



Décider d'avancer.

# Communiqué de presse

## Près d'1 entreprise belge sur 2 choisit l'exportation

CBC Banque & Assurance dévoile les résultats de son Observatoire  
« Les entreprises belges et les défis de l'exportation »<sup>1</sup>

- Malgré la montée du protectionnisme et de la déglobalisation, l'exportation semble garder le vent en poupe en Belgique. Selon l'Observatoire CBC mené en avril, près d'1 entreprise sur 2 choisit l'exportation pour se développer (42%). Et parmi celles qui n'exportent pas encore, 11% l'envisagent.
- L'export est encore considéré comme un véritable levier de croissance : 94% des entreprises belges exportatrices envisagent des perspectives de croissance de leur chiffre d'affaires à l'export en 2017. Près de 7 entreprises sur 10 ayant franchi les frontières de la Belgique considèrent d'ailleurs que l'exportation est leur principal levier de croissance (67%) suivi par l'innovation et la diversification de leurs activités (62%).
- Parmi les freins à l'exportation, le risque d'impayés arrive dans le haut du classement avec le manque de connaissances administratives et juridiques, la non-connaissance de la langue/culture et la crainte d'une instabilité politique. Le risque de non-paiement apparaît dans le top 3 des freins de toutes les entreprises, que ce soit en Europe (41%) ou dans le reste du monde (51%).
- Parmi les investissements nécessaires pour se lancer dans l'exportation, les moyens humains sont plébiscités par 58% des entreprises interrogées, suivis par les moyens logistiques (47%) et financiers (46%). Contrairement à d'autres secteurs d'activités, le commerce extérieur repose encore principalement sur des documents physiques. En cause le manque d'accord sur des standards internationaux. La digitalisation se présente donc, comme un véritable levier pour faciliter l'importation et l'exportation des produits des entreprises et ainsi développer leurs activités.
- Active en matière de commerce extérieur, CBC a interrogé le mois dernier un échantillon représentatif de CEO's et CFO's d'entreprises belges sur les défis posés par l'exportation aujourd'hui.

### L'export, levier de croissance pour les entreprises belges

A l'heure de la montée du protectionnisme et de la déglobalisation, près d'1 entreprise sur 2 choisit l'exportation pour se développer. L'export est encore considéré comme un véritable levier de croissance : 94% des entreprises belges exportatrices envisagent des perspectives de croissance de leur chiffre d'affaires à l'export en 2017. Et parmi celles qui n'ont pas encore franchi le pas de l'export, 11% l'envisagent actuellement. « *C'est une excellente nouvelle de constater que nos entreprises gardent le cap vers l'international pour réaliser leur croissance car la Belgique est une économie ouverte depuis toujours. Chez CBC, nous accompagnons les entreprises wallonnes pour les crédits et les encaissements documentaires, et les garanties internationales, tant à l'importation qu'à l'exportation. Actuellement, 70% des exportations que nous accompagnons se font vers l'Union européenne. Et ce chiffre ne semble pas diminuer, même après le vote du Brexit. Une meilleure connaissance de la situation géopolitique des pays limitrophes, de leur contexte juridique et fiscal, ainsi que de leur culture explique sans doute cette appétence de nos entreprises pour l'Europe. Sans compter que grâce à l'Euro, le risque de change est pratiquement inexistant.* » explique Olivier Morel, Directeur Général du marché des Professionnels et Entreprises de CBC Banque & Assurance.

### Exporter mais pas sans risques...

Plusieurs freins à l'exportation sont clairement identifiés par les entreprises belges : l'un d'entre eux revient systématiquement dans le top 3 des freins des entreprises qui exportent en UE et hors UE : celui du risque des impayés. Selon les entreprises interrogées les principaux freins au sein de l'Union

<sup>1</sup> Observatoire CBC réalisé par le bureau d'enquête GfK au mois d'avril 2017 auprès d'un échantillon représentatif 292 CEO et CFO d'entreprises belges.



Décider d'avancer.

## Communiqué de presse

européenne sont le manque de connaissances administratives et juridiques (47%), le risque d'impayés (41%) et la non connaissance de la langue/culture (37%). En dehors de l'Union européenne, le risque d'impayés (51%) arrive en tête suivi du manque de connaissances (50%) et de la crainte d'une instabilité politique (43%). Christine Deleye, Responsable Commerce Extérieur et Paiements chez CBC Banque, explique « *Construire une machine, parfois sur mesure, l'expédier à l'étranger et ensuite ne pas être payé pour l'une ou l'autre raison, est le plus grand risque auquel s'exposent nos entreprises exportatrices. Il s'agit donc de couvrir ce risque, le meilleur levier étant de disposer d'une série de moyens de paiement diversifiés et adaptés, mais aussi d'un réseau bancaire international suffisamment étendu afin de sécuriser les transactions, ce dont nous bénéficions avec KBC Group. Et plus la distance qui sépare l'entreprise belge du pays vers lequel elle exporte est longue, plus il y a de chances que l'entreprise en question joue de gros montants.* »

### La digitalisation, un enjeu de taille pour l'exportation

Parmi les investissements nécessaires pour se lancer dans l'exportation, les moyens humains sont plébiscités par 58% des entreprises interrogées, suivis par les moyens logistiques (47%) et financiers (46%). « *Ce n'est pas étonnant que les moyens humains arrivent en première position des investissements nécessaires pour plus d'1 entreprise sur 2. Contrairement à d'autres secteurs d'activités, le commerce extérieur repose encore principalement sur des documents physiques ce qui demande des moyens humains et financiers. Des tentatives de digitalisation ont vu le jour mais elles sont freinées par l'impossibilité de s'accorder sur des standards internationaux. La digitalisation des crédits ou des encaissements documentaires se fera progressivement mais nécessite l'implication de tous les intervenants, dont les banques. 7 banques européennes, y compris KBC Group, développent actuellement un outil digital qui permettra à toutes les parties de suivre leurs transactions de manière digitale* » explique Olivier Morel.

Cette nécessité de numérisation est encore plus criante pour les petites et moyennes entreprises. Le commerce extérieur nécessite des moyens de paiement très robustes. Or, ces techniques coûtent proportionnellement très cher à ces entreprises, qui bien que plus petites, sont néanmoins exposées aux mêmes risques, même s'il s'agit fréquemment de montants moins élevés.

« *La digitalisation se présente donc, à terme, comme un véritable levier pour faciliter l'importation et l'exportation des produits des entreprises et ainsi développer leurs activités.* » conclut Christine Deleye.

### S'exporter, step by step

Près de 7 entreprises sur 10 ayant franchi les frontières de la Belgique considèrent que l'exportation est leur principal levier de croissance (67%) suivie par l'innovation et la diversification de leurs activités (62%). « *Plus qu'une fin en soi, l'exportation est la résultante d'une bonne tenue générale de l'entreprise qui aura décidé d'avancer conjointement tant en termes d'innovation que d'investissements humains, ou encore de développement de sa gamme de produits pour faire face à la concurrence. L'exportation se fait de manière progressive et bien entourée, ce que nos entreprises ont bien compris.* » conclut Olivier Morel.

#### Contacts Presse

PRIDE

Aurélie Coeckelbergh / Laure Miquel-Jean

[aurelie.coeckelbergh@pr-ide.be](mailto:aurelie.coeckelbergh@pr-ide.be) / [laure.miquel-jean@pr-ide.be](mailto:laure.miquel-jean@pr-ide.be)

0479 261 613 / 0477 31 71 61

**Press Room CBC** : <http://cbc.prezly.com/>