau des attachés économiques et commerciaux, d'autre part, la remise du prix à l'export, BRUSSELS BEST EXPORTERS 2013 le même jour.

Pour ce faire, la communication s'articule autour de trois médias : presse radiophonique, écrite et électronique. Des spots radios sont planifiés sur la Première et sur Classic 21 du 25 janvier au 6 février. Fondée sur un partenariat avec Le Soir, une publicité de 3/4 page est insérée à quatre reprises dans le journal entre le 27 janvier et le 23 février. Et un banner rotatif

est placé sur le site du journal De Tijd durant 15 jours en janvier.

Le partenariat d'un an conclu avec le journal Le Soir (supports papier et électronique, www.lesoir.be/4520/economie/entrepreneuriat) pour promouvoir des initiatives liées à l'entrepreneuriat génère de belles retombées, notamment par des articles sur l'incubateur en Silicon Valley, le Vadecum sur l'internationalisation des services et les opportunités pour une PME ou une starter de prendre un stagiaire issu des formations « Brussels Young Exporters Program » (BYEP) et « Assistant Import/Export » (AIE).

Bruxelles Invest & Export est encore présent dans une campagne cross-media « International Business » par le biais d'un dossier thématique accompagné d'interviews centrées sur des conseils à l'export. Encarté dans Trends Tendances, il est aussi visible sur un site web consacré au commerce international (www.commerceinternational.be).

Le partenariat conclu avec BECI (volet publicitaire et rédactionnel) engendre une publicité sur les services de Bruxelles Invest & Export et d'un article consacré à Bernd Schneider, notre attaché économique et commercial auprès de l'Union européenne, dans le numéro d'Entreprendre de décembre 2014.

Bruxelles Invest & Export assure en outre la promotion de ses services sur divers supports tel Euro-Arab Banking and Finance Directory, annuaire en anglais utile aux entreprises et organismes qui développent leurs activités bancaires et financières en Europe ou dans les pays arabes. Notre organisme est encore présent dans EPAD (European Union and Public Affairs Directory), annuaire professionnel de référence

qui facilite l'accès aux décideurs européens-clés.

Enfin, le guide du commerce international « Export Services » diffuse une publicité étayée d'articles sur les services à l'exportation et diverses aides : crédit documentaire, assurances risques, incitants financiers, etc.

A la fin de 2014, une nouvelle initiative est lancée afin de susciter les candidatures aux formations sur le commerce international (BYEP et AIE). De jeunes diplômés racontent leur "success story" sur le site metrotime.be dont un bandeau renvoie l'internaute vers le support papier de METRO. Cette présence génère une centaine de visites sur le site de Bruxelles Invest & Export

Pour cibler les investisseurs étrangers, les annuaires des chambres de commerce sont utilisés comme vecteurs de promotion des services de Bruxelles Invest & Export. Des insertions publicitaires gratuites sont insérées dans le Directory de Belgium-Japan Association, de Belgian Luxembourg Chamber of Commerce in Japan, des chambres de commerce suisse et luxembourgeoise.

Une présence rédactionnelle et publicitaire est en outre assurée dans Made in Belgium (MIB), publication en langue anglaise présentant la Belgique et ses régions. En complément, trois tirés-à-part uniquement consacrés à Bruxelles sont imprimés en anglais, en anglais/russe et en anglais/chinois. Une autre publicité insérée dans le magazine Belgian Economic Journal vise encore à promouvoir Bruxelles auprès des Chinois.

Bruxelles Invest & Export se manifeste encore sur Internet via des profils trilingues (français, néerlandais, anglais) dans des annuaires électroniques - INFOBEL, Pages d'Or, Trends Top et Kompass - pour permettre aux exportateurs et investisseurs de trouver aisément nos coordonnées et missions.

Publications

Le dépliant de présentation générale des services de Bruxelles Invest & Export est mis à jour tant au niveau du contenu que de la cohérence avec la nouvelle charte graphique du SPRB. Il est publié en français, néerlandais et anglais.



Un nouveau dépliant sur les soutiens financiers à l'international regroupe les aides d'organismes tels Exportbru, Du croire, Société belge d'investissement international et Finexpo ainsi que les incitants financiers à l'exportation de Bruxelles Invest & Export et certains subsides régionaux intéressants les exportateurs.

La brochure « Plan d'actions 2015 », sortie en décembre 2014, est remodelée en fonction de la nouvelle approche géographique plutôt que sectorielle des marchés. Outre la liste des attachés économiques et commerciaux et les services classiques, elle inclut les nouveaux services proposés par Bruxelles Invest & Export.

Envoyée par la poste à l'ensemble des entreprises de la banque de données, elle est encartée dans le magazine « Trends Tendances » et « Trends » de janvier 2015 destinés aux abonnés de la Région de Bruxelles-Capitale, du Brabant wallon et du Brabant flamand, soit 11 000 contacts.

Le Pocket Guide « Investir à Bruxelles » est actualisé et imprimé en français et en anglais.



Site Internet – www.bruxellesinvestexport.be

Bruxelles Invest & Export enrichit son site Internet trilingue : 19 articles sont publiés dans la rubrique News, un nouvel espace presse est développé et 31 fiches pays sont mises à jour. Quatre vidéos portant sur des témoignages de sociétés bruxelloises ayant fait appel aux services de Bruxelles Invest & Export illustrent les rubriques correspondantes sur le site.

Le site reçoit le label AnySurfer, label de qualité octroyé aux sites web qui respectent des directives précises en matière d'accessibilité. Il est consulté par 91 000 visiteurs – dont 60 000 visiteurs uniques – au cours de l'année, soit des augmentations respectives de 16 % et de 23 % par rapport à 2013.

Sites des attachés économiques et commerciaux

Après la mise en ligne de quinze sites Internet locaux d'attachés économiques et commerciaux en 2013, dix nouveaux sites sont publiés en 2014, à savoir ceux de Pologne, Italie, Turquie, Afrique de l'Est, Japon, Singapour, Canada, France, Chine, Brésil.



Ces sites en langue locale présentent nos services à l'étranger et promeuvent Bruxelles - lieu stratégique en matière d'investissements - et ses entreprises exportatrices. Ils servent de vitrine aux attachés économiques et commerciaux sur leur marché.

Site Internet – www.investinbrussels.com

Ce site destiné aux investisseurs étrangers attire 14400 visiteurs uniques en 2014 (contre 13800 en 2013). Un projet de mise à jour graphique et éditoriale est ébauché et devrait se concrétiser en 2015.

Lettres d'information électroniques

► e-Agenda et e-Perspectives

La newsletter e-Agenda, diffusée à 44 reprises dans l'année, informe les entreprises bruxelloises sur les actions collectives à l'exportation (missions, salons, contact days...). Chaque semaine, elle est envoyée à 6000 contacts qui peuvent s'inscrire aux actions en ligne.



E-Perspectives, newsletter électronique mensuelle, est diffusée à dix reprises à 6500 contacts par édition. Un nouveau lay-out, simplifié et adapté aux supports mobiles, est développé à l'automne 2014 et une évolution éditoriale s'amorce vers plus de concision et un recentrage sur les activités de Bruxelles Invest & Export.

► Invest in Brussels

La newsletter électronique Invest in Brussels est diffusée en début d'année à 2200 abonnés (consultants, avocats, agents immobiliers...) dont plus de 80% sont basés à l'étranger.

► BIE Flash

La newsletter interne, créée en avril 2012, paraît chaque mercredi à midi et est transmise par courriel à l'ensemble du personnel tant à Bruxelles qu'à l'étranger. Une nouvelle équipe de rédaction est constituée en 2014.



Communication sur les réseaux sociaux

Bruxelles Invest & Export développe sa présence sur les réseaux sociaux et alimente régulièrement ses comptes Twitter, Facebook, LinkedIn et YouTube. Dans le cadre de l'obtention du label AnySurfer, toutes les vidéos de sa chaîne YouTube sont dotées de sous-titres pour les rendre accessibles au plus grand nombre. L'audience est en augmentation constante sur les divers canaux.

	Followers			
	Mars 2012	Mars 2013	Mars 2014	Février 2015
Facebook	49	156	281	569
Twitter	190	391	705	1005
LinkedIn	359	415	774	1530

« Brussels Best Exporters »

Les « Brussels Mercurius Awards » de 2012 sont réédités en 2013 sous le nom de « Brussels Best Exporters ». Ce prix bruxellois à l'exportation récompense et encourage les PME bruxelloises particulièrement performantes sur les marchés étrangers dans deux catégories : les biens et les services.



L'appel à candidatures lancé à l'automne 2013 s'est clôturé au début de 2014 avec l'inscription de 40 entreprises. Sélectionnées par un jury, trois ont été nommées dans chaque catégorie. Les deux lauréats, désignés lors d'une cérémonie de remise des prix le 18 février 2014 devant une assemblée de 400 personnes, sont Numeca International (biens) et Telelingua International (services). Une 3ème édition est prévue en décembre 2015.

Tables rondes

Le 14 mars 2014, la cellule Infocom instaurait une table ronde « Exporter au féminin ». Diverses propositions d'actions s'en dégagent:

- a mention de recommandations spécifiquement destinées aux femmes sur le site Internet de Bruxelles Invest & Export (fiches pays, conseils pratiques d'attachés économiques et commerciaux) ;
- le respect de l'équilibre hommes/femmes dans les vidéos.
- une collaboration avec « Women in Business » pour sensibiliser les femmes aux métiers liés à l'international (séminaires d'information, envoi du plan d'actions annuel).

A noter que Bruxelles Invest & Export et « Women in Brussels » élaborent un séminaire de suivi de plus grande envergure afin de partager les bonnes pratiques et de mettre en avant des « success stories » d'entrepreneuses à l'international.

Le 30 avril, une autre table ronde rassemblait des sociétés bruxelloises sur la responsabilité sociétale des entreprises dans le cadre de leur internationalisation.

3.3 Programmes de formation au commerce international



En 2014, Bruxelles Invest & Export organise la 10ème édition de « Brussels Young Exporters Program » (BYEP) ainsi que la 9ème édition du « Programme des Assistants en Import/Export » (AIE).

En dix ans, les organisateurs (Brussels Invest & Export, Bruxelles Formation et Cefora-Cevora) ont aidé quelque 240 stagiaires soucieux de changer d'orientation professionnelle ou de redynamiser leur carrière.

Grâce à l'appui financier et logistique du Cefora et de Bruxelles Formation, le partenariat fonctionne bien. Toujours à l'écoute des remarques formulées par les stagiaires lors des réunions de suivi, les partenaires améliorent la qualité et la pertinence des sujets abordés durant les cours.

De plus, les entreprises désireuses d'accueillir un stagiaire se manifestent de plus en plus spontanément, preuve qu'elles connaissent l'existence des formations et les considèrent comme un moyen efficace de trouver des collaborateurs qualifiés. Les attachés économiques et commerciaux se sont par ailleurs familiarisés avec les programmes de

Les objectifs restent les mêmes, à savoir :

- ▶ Sélectionner des demandeurs d'emploi et les former à des activités commerciales internationales
- ▶ Choisir un secteur d'activité performant lié au tissu économique bruxellois et des entreprises exportatrices souvent productrices de services et de taille modeste
- ▶ Créer des emplois.

L'année 2014 compte 37 lauréats : 13 stagiaires AIE francophones et 24 stagiaires BYEP dont 15 francophones et 9 néerlandophones.

Une collaboration avec Actiris permet de cibler le profil adéquat des candidats stagiaires. En outre, les responsables des programmes de formation de Bruxelles Invest & Export participent à des événements qui s'adressent aux demandeurs d'emploi (foires et job-



days) avec l'objectif de créer un vivier où recruter des candidats stagiaires.

A l'instar des années précédentes, 60% des stagiaires du programme AIE (diplômés de l'enseignement supérieur) et 80% des stagiaires BYEP (diplômés universitaires) ont trouvé un emploi.

La liste complète des stagiaires BYEP et AIE de 2014 figure à l'annexe 3.



Li QING pour JYB à Hong Kong

"J'avais refusé un contrat à durée indéterminée très bien payé, car j'aspirais à un métier différent qui changerait ma vie. Mais je ne savais pas que les mots "cosmétiques belges" tapés sur Google.be me permettraient d'acquérir une expérience de terrain sur la fabrication et le marketing de produits bio en Belgique et de participer au plus grand salon de cosmétiques à Bologne en Italie. Je me suis retrouvée dans un énorme Shopping Mall en train de négocier un contrat avec un distributeur hongkongais et j'ai développé des compétences incroyables dans le commerce international en quelques mois.

Tout cela, je le dois au BYEP."

Laurent BOLL pour GENEROUS sa en Allemagne (Cologne)

"Mon expérience est très positive. Un apport pratique s'est ajouté à mes connaissances et le caractère multidisciplinaire du BYEP m'a vraiment plu. L'export est en effet analysé sous tous les angles et la formation fournit des conseils pratiques pour entreprendre à l'international. Je retrouve beaucoup de points communs avec mon travail en matière de communication, de techniques de vente, de marketing et de logistique. BYEP offre un avantage énorme : il permet de mettre en pratique les connaissances acquises au profit d'une entreprise. Bien qu'il faille avoir un bon esprit mental et le sens du commerce pour exporter, le cours vous offre une opportunité de premier ordre pour optimiser ces qualités."



Charlye BRANCO pour TRANSURB au Kenya

"Loin de ma zone de confort et dans un contexte de terrorisme, comment répondre aux attentes d'un cluster représentant 23 entreprises en seulement trois mois ? Mes démarches depuis la Belgique n'avaient rien donné. Après quinze jours sur place, j'ai cru que je n'y arriverais jamais. Confrontée à la peur de ne pas réussir, mais à la rage de prouver ce dont je suis capable, je cherchais sans cesse de nouvelles stratégies d'approche. Il me fallait avancer bien que sortant parfois sous escorte militaire, rencontrer un maximum de personnes, découvrir la ville et sa structure, utiliser ses modes de transport, identifier son histoire et ses besoins. Nairobi

est un véritable laboratoire de défis urbains. Effet d'un grigri acheté à une veille Massai, fruit de mes démarches persistantes ou juste le temps nécessaire pour mûrir mon projet, des portes ont commencé à s'ouvrir vers la fin de mon séjour. Beaucoup de rencontres positives débouchèrent sur la naissance d'improbables amitiés et d'un réseau professionnel de qualité. J'étais devenue tellement crédible que des consultants de la concurrence cherchaient à me rencontrer. J'étais une "expatriée économique", quelle ironie ! Là, j'ai compris qu'on me prenait enfin au sérieux. J'aimais ce que je faisais : ouvrir des portes et établir des relations de confiance avec de nouveaux partenaires. "

Jacobo MARCOMENI pour MEC en Turquie (Istanbul) et aux Emirats arabes unis (Dubai)

"Je souhaitais sortir du milieu européen qui représentait une grande part de mon parcours universitaire et professionnel jusqu'en 2013. J'ai appris l'existence du BYEP lors d'un "Job Fair" où j'ai rencontré le responsable du BYEP à Bruxelles Invest & Export. Il m'a convaincu de la valeur d'un projet qui va au-delà de l'insertion professionnelle et de la connaissance du monde commercial. Pour moi, le BYEP est une nouvelle naissance, une rencontre avec des collègues motivés et des professionnels engagés dans un projet de partage d'expériences. Je suis devenu Export Manager. J'en rêvais depuis longtemps et je ne l'aurais jamais obtenu autrement."

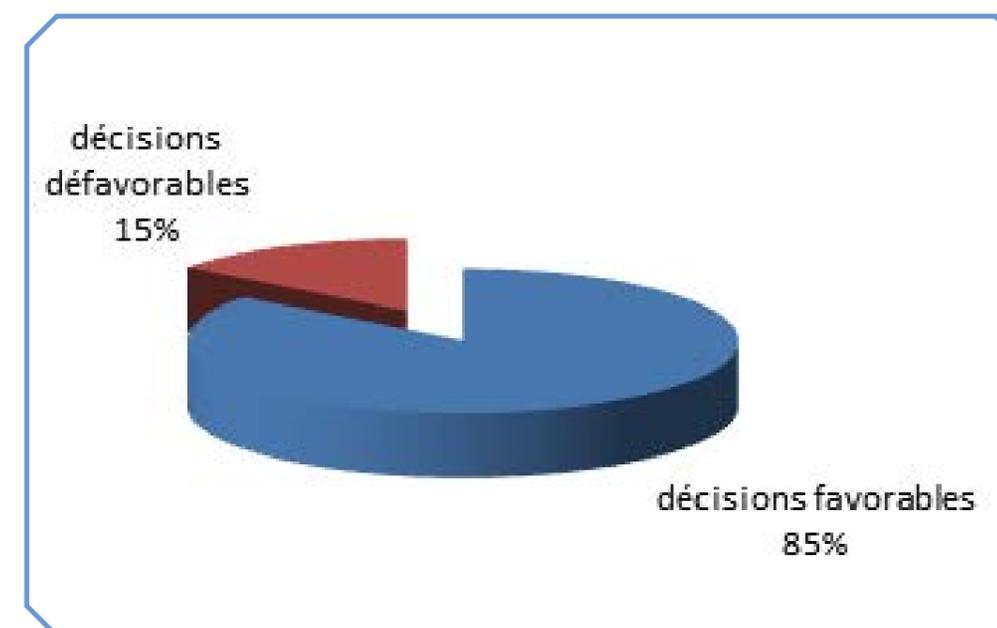


3.4 Incitants financiers à l'exportation

Depuis janvier 2012, la gestion administrative des incitants financiers à l'exportation est assurée par la Direction des Aides aux Entreprises au sein de Bruxelles Economie Emploi. Cinq incitants financiers à l'exportation sont octroyés aux entreprises.

Types de dossiers	Nombre introduit	Nombre total de décisions	Décision favorables	Décisions défavorables	Montant des primes en €
réalisation de supports informatiques de promotion à l'exportation	284	295	258	37	852.994
prospection de marchés hors Union européenne	330	304	223	81	576.499
participation à des foires internationales à l'étranger	563	576	524	52	1.738.579

participation aux appels d'offres pour des marchés hors Union européenne	7	6	5	1	14.918
ouverture de bureaux de représentation hors Union européenne	7	5	2	3	120.000
TOTAL	1.191	1.186	1.012	174	3.302.990

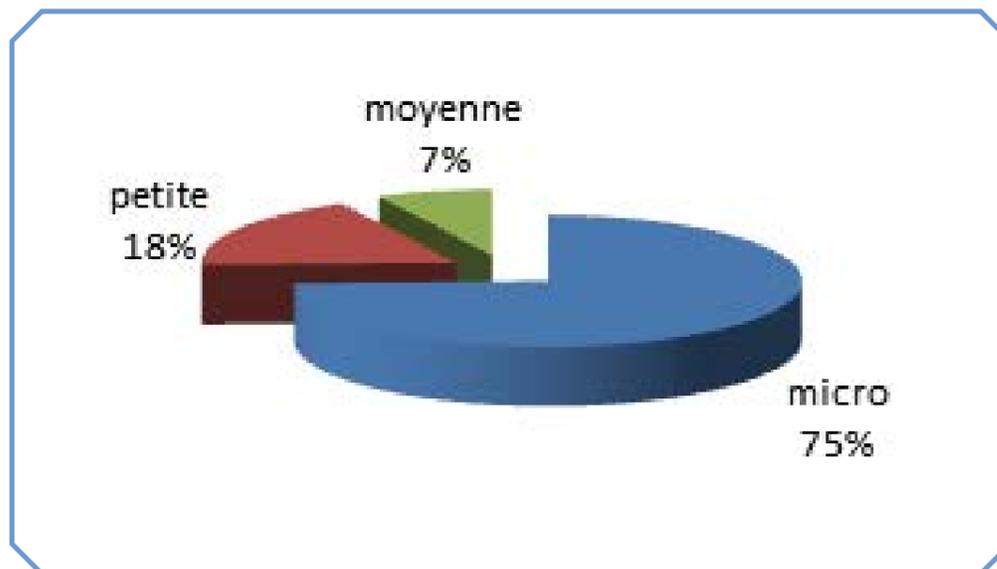


Base légale

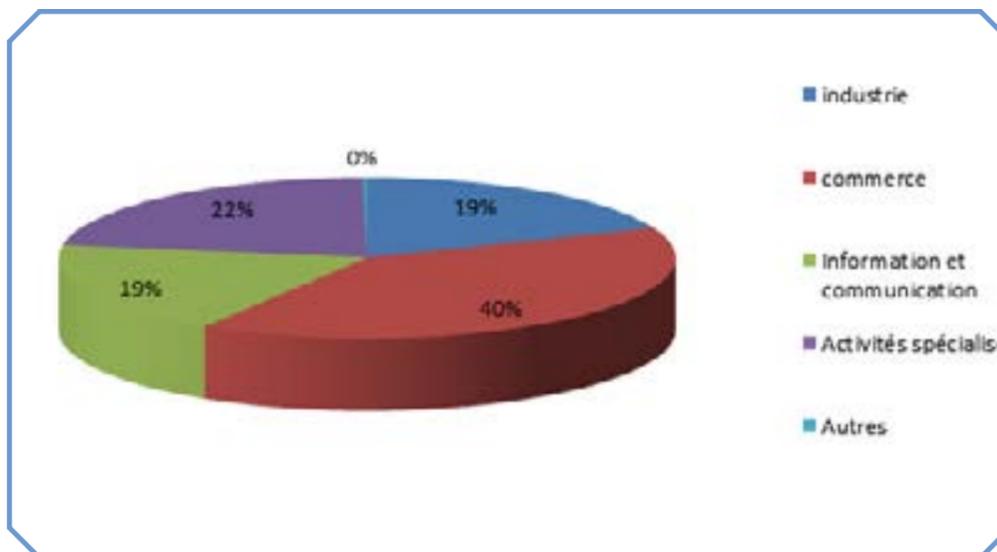
Ordonnance du 13 janvier 1994 concernant la promotion du commerce extérieur de la Région de Bruxelles-Capitale.

Arrêté du 5 juillet 2012 du Gouvernement de la Région de Bruxelles-Capitale portant exécution de l'ordonnance précitée.

Répartition des primes selon la taille de l'entreprise



Répartition des primes octroyées selon le secteur d'activités (NACE BEL)



Constatations

Comme pour les aides régies par l'ordonnance organique du 13 décembre 2007 relative aux aides pour la promotion de l'expansion économique, les principaux bénéficiaires sont les micro-entreprises.

Près de 100% des primes sont octroyées à des entreprises de 4 secteurs d'activités :

- ▶ Commerce: 40% des primes
- ▶ Activités spécialisées, scientifiques et techniques
- ▶ Information et la communication
- ▶ Industrie

3.5 Octroi de subventions aux partenaires

En 2014, neuf partenaires bruxellois publics et privés reçoivent des subventions facultatives pour des projets de promotion des exportations dans des secteurs spécifiques. Un montant total engagé de 525.356 euros est alloué à Agoria, BECI, Bruxellimage, Centre de la Mode et du Design (MAD), VisitBrussels, Vlaams Audiovisueel Fonds (VAF), Wallonie Bruxelles Images, Wallonie Bruxelles Musique et Wallonie Bruxelles Théâtre Danse.

En outre, une dotation de fonctionnement annuelle est allouée à l'Agence pour le Commerce extérieur (ACE), conformément à l'accord de coopération du 24 mai 2002 entre l'Etat fédéral et les régions. En 2014, l'ACE reçoit de Bruxelles Invest & Export un montant de 233.784 euros pour ses frais de fonctionnement.

Par ailleurs, Bruxelles Invest & Export accorde des subventions à 37 chambres de commerce belges à l'étranger pour un montant total de 38.447 euros destiné à financer partiellement 107 projets de promotion des exportations belges dans le cadre d'un système de cofinancement entre l'Etat et les trois régions.

La liste des chambres de commerce subventionnées figure à l'annexe 4.

3.6 Veille économique et statistiques

La cellule collecte et diffuse des informations d'ordre économique sur les marchés mondiaux et sur Bruxelles, lieu d'investissement. Elles sont disponibles en interne via le CRM Efficacy et publiées sur le site Internet de Bruxelles Invest & Export.

Un contrat est conclu avec la firme "Business Monitor International" pour mettre à disposition de tous les collaborateurs des informations économiques par pays et par secteur dès 2015.

En matière de statistiques sur les exportations, la Banque nationale a publié une étude, en collaboration avec les régions, visant à instaurer une nouvelle méthode de calcul des exportations régionales de biens et de services. Cette étude, qui porte sur la période 1995-2011, conclut que pour l'année 2011 près de 15% (14,9%) des exportations belges de biens et de services proviennent de la Région de Bruxelles-Capitale, soit 10% pour les marchandises et 30% pour les services.

A noter que les services comptent pour 45% du total des exportations de la région bruxelloise alors qu'au niveau du pays ils représentent 20% des exportations.

Un nouvel accord entre la BNB et les régions devrait permettre d'instaurer une méthode encore plus fiable et d'organiser la récolte de données de façon récurrente. En attendant, Bruxelles Invest & Export produit toujours des rapports sur les statistiques d'exportation de biens en excluant les services, selon l'ancienne méthode.

Celle-ci indique qu'en 2014 les exportations bruxelloises de biens représentent 2,55% des exportations belges de marchandises pour un total de 6,28 milliards d'euros (en hausse de 3,2% par rapport à 2013).

Bruxelles exporte 86,3% de biens vers les pays de l'Union européenne et tout d'abord vers l'Allemagne, la France, les Pays-Bas, le Royaume-Uni et la Suisse. La cellule "veille économique et statistiques" produit chaque année un tableau stratégique qui regroupe toutes les données chiffrées disponibles sur nos pays d'exportation. Il permet à la direction de Bruxelles Invest & Export d'opérer des choix stratégiques sur base de données macro-économiques objectives.

3.7 Accueil de délégations étrangères

En 2013, Bruxelles Invest & Export chargeait BECI d'accueillir conjointement des délégations étrangères. En 2014, des séminaires d'information et des rencontres B2B sont organisés avec des entreprises bruxelloises et des délégations venant de Grèce (février), d'Algérie (mai), du Maroc (juin), de Turquie (septembre) et d'Iran (décembre).

En janvier, la cellule accueille une équipe de télévision de Hong Kong (Now TV) qui réalise une série de six émissions en chinois sur la mode, le design et l'architecture belge dans la foulée de Business of Design Week 2013 à Hong Kong. Elle reçoit encore des délégations officielles de Séoul (Corée du Sud) et de Shenzhen (Chine).

Les 26 et 27 juin, une délégation de 60 entreprises de "China High Tech Fair" en provenance de Shenzhen (Chine) est reçue pour la seconde "Overseas session CHTF" à Bruxelles. Un séminaire rassemble 150 personnes sur le thème "EU Innovation Programme Horizon 2020" et les rencontres business attirent 100 entreprises belges. Un MOU (Memorandum of Understanding) est signé pour la reconduction en juin 2015 de la CHTF à Bruxelles.

3.8 Base de données et outil de gestion informatisée

Base de données des exportateurs bruxellois

La base de données des exportateurs bruxellois s'enrichit de 362 nouvelles entreprises en 2014. Au 31 décembre, elle compte 4 108 sociétés actives à l'international ou intéressées par l'exportation. Ce chiffre est majoré de 250 partenaires (fédérations professionnelles, chambres de commerce, organismes régionaux et nationaux, universités...) qui reçoivent également nos newsletters.

Disponible en français, néerlandais, anglais et accessible à tous les internautes, le site www.brussels-exporters.be permet de trouver des informations non confidentielles sur les entreprises bruxelloises exportatrices.

La base de données permet d'opérer des sélections spécifiques fondées sur les activités des sociétés (biens ou services) et sur leurs marchés d'exportation. Nous réalisons ainsi des matchings précis et sélectionnons la liste des destinataires de notre newsletter hebdomadaire « e-agenda » et de notre newsletter d'information générale mensuelle « e-perspectives ».

La collaboration et l'échange de données avec l'Agence pour le commerce extérieur alimentent le fichier des exportateurs « fédéral » (22800 entreprises répertoriées) dont 15% des firmes sont bruxelloises.

En 2014, l'Agence pour le commerce extérieur transmet par courriel aux entreprises bruxelloises 12039 avis commerciaux (contre 9200 en 2013) sous le logo de Bruxelles Invest & Export, soit 9101 appels d'offres, 2534 projets internationaux, 277 propositions d'affaires et 127 notices (informations générales).

Efficacy - Outil de gestion et de travail partagé

Efficacy, logiciel de CRM (Customer Relationship Management – Gestion de la Relation Client) permet la gestion informatisée et le partage de toutes les valeurs ajoutées au profit d'entreprises bruxelloises (potentiellement) exportatrices ou de prospects investisseurs étrangers. Il permet le suivi des différentes actions de nos services, tant à Bruxelles qu'au sein du réseau à l'étranger, et la production de tableaux indicateurs de performance afin d'améliorer les services fournis aux entreprises.

Au cours de 2014, Bruxelles Invest & Export traite 4311 dossiers Export au profit de 1669 entreprises. Par ailleurs, il organise 68 actions collectives auxquelles participent 1617 entreprises.

3.9 Accueil de stagiaires

En cours d'année, 16 étudiants sont accueillis pour des stages non rémunérés. Ils sont principalement affectés à la mise à jour de la base de données des exportateurs, aux tâches de communication (site Internet, newsletters, rapport d'activités de 2013), à l'élaboration d'études sectorielles, à la préparation de missions, à la comptabilité et à l'accueil.

PRINCIPALES ACTIVITÉS 2014 EN CHIFFRES

ACTIONS DE PROMOTION EXPORT

Total entreprises participantes	1617
Total actions collectives	71
• Actions promotionnelles	9
• Journées de contacts sectorielles	7
• Missions économiques (dont 3 missions principales en collaboration avec Awex, FIT, Agence pour le commerce extérieur)	17
• Séminaires et invitations d'acheteurs	21
• Stands collectifs	17

ACTIONS DE PROMOTION INVEST

Total actions collectives	29
• Investseminars	23
• Events	4
• Matchmaking	2

CONTACT DAYS

Total entrevues individuelles	1049
Journées de Contact Days	7
Rencontres thématiques et géographiques	7

DOSSIERS TRAITÉS EXPORT

Total Dossiers Export	4313
Total entreprises accompagnées	2243

DOSSIERS TRAITÉS INVEST

Dossiers d'accompagnement individuel traités	397
Implantations	13
Brussels Welcome Package (BWP)	14
Entreprises établies suite au BWP	14

ACCUEIL DE DÉLÉGATIONS ÉTRANGÈRES

Délégations étrangères accueillies	8
------------------------------------	---

PROGRAMMES DE FORMATION

Stagiaires Assistant Import-Export	13
Stagiaires Brussels Young Exporters Program (BYEP)	24
• BYEP francophones	15
• BYEP néerlandophones	9

Nombre d'entreprises concernées	34
--	-----------

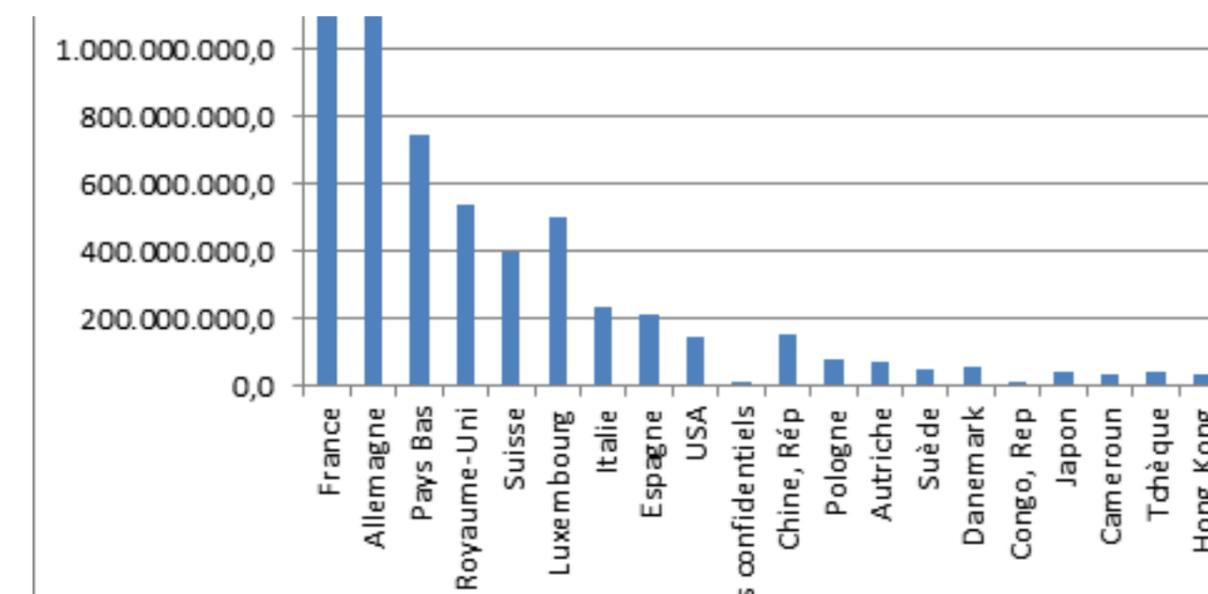
IINCITANTS FINANCIERS À L'EXPORTATION

Total demandes introduites	1191
Total demandes retenues	1012
• Participation aux foires et salons internationaux	563
• Réalisation de supports informatifs	284
• Prospection de marchés hors UE	330
• Participation aux appels d'offres	7
• Ouverture de bureaux de représentation hors UE	7

BASE DE DONNÉES www.brussels-exporters.be

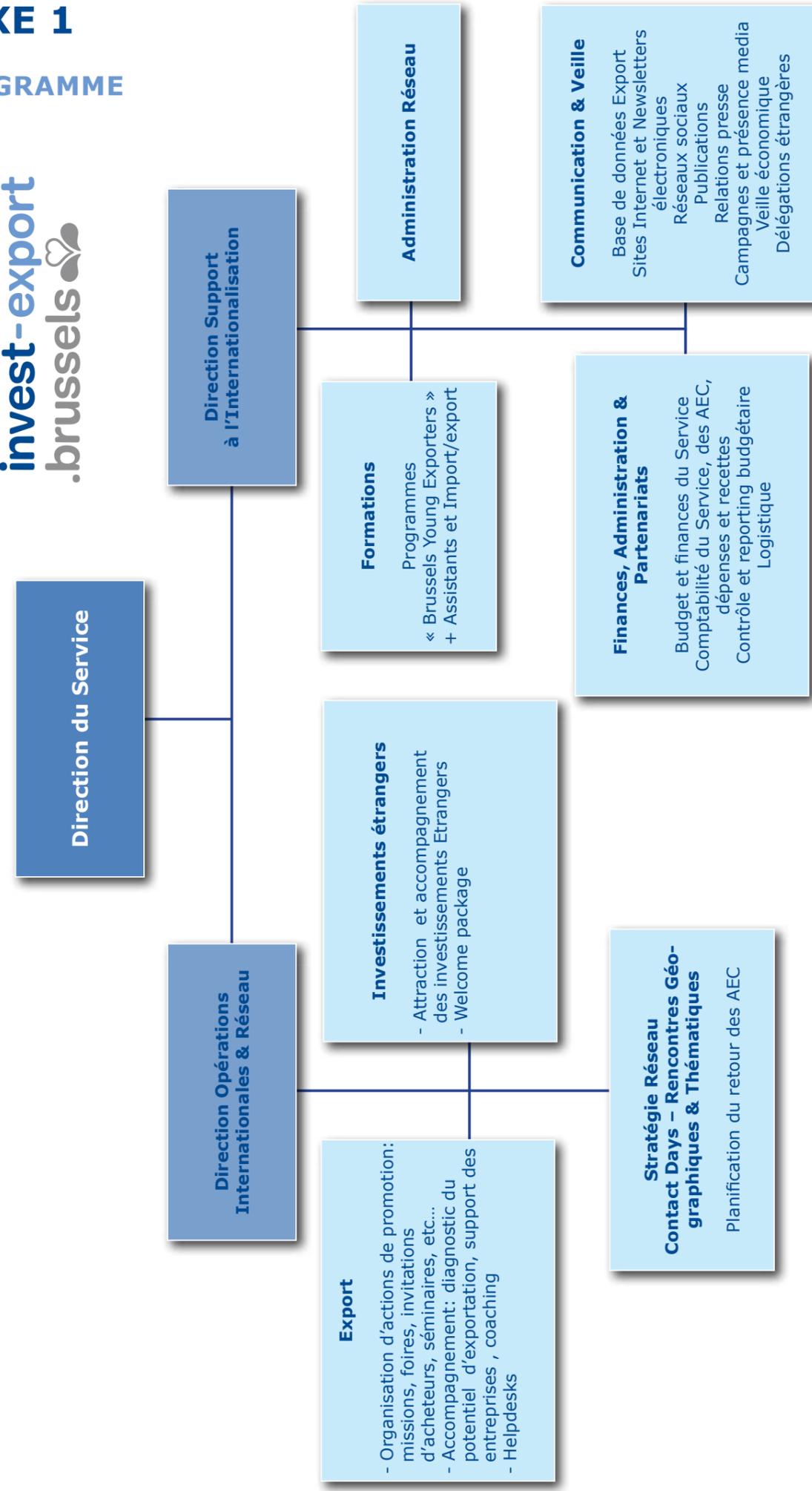
Total sociétés répertoriées	4108
Nouvelles entreprises créées en 2014	362
Partenaires (fédérations, chambres de commerce, organismes...)	250

EXPORTATIONS BRUXELLOISES DE MARCHANDISES 2014 (EN €)



Annexes

**ORGANISATION DE
BRUXELLES INVEST & EXPORT**

ANNEXE 1
ORGANIGRAMME


ANNEXE 2

LISTE DES STAGIAIRES ETUDIANTS

Sana ZOUAOUI
Cellule communication (base de données)

Federica BATTISTELLI
Cellule Communication

Nam GOOSSENS
Cellule communication

Laura CALDERON
Cellule communication

Kristie TSHIONYI
Cellule Communication (base de données)

Aida KAJRULINA
Cellule Comptabilité

Stéphanie LIGONGO
Cellule Communication (base de données)

Laurence COULON
Cellule Communication

André NGUANGUE
Cellule Communication (base de données)

Mohamed BENHAMMADI
Cellule Communication (veille)

Manuela MUTONJI SAFI
Cellule Communication (base de données)

ANNEXE 3

LISTE DES STAGIAIRES BYEP (10ème EDITION)

Néerlandophones

ANAF Marieke
Entreprise de stage : a trouvé un travail en février 2014

BILLIET Corentin
Entreprise de stage : YOUNITED

BIUNKENS Véronique
Entreprise de stage : WORLD NATURAL CARE

BOLL Laurent
Entreprise de stage : GENEROUS

BOUTALBI Samir
Entreprise de stage : 87 SECONDS

CELEA Lucian – Dorin
Entreprise de stage : DODI

CHAN Philip
Entreprise de stage : IMAGILYS

DE VOLDER Steven
Entreprise de stage : VAN PARIJS-CANDI HOLD

DEROM Guillaume
Entreprise de stage : AREMO (Art on the Move)

ECKER Aarnout
Entreprise de stage : a trouvé un travail en mars 2014

Gürses Yasemin
Entreprise de stage : CÎME

HENDRICKX-NKURUNZIZA Johan René
Entreprise de stage : EBUCO SABCA

MARIËN Géraldine
Entreprise de stage : SABCA

NOLET DE BRAUWERE VAN STEELAND Joline
Entreprise de stage : BELGIAN CUBERDON

OULHADJ Youssef
Entreprise de stage : BRAINMATCH

Francophones

AKSOY Zeynep

Entreprise de stage: EFFICY

BARDIAUX Maxime

Entreprise de stage: TMS EXPRESS

BRANCO Charlye

Entreprise de stage: TRANSURB TECHNIRAIL

DAMAS Mathieu

Entreprise de stage : MACQ

DE NEVE Nicolas

Entreprise de stage : BIOTECH QUALITY GROUP

DORANGE Lionel

Entreprise de stage : TAPPCTRL

IVORRA RUIZ Maria

Entreprise de stage : DOMOBIOS

KARENZI Eugène

Entreprise de stage : PROFESSIONAL EDUCATION

LESCOT Christina

Entreprise de stage : MEDI EARTH

LI Qing

Entreprise de stage : BH COMPANY (JYB)

MARCOMENI Jacopo

Entreprise de stage : MEDICAL ELECTRONIC CONSTRUCTION R&D

PALOMO RIUZ Anna Isabel

Entreprise de stage : 2INGIS

STOCK Martin

Entreprise de stage : DAVID RATA (MELLIRIS)

WOITRIN Aurélie

Entreprise de stage : UNITED NETWORKS

YAHIAOUI Wassim

Entreprise de stage : MOBYLLA BELGIUM

LISTE DES STAGIAIRES AIE (EDITION 2014)

AINOUSS Abdellah

Entreprise de stage : EMIXIS

ANCIAUX DE FAVEAUX Gatien

Entreprise de stage : VAN PARIJS – CANDIHOLD

BAÏZ Nadia

Entreprise de stage: SORIF TRAVEL

BEN SENNAH Amine

Entreprise de stage: SUNSET HOLDING

DEL VECCHIO Giuliana

Entreprise de stage: EUROPA BELGIUM

DÔME Rick

Entreprise de stage: CYRPA INTERNATIONAL

FANGYUAN He

Entreprise de stage : DELVAUX

GOFFINET Adrien

Ce stagiaire a quitté la formation le 16/5. Il n'a pas trouvé de stage en entreprise.

KALOMBO Elvis

Ce stagiaire a quitté la formation le 20/5. Il n'a pas trouvé de stage en entreprise.

MACSIMOV Alexandra

Entreprise de stage : MAILLE FRANCE

MEERSEMAN GOMEZ José Antonio

Entreprise de stage : TRAVISUM

NTAMPAKA David

Entreprise de stage : MOBYLLA BELGIUM

RAMI Raja

Entreprise de stage : VAN PARIJS – CANDIHOLD

VATANLAR Bilgi

Entreprise de stage : DESIGN ARENA'S

VEDZIJEVA Zaira

Entreprise de stage : BRUPHARMEXPORT

ANNEXE 4

LISTE DES CHAMBRES DE COMMERCE ET BUSINESS CLUBS SUBVENTIONNES EN 2014 (COFINANCEMENT ETAT/ 3 RÉGIONS)

1. Arab-Belgium-Luxembourg Chamber of commerce
2. Belgian Armenian Chamber of Commerce
3. Belgian Business Chamber
Belgijska Izba Gospodarcza
4. Belgian Business Council in Lebanon – c/o Embassy of Belgium
5. Belgian Canadian Business Chamber
6. Belgian Luxembourg Chamber of Commerce in Great Britain
7. Belgian - Ukrainian Chamber of Commerce
8. Conseil économique et commercial Belgique-Chine
9. La Chambre de Commerce belgo-luxembourgeoise en Turquie
10. Belgian Bulgaria Luxembourg Business Club
11. Belgium-Japan Association and Chamber of Commerce
12. BenCham, Benelux Chamber of Commerce in China
13. BENCHAM - Benelux Chamber of Commerce in China – Shanghai
14. Chambre de Commerce Belgo-Luxembourgeoise - Polonaise (BEPOLUX)
15. Business Club Belgo - Luxembourgeois en Suisse
16. Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa
17. Camera de Comercio Belgo - Luxemburguesa en Cataluna
18. CBL - ACP
19. Cercle Esteler – Montréal
20. Chambre de Commerce Belge en Côte d'Ivoire – CCBCI
21. Chambre de Commerce Belgo-Congolaise-Luxembourgeoise
22. Chambre de Commerce Belgo-Luxembourgeoise au Maroc
23. Chambre de Commerce Belgo-Luxembourgeoise en France
24. Chambre de Commerce Belgo-Luxembourgeoise pour la Russie et le Belarus
25. Chambre de Commerce Canada-Belgique-Luxembourg
26. Cámara de Comercio de Belgica y Luxemburgo en España
27. Chambre de Commerce Franco-Belge du Nord de la France
28. Deutsch - Belgisch - Luxemburgische Handelskammer
29. Indonesian Benelux Chamber of Commerce
30. The Belgian - Luxembourg Chamber of Commerce in Japan - Tokyo
31. The Belgium - Luxembourg Chamber of Commerce in Hong Kong
32. Vlaams - Chinese Kamer van Koophandel

ANNEXE 5

LISTE DES ATTACHES ECONOMIQUES ET COMMERCIAUX EN 2014 et dates de leurs contact days à Bruxelles

La mention BXL, WAL et VL se réfère à leur région d'origine et est indiquée dans un souci de clarté.

AFRIQUE

Afrique du Sud + Botswana / Lesotho / Madagascar / Ile Maurice / Malawi / Mozambique / Namibie / Swaziland / Zimbabwe / Zambie - Johannesburg

Jean-Pierre Muller (WAL) - 17-18 septembre

Algérie - Alger

Rudi Mertens (BXL) - 10 & 24 février

Congo (République démocratique du) - Kinshasa

Jérôme Roux (BXL) - 17-18 septembre

Côte d'Ivoire + Bénin / Burkina Faso / Ghana / Guinée Bissau / Liberia / Sierra Leone / Togo - Abidjan

Thierry Vandekerckhove (WAL) - 17-18 septembre

Egypte + Djibouti / Erythrée / Ethiopie / Soudan / Tchad - Le Caire

Haguer Magdi (VL) - Assistante commerciale - 15 mai

Kenya + Burundi / Ouganda / Rwanda / Tanzanie - Nairobi

Ivan Korsak (BXL) - 17-18 septembre

Libye - Tripoli

Kamel Abuturkia (VL) - 10 février

Maroc + Cap Vert / Mali / Mauritanie - Casablanca

Takis Kakayannis (WAL) - 10 février

Tunisie - Tunis

Frédéric du Bois de Vroylande (WAL) - 10 février

AMERIQUE DU NORD

Canada

- Montréal

Jean-Pierre Loucas (BXL) (jusque mars 2014)

Gilles Brédas (BXL) (à partir d'avril 2014) - 24-26 février

- Toronto

Frank Murari (WAL) - 10 février

- Vancouver

Bart Schobben (BXL) - 24-26 février

Etats-Unis

- Atlanta

Wim Van Cauteren (VL) - 2 septembre

- Chicago

Piet Morisse (VL) - 2 septembre

- Houston

Yves Dubus (WAL) - 20 novembre

- New York + Bahamas

Luc Lippens (BXL) - 24-26 février

- San Francisco (Silicon Valley)

Eric Gabrys (BXL) - 24-26 février

- Washington + Banque mondiale et Banque interaméricaine de développement / Fonds monétaire international (FMI) / Bermudes / Costa Rica / Guatemala / Haïti / Honduras / Nicaragua / Panama / Porto Rico / El Salvador / Iles Turks & Caicos / Iles Vierges

Bernard Geenen (WAL) - 20 novembre

AMERIQUE CENTRALE ET AMERIQUE DU SUD

Argentine - Buenos Aires

Jan de Moor (VL) - 16 mai

Brésil

- Rio de Janeiro

Stefano Missir di Lusignano (BXL) - 24-26 février

- Sao Paulo

Nasser Belalia (WAL) - 24-25 février

Chili + Bolivie - Santiago du Chili

Liliana Herrera (WAL), secrétaire commerciale - 16 mai

Colombie + Pérou + Equateur - Bogota

Marjorie Inghels, secrétaire commerciale (WAL) - 16 mai

Cuba - La Havane

Jean Serge Dias De Sousa (BXL) - 16 & 26 mai

Mexique + Venezuela - Mexico

Tom Van Daele (VL) - 16 mai

Uruguay + Paraguay - Montevideo

Jimena Villar Bouchacourt (BXL) - 16 & 26 mai

ASIE**Chine**

- Hong-Kong + Macao
Siegfried Verheijke (VL) - 26 juin

- Pékin + Mongolie
Emmanuelle Dienga (WAL) - 19-20 juin

- Shanghai
Mattias Debroyer (BXL) (à partir de mars 2014) - 19-20 juin

- Shenzhen
Jing Liu(BXL) , assistante

Corée du Sud - Séoul

Marc De Vestele (WAL) - 7 octobre

Inde

- Bangalore
Jayant Nadiger (VL), secrétaire commerciale (anglophone) - 26 juin

- Chennai (Madras) + Sri Lanka
Kathlijn Fruithof (BXL) - 14 & 24 février

- Mumbai
Tom Vermeulen (VL) - 26 juin

- New Delhi + Bangladesh / Népal
Christophe Vanoverstraeten (WAL) - 14 février

Indonésie - Jakarta

Nathalie Surmont (VL) - 26 juin

Japon - Tokyo

Yuko Miyake (BXL) - 24-25 février

Kazakhstan + Kirghizstan / Tadjikistan - Almaty

Leila Aliyeva (WAL), secrétaire commerciale - 7 février

Malaisie + Brunei - Kuala Lumpur

Eric de Lame (WAL) - 20 mai

Ouzbékistan - Tachkent

Shakhnoza Karimova (WAL) - 7 février

Pakistan + Afghanistan - Islamabad

Abid Husain (WAL) - 17 octobre

Philippines + Banque asiatique de développement - Manille

Emilia Santamaria - Abela (WAL), assistante commerciale - 28 mai

Singapour - Singapour

William Delsemme (BXL) - 24-26 juin

Thaïlande + Cambodge/ Myanmar - Bangkok

Marc Devriendt (VL) - 26 juin

Vietnam - Hanoi

Tran Thi Hien (BXL) - 24-25 mai

EUROPE**Allemagne**

- Berlin
Thierry Farnir (BXL) - 26-27 mars

- Cologne
Bart Vandeputte (BXL) - 26-27 mars

- Hambourg
Frank Compernelle (WAL) - 26 mars

- Munich
Quentin Derzelle (WAL) - 26 mars

- Stuttgart
Bart Boschmans (VL) - 26 mars

Autriche et Organisations Internationales à Vienne - Vienne

Philippe Walkiers (WAL) - 17 juin

Bulgarie et Macédoine - Sofia

Anne Defourny (WAL) - 9 décembre

Croatie - Zagreb

Antonio Garcia (BXL) - 9 & 15 décembre

Danemark + Iles Féroé / Groenland - Copenhague

Daniël De Waegh (VL) - 10 mars

Espagne

- Madrid
Ariane Léonard (BXL) - 15-16 mai

- Barcelone
Carmen Coca, assistante (BXL) - 15-16 mai

Finlande - Helsinki
Hanna Tuohino (VL) - 10 mars

France

- Paris + Monaco / Territoires d'Outre-mer
Marc Loos (BXL) - 28-30 avril et 3-5 novembre

- Lille
Marie Vanaerde-Renaux, assistante (BXL) - 28-30 avril et 3-5 novembre

- Lyon
Peter Verplancken (VL) - 28 avril

- Montpellier
David Thonon (WAL) - 28 avril

Grèce + Albanie / Chypre / Kosovo - Athènes
Geneviève Wlazel (WAL) - 9 décembre

Hongrie - Budapest
Edit Ranky (WAL) - 9 décembre

Irlande + Irlande du Nord - Dublin
Jacques Vanhoucke (VL) - 17 octobre

Italie

- Milan + Malte / Saint Marin
Francisca Boucher (BXL) - 11-12 septembre

- Rome + Vatican
Marian Hrynychuk (VL) - 12 septembre

Lettonie + Estonie / Lituanie - Riga
André Villers (WAL) - 9 décembre

Norvège + Islande - Oslo
Patricia Van Pouck (VL) - 10 mars

Pays-Bas - La Haye
Patrick Pauwels (BXL) - 16-17 octobre

Pologne - Varsovie
Nicolas Nève (BXL) - 8-9 septembre

Portugal - Lisbonne
Maria Da Luz De Sousa (WAL), secrétaire commerciale - 15 mai

Roumanie - Bucarest
Béatrice Man (WAL) - 9 décembre

Royaume-Uni (Grande-Bretagne)

- Edimbourg (Ecosse)
Cathy Grieve (VL), secrétaire commerciale - 17 octobre

- Londres
François De Vrije (BXL) - 16-17 octobre

Russie (Fédération de) + Arménie, Biélorussie, Géorgie et Moldavie

- Moscou
Nathalie Stefanovic (BXL) - 7-8 février

- Nizhny Novgorod
Andrey Emeliyanov (VL), secrétaire commercial - 14 février

- Saint-Pétersbourg
Frank Van Eynde (VL) - 14 février

Serbie + Monténégro - Belgrade
Ann-Véronique Mortier (BXL) - 9 & 15 décembre

Slovaquie - Bratislava
Lucia Harabinova (WAL), assistante commerciale - 9 décembre

Slovénie + Bosnie-Herzégovine - Ljubljana
Paul Vanoverloop (VL) - 12 septembre

Suède - Stockholm
Gilles Brédas (BXL) - 10-11 mars

Suisse - Genève
Philippe Delcourt (WAL) - 17 juin

Tchèque (République) - Prague
Eric Schmitz (WAL) - 9 décembre

Turquie - Istanbul
Sabih Akay (BXL) - 23-24 avril

Ukraine - Kiev
Tatiana Korotitch (WAL) - 7 février

Union européenne (Représentation de la Région de Bruxelles-Capitale) - Bruxelles
Bernd Schneider (BXL) - 7 février, 17 septembre, 9 décembre

OCEANIE

Australie - Sydney
Vincent Swinnen (WAL) - 13 mars

Nouvelle-Zélande - Christchurch
Kris Put (VL) - Pas de contact days

PROCHE ET MOYEN-ORIENT

Arabie Saoudite + Oman + Yémen - Riyad
Kris Castelein (VL) - 1 décembre

Emirats arabes unis
- Abu Dhabi
Pierre Annoye (WAL) - 19 mai

-Dubai
Pierre Annoye (WAL) - 19 mai

Irak - Amman-Bagdad
Patrice Le Grelle (WAL) - 1 décembre

Iran - Téhéran
Elisabeth Vankerckhoven (VL) - 1 décembre

Israël + Territoires palestiniens - Tel Aviv
Gino Nale (BXL) - 13-14 mars

Koweït + Bahreïn / Qatar - Koweït
Mounif Kilani (BXL) - 1er et 5 décembre

Liban + Jordanie - Beyrouth
Nada Abdul Rahim (BXL) - 1er et 5 décembre

Syrie - Damas
Antoine Amirza (WAL)



Avenue Louise 500/4
B - 1050 Bruxelles
Belgique

T + 32 (0)2 800 40 00
F + 32 (0)2 800 40 01
info@brusselsinvestexport.be
www.brusselsinvestexport.be