



2003

Rapport d'Activités



Rapport d'activités de la Direction du Commerce extérieur

Généralités

La Direction du Commerce extérieur de la Région de Bruxelles-Capitale offre ses services aux entreprises dans le cadre de leur prospection de débouchés sur les marchés étrangers. Ces actions concernent surtout les Petites et Moyennes entreprises (PME) et les Toutes Petites Entreprises (TPE) qui représentent une grande partie du paysage économique de la Région. Cette mission concerne le soutien en matière d'information, de prospection et d'accompagnement individuel, d'actions collectives promotionnelles et d'aide financière. L'effectif total du personnel de la Direction s'élève à 120 membres: un tiers au siège à Bruxelles et deux tiers au sein des représentations à l'étranger. A Bruxelles la Direction est composée de quatre divisions.

**La division Budget et Coordination,
la division Incitants Financiers à l'Exportation,
la division Actions et Secteurs,
la division Information et Communication.**

Activités des divisions en 2003

■ DIVISION COORDINATION ET BUDGET

Cette division gère le réseau des 33 attachés économiques et commerciaux (AEC) en poste à l'étranger ainsi que les accords avec les autres régions (Awex et Export Vlaanderen) et avec le niveau fédéral. Elle répond de la gestion budgétaire et comptable de la Direction. Elle coordonne l'organisation du séminaire des AEC qui a lieu environ tous les 18 mois ainsi que le retour individuel et annuel des AEC à Bruxelles en vue de contacts avec des entreprises et des organismes de la Région.

• Réseau des attachés économiques et commerciaux (AEC)

En 2003 le réseau des AEC bruxellois n'a pas connu d'extension mais il a subi un certain nombre de modifications en vue de l'optimiser.

D'une part, trois AEC ont quitté la Direction (titulaires des postes à Barcelone, Kinshasa et Vienne) et ont été remplacés à la suite à une procédure de recrutement menée en collaboration avec la Direction des Ressources Humaines. D'autre part, et notamment dans le cadre de la collaboration entre la Région wallonne et la Région bruxelloise, des changements ont été apportés dans le réseau : ainsi le poste de Tunis a été transféré à l'Awex et Bruxelles a repris celui de Moscou. Une antenne a été créée à Ljubljana en Slovénie et le poste de Malmö a été transféré à Stockholm.

• Budget et comptabilité:

le budget total de 2003 s'élevait à 9,5 millions d'euros, hormis les salaires du personnel bruxellois et des 33 attachés économiques et commerciaux. Durant les 5 dernières années ce budget a pratiquement doublé.

37 % de ce budget financent les frais de fonctionnement des AEC, 12 % sont alloués aux salaires des assistants des AEC à l'étranger, 21% aux actions collectives au profit des entreprises, 11% aux subventions individuelles des entreprises pour des initiatives promotionnelles d'exportation, 8% aux accords de coopération avec des partenaires privés dans le cadre de Bruxelles Export (la Chambre de Commerce et d'Industrie de Bruxelles et l'Union des Entreprises de Bruxelles) et 11% à d'autres dépenses diverses.

• Audiences des Attachés Economiques et Commerciaux à Bruxelles

31 attachés du réseau se sont rendus au moins une semaine à Bruxelles pour rencontrer les sociétés, avec une moyenne de 35 entretiens par attaché; ce qui porte le total des rendez-vous à environ 1100.

De plus, 17 AEC wallons qui, dans le cadre de l'accord de coopération travaillent également pour Bruxelles, ont également été présents à la Direction durant une période de un à cinq jours; ils ont rencontré une moyenne de 18 entreprises par AEC soit un total de 303 rendez-vous.

Pour les marchés où Bruxelles n'est pas représentée, 7 AEC flamands et 15 AEC wallons supplémentaires sont venus durant une demi-journée au moins à la Direction. Ce qui a encore engendré 267 rendez-vous.

Au total 1670 rendez-vous ont donc été fixés avec les AEC.

En outre certains AEC bruxellois ont encore eu une dizaine de rendez-vous avec des entreprises wallonnes et flamandes auprès de l'Awex et d'Export Vlaanderen.

Durant l'exercice écoulé l'intégration complète de 16 membres du personnel de l'ex-Office Belge du Commerce Extérieur (OBCE) a été parachevée.

■ DIVISION INCITANTS FINANCIERS

- Le soutien financier aux petites et moyennes entreprises établies à Bruxelles et désireuses de faire connaître leurs produits ou services à l'étranger a été poursuivi et intensifié en 2003. Un total de 511 demandes de subvention ont été introduites pour des initiatives telles que la participation aux salons professionnels et foires en et hors UE: 244 ; la réalisation de voyages de prospection hors UE: 171 ; la participation aux appels d'offres pour des marchés hors UE: 5 ; la réalisation de supports de promotion à l'exportation: 78 ; le recours à des prestations d'experts en commerce extérieur: 13.

- En 2003 les demandes de subventions pour les foires et les salons spécialisés ont augmenté de 15%, passant ainsi à 244. Les subsides accordés ont permis aux PME bénéficiaires de participer à 160 salons spécialisés.. Plus de la moitié ont porté sur des salons à Paris, surtout dans le secteur de la mode, des accessoires de mode et de l'aménagement intérieur. Les expositions et salons spécialisés allemands ont également enregistré un grand intérêt auprès des PME bruxelloises.

En ce qui concerne les voyages de prospection hors UE, les demandes ont augmenté de 70 % et ont atteint le chiffre record de 171. Ont été traitées en ordre décroissant d'importance des demandes relatives à des voyages de

prospection vers l'Afrique, l'Europe centrale, l'Europe de l'Est, l'Amérique et l'Asie.

A l'instar de 2002, cinq dossiers de demande d'intervention partielle dans les frais de participation à des appels d'offres internationaux hors UE ont été introduits. Ces appels ont été lancés par des opérateurs publics ou

privés et concernaient les marchés suivants: la Bulgarie, la Côte d'Ivoire, la Lettonie, la Roumanie et la Tunisie.

78 requêtes ont été introduites pour obtenir la couverture partielle des frais afférents à la réalisation de supports promotionnels destinés à présenter les produits ou services des demandeurs sur les marchés étrangers.

Ce sont les sites Internet ainsi que les brochures qui ont été les instruments les plus utilisés par les sociétés. Par ailleurs, on observe l'apparition timide du recours au DVD (9 % des demandes introduites).

Les demandes de subside portant sur les frais encourus lors du recours à l'assistance d'un expert en commerce extérieur ont été sollicitées par 13 PME. Parmi ces demandes figurent celles de cinq PME actives dans le secteur de la décoration et qui se sont adjointes les services communs d'un export manager pour les aider dans leurs recherches de nouveaux débouchés à l'étranger. Dans le cadre de Bruxelles Export, ce projet s'insère dans une initiative de collaboration de la Direction avec un des partenaires privés, l'Union des Entreprises de Bruxelles.

- En ce qui concerne les paiements effectués en 2003, ceux-ci se sont élevés à près de 1.100.000 euros portant sur 454 opérations de paiement se ventilant comme suit : 245 paiements effectués pour des participations à des foires, 150 pour la réalisation de supports de promotion, 49 pour la réalisation de voyages de prospection et 10 pour le recours à des experts en commerce extérieur. En cours d'année, des moyens supplémentaires ont dû être demandés aux autorités bruxelloises et ont été accordés par celles-ci afin de permettre à la Direction d'honorer les paiements en cours notamment en matière de documents et de voyages de prospection.

- Enfin un montant d'un peu plus de 100.000 euros a été versé à 9 fédérations professionnelles et associations apparentées comme intervention dans leurs frais de réalisation d'actions de promotion à l'étranger au profit de PME établies à Bruxelles.



■ DIVISION INFORMATION ET COMMUNICATION

• Banque de données et prospecteurs commerciaux

A la fin de l'exercice, les fiches de presque 1300 exportateurs et exportateurs potentiels ont été introduites dans la banque de données des exportateurs bruxellois grâce aux visites de l'un des trois prospecteurs commerciaux. Notons que, depuis le mois d'octobre 2003, ces derniers travaillent directement pour la Direction, leur contrat avec l'Union des Entreprises de Bruxelles ayant pris fin.

La banque de données "nationale", dont la gestion est à présent assurée par la nouvelle Agence pour le Commerce extérieur issue de l'OBCE (Office Belge du Commerce Extérieur), est régulièrement mise à jour grâce aux données que les trois régions lui transmettent. Elle est utilisée pour la transmission d'opportunités commerciales (propositions d'affaires, projets, adjudications). Ces informations servent également à la mise à jour du CD-ROM «BLUE» reprenant des renseignements sur les exportateurs de tout le pays.

Une convention a été conclue avec l'Agence Wallonne à l'Exportation (Awex) pour l'achat du système que celle-ci utilise pour la gestion de sa propre banque de données. Dans le futur cette acquisition contribuera à l'élaboration d'un instrument en ligne qui sera à la disposition de la Direction et de ses bureaux à l'étranger et également à la disposition du grand public dans une version Internet «limitée».

• Site Internet www.bruxelles-export.be

La page d'accueil a reçu un nouveau look et a été remaniée. Non seulement les informations classiques (plans d'actions, audiences, newsletters des AEC) ont été traitées avec attention, mais quelques nouveautés ont été également instaurées : toutes les lettres de sensibilisation pour les actions et les autres initiatives y trouvent leur place. Une rubrique opportunités d'affaires (adjudications, projets et propositions commerciales) a été insérée et les foires internationales professionnelles (répertoriées par secteur) y sont renseignées avec un lien vers leur site. Les données concernant les AEC sont constamment mises à jour et une rubrique «liens» a été conçue et est régulièrement étoffée. Certaines données importantes sont également disponibles dans une troisième langue, l'anglais, à l'intention des entreprises et des organisations étrangères. Et *last but not least*, Bruxelles Export a établi des contacts pour devenir membre du réseau international Trade Point. Toutefois cette affiliation ne passera à un stade opérationnel - avec prestation de services à notre clientèle - que durant le deuxième semestre 2004.

• Publications

La publication mensuelle Bruxelles Export News est passée depuis octobre de 12 à 16 pages (8 en français et 8 en néerlandais) et est imprimée en 12.000 exemplaires sur base d'une nouvelle présentation plus moderne et plus attractive.

Un plan d'actions bilingue - sectoriel et multisectoriel - a été publié trois fois (janvier, mai et septembre).

Un triptyque présentant Bruxelles export et les activités des trois partenaires (la Direction, l'Union des Entreprises de Bruxelles et la Chambre

de Commerce et d'Industrie de Bruxelles) a été réalisé en français, en néerlandais et en anglais. Une version espagnole et une version allemande sont prévues en 2004.

La brochure relative aux incitants financiers a été adaptée et rééditée en septembre.

• Communication

Bruxelles Export a été active dans les médias avec des insertions publicitaires dans les magazines de certaines compagnies aériennes belges ("Connect" de la SN Brussels Airlines et "Red Hot" de Virgin Express) et dans la presse internationale (International Herald Tribune). Des articles et des insertions ont également été publiés dans les magazines de certaines chambres de commerce mixtes (Belgium-Japan-Association, les chambres de commerce belgo-suisse et belgo-britannique). Des informations ont été éditées dans certaines publications spécialisées comme le Guide Economique de la Chambre de Commerce et d'Industrie, un supplément de la Libre Belgique, Promedia...

Durant le printemps 8 émissions ont été consacrées à Bruxelles Export sur la radio économique BFM. Pour la première fois, et ceci est également une nouveauté, une présence publicitaire sur Internet a été réalisée avec une insertion sur des sites de recherche tels que www.pagesdor.be et www.belgiumexports.be.

Durant l'exercice, l'organisation des "Rendez-vous de Bruxelles Export" (en 2004) a été préparée. Le but de ces soirées qui se déroulent dans les communes bruxelloises est de présenter nos services et notre organisation aux exportateurs potentiels et aux exportateurs qui ne les connaissent pas encore assez.

Enfin, afin de les rendre plus attractifs, les espaces d'accueil et les salles de réunion des trois étages du bâtiment que la Direction occupe au 500 de l'Avenue Louise, ont été décorés avec des photos de Bruxelles.



■ DIVISION ACTIONS ET SECTEURS

• En collaboration avec une cinquantaine d'attachés économiques et commerciaux - bruxellois et wallon-bruxellois - en poste à l'étranger, 6 attachés sectoriels en fonction à Bruxelles recherchent des opportunités d'actions promotionnelles centrées sur leurs secteurs. Les rapports introduits dans une banque de données et qui émanent des visites rendues aux exportateurs bruxellois par les 3 prospecteurs commerciaux, alimentent les connaissances sectorielles de ces 6 attachés. En dépit de l'importance plutôt limitée en Région de Bruxelles-Capitale de certains secteurs qui souffrent d'un manque de «masse critique» en vue de l'organisation d'actions promotionnelles collectives, il existe un certain nombre de niches sectorielles où de telles actions peuvent bel et bien être menées et certainement grâce à l'enrichissement des connaissances sectorielles au sein de la Direction.

• Outre les initiatives sectorielles la division a pris également un certain nombre d'initiatives multisectorielles. Elles constituent surtout en dehors de l'UE et des marchés non occidentaux sa ligne d'action principale. Ces initiatives sont organisées en collaboration ou non avec une ou avec les deux autres régions. Quelques missions importantes sont organisées sous la présidence de SAR le prince Philippe en collaboration avec l'Agence pour le Commerce Extérieur. Les attachés sectoriels restent également responsables des contacts à Bruxelles avec les ambassades, les chambres de commerce mixtes, les Affaires étrangères et couvrent pour ce faire une zone géographique spécifique (groupe de pays ou continent).

• Le nombre total d'actions organisées et exécutées s'élève à 81 ; 13 actions ont été annulées surtout en raison d'événements internationaux (assassinat politique en Serbie, guerre en Irak) et de risques pour la santé mondiale (SRAS). Voici quelques statistiques relatives aux actions réalisées:

- 3 *missions multisectorielles* présidées par SAR le prince Philippe (Mexique/Californie - Pologne - Vietnam)
- 9 *autres missions multisectorielles* (Pologne, Maroc, Congo, Afrique du Sud - Mozambique, Tunisie, Roumanie, Etats baltes, Kenya-Rwanda-Ouganda, Marseille-Montpellier)
- 7 *collectivités* à des foires professionnelles nationales et internationales (dont la foire annuelle internationale de La Havane, d'Alger, MDD, PLMA - (ces deux dernières concernent des biens de consommation).
- 6 *missions sectorielles* à l'étranger (dont Energie Libye-Egypte, Construction et énergie Algérie, ITC-Japon, Biotech Washington)
- 4 *séminaires sectoriels* à l'étranger (le secteur bancaire, le secteur de l'environnement et le secteur des transports)
- 3 *séminaires* avec l'Awex et/ou Agoria (dont les projets d'infrastructure à Madrid)
- 20 *collectivités* dans des foires annuelles internationales (dont 9 foires du livre, 4 salons d'alimentation, Pollutec Paris (secteur environnemental), Equipauto-Paris)
- 3 *jours de contact* (alimentation - Rotterdam, communication - Paris, CERN - Genève)
- 2 *invitations de journalistes* de la presse spécialisée à Bruxelles

— 9 *invitations d'acheteurs* ou de décideurs étrangers à Bruxelles

— 13 *séminaires* à Bruxelles à l'occasion d'audiences d'AEC ou de missions

— 2 *visites collectives* à l'occasion de salons professionnels internationaux.

• Le nombre total de participants s'est élevé à 803: les firmes se sont rendues à 375 reprises à l'étranger et ont participé 428 fois à une action à Bruxelles. Le budget total alloué aux actions s'est élevé à 1,9 millions d'euros.

• Quelques exemples d'actions réussies:

- *Dans le domaine multisectoriel* : missions princières Mexique - Californie (23 entreprises bruxelloises (e.b.)), Pologne(35 e.b.), Vietnam (26 e.b.), la mission bruxelloise vers la Pologne (29 e.b.), le Maroc (16 e.b.), le Congo (51 e.b.), Kenya-Rwanda-Ouganda (26 e.b.) avec l'Awex
- *Visites à Bruxelles d'organisations internationales* (22 e.b.)
- *Domaine sectoriel*: Foire du Livre Paris (42 e.b.), ITC - Tokyo (8 e.b.), Biotech San Francisco (6 e.b.), Journée de Contact Alimentation Rotterdam (13 e.b.), Foire Pollutec - Environnement Paris (9 e.b.), Algérie - énergie-construction (15 e.b.)

■ CONCLUSION

L'année 2003 a été très difficile sur le plan conjoncturel, la situation internationale instable a engendré une dégradation d'une conjoncture déjà affaiblie. Le commerce international ne s'est pas ou s'est à peine remis des dommages économiques subis à la suite des événements du 11 septembre 2001. Les exportations belges de marchandises et davantage celles de Bruxelles n'ont pas non plus échappé à cette tendance. La part bruxelloise dans les exportations belges de marchandises a continué à baisser juste en dessous de 8%. Cependant cette baisse est surtout imputable aux ajustements des méthodes statistiques de la Banque nationale de Belgique ; en effet, en matière de commerce extérieur, cette approche tient graduellement de plus en plus compte de la localisation géographique des sièges d'exploitation des entreprises qui sont «bi» ou «tri» régionales. Cette formule procure un désavantage pour Bruxelles où un grand nombre d'entreprises ont établi uniquement leur siège social ou administratif.

Dans un tel contexte un organisme public visant la promotion des exportations des entreprises bruxelloises ne peut que tenter de connaître les exportateurs et les exportateurs potentiels et de les informer sur toute la palette des services prestés et proposés par la Direction (accompagnement, subventions, information, actions collectives). Dans cette optique, et également grâce à l'accroissement des moyens humains et financiers, ainsi que suite à la professionnalisation des services rendus, on a pu enregistrer un progrès très important durant l'année écoulée. Dans le futur et en tant que Direction le défi repose sur une connaissance encore plus approfondie de nos clients potentiels et sur le fait de mieux les faire connaître auprès des acheteurs étrangers potentiels. Pour cette raison, le grand défi de 2004 est la mise en service du nouveau système de banque de données.



MINISTÈRE DE LA RÉGION DE BRUXELLES-CAPITALE

DIRECTION DU COMMERCE EXTÉRIEUR

AVENUE LOUISE 500-BTE 4 - 1050 BRUXELLES

TÉL. : +32 2 645 25 50 FAX : +32 2 645 25 70

e-mail : infos@brussels-export.irisnet.be

Site : <http://www.bruxelles-export.be>