



Réussir à l'international dans le secteur alimentaire : conseils et chiffres clés

wagralim

APPETITE FOR INNOVATION

Exporter, une opportunité pour les entreprises agroalimentaires wallonnes

Les exportations s'avèrent être une **réelle opportunité** pour les entreprises actives dans l'agroalimentaire. **En 2018**, la Banque Nationale de Belgique évalue ainsi à **27,6 milliards €** les **exportations alimentaires** et de boissons pour les entreprises belges. Les exportations représentent donc **53 %** du chiffre d'affaires total de l'industrie alimentaire belge (51,8 milliards en 2018), ce qui est non négligeable.

Se lancer dans un projet d'exportation nécessite néanmoins de la préparation. Dans cet ebook, les conseillers à l'international de Wagralim vous prodigueront de **précieux conseils**. Ils sont issus, entre autres, de leur longue expérience d'accompagnement de PME wallonnes vers les marchés étrangers.

Sommaire

- ❑ 5 étapes essentielles
- ❑ 7 conseils pour exporter
- ❑ Comment choisir votre pays d'exportation ?
- ❑ Les chiffres clés du secteur
- ❑ Focus sur les exportations lointaines
 - Par pays
 - Par produit
- ❑ Top des marchés d'exportation

5 étapes essentielles

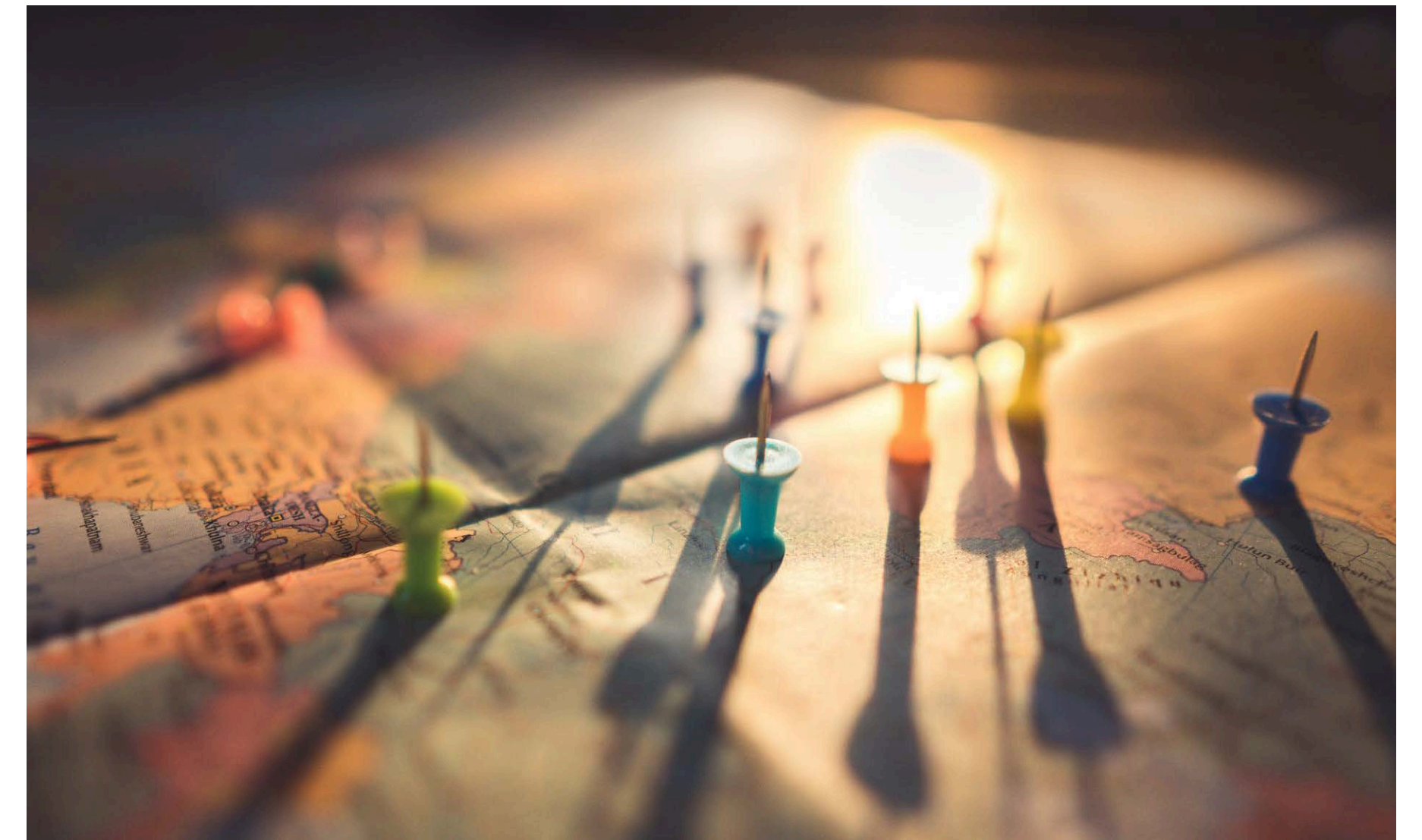
Votre entreprise se lance dans l'exportation ? Avant d'arriver sur un marché étranger, il vous faudra suivre quelques **étapes indispensables** :

- 1) Evaluer sa capacité à exporter
- 2) Choisir son marché
- 3) Adapter son offre
- 4) Prospecter
- 5) Se protéger



7 conseils pour exporter

1. Avant d'envisager d'exporter, il faut avoir une **position confortable sur son marché domestique**. Cela paraît banal mais est souvent négligé. L'international n'est pas une bouée de sauvetage !
2. **Être prêt à investir** : prévoir des budgets pour les voyages, la mise en conformité des produits, les certifications, les salons internationaux, etc. L'importance des dépenses est souvent sous-estimée.
3. Une **ressource humaine** doit être adéquate pour le suivi des clients. Le patron qui rencontre un client sur un salon doit pouvoir confier le suivi à son équipe. S'il compte tout faire tout seul, il n'y arrivera pas.
4. **Être patient** : Dans certains pays et/ou certains secteurs; les cycles de vente peuvent prendre des années (contrairement au marché domestique).



7 conseils pour exporter

5. **Être curieux** : L'exportation est une aventure. Il vous faudra avoir l'esprit ouvert et accepter les différences culturelles, être capable de s'adapter aux coutumes et contraintes du pays-cible, comprendre leurs critères de choix de partenaires et pouvoir adapter sa stratégie.
6. **Ranger son égo** : N'hésitez pas à reconnaître vos limites et à vous faire entourer d'experts (publics ou privés) pour la prospection, la rédaction d'un contrat, la mise en en place d'une filiale, le recrutement, etc. Il vaut mieux anticiper les problèmes, plutôt que de solliciter les différents experts en mode « panique ».
7. **Rien ne devrait être laissé au hasard**. Rien. La célèbre loi est particulièrement impitoyable quand il s'agit d'un projet international : « If it can go wrong, it will ».

Comment choisir son pays d'exportation

- Réfléchissez aux **contraintes du pays** : Le décalage horaire, le transport ou encore le climat peuvent vous porter préjudice.
- Vérifiez les **risques potentiels** : Un pays doit pouvoir assurer sa dette ! Pour vous aider, celui-ci est évalué par les agences de notation financière ainsi que par les sociétés d'assurance-crédit.
- Renseignez-vous sur les **coutumes** du pays : Connaître les codes business et les coutumes de la vie quotidienne peuvent vous aider à marquer des points auprès de vos futurs clients.
- Vérifiez les **points juridiques, douaniers, fiscaux,...** : Assurez-vous que votre activité n'est pas réglementée. Certaines nécessitent des autorisations spéciales liées aux réglementations du pays pour pouvoir être lancées.
- Faites votre **étude de marché...** : Une analyse approfondie de la concurrence peut s'avérer déterminante dans le choix du pays ciblé.
- Adaptez votre produit** aux spécificités du pays : Testez vos produits afin de vérifier qu'ils répondent aux attentes de vos futurs clients.

Chiffres clés

Commerce extérieur
dans l'alimentaire et
les boissons

Focus sur notre moteur de croissance

En Belgique :



€ 27,6
milliards
d'exportations



+3,5 %
en 2018
(+6,2% en 2017)

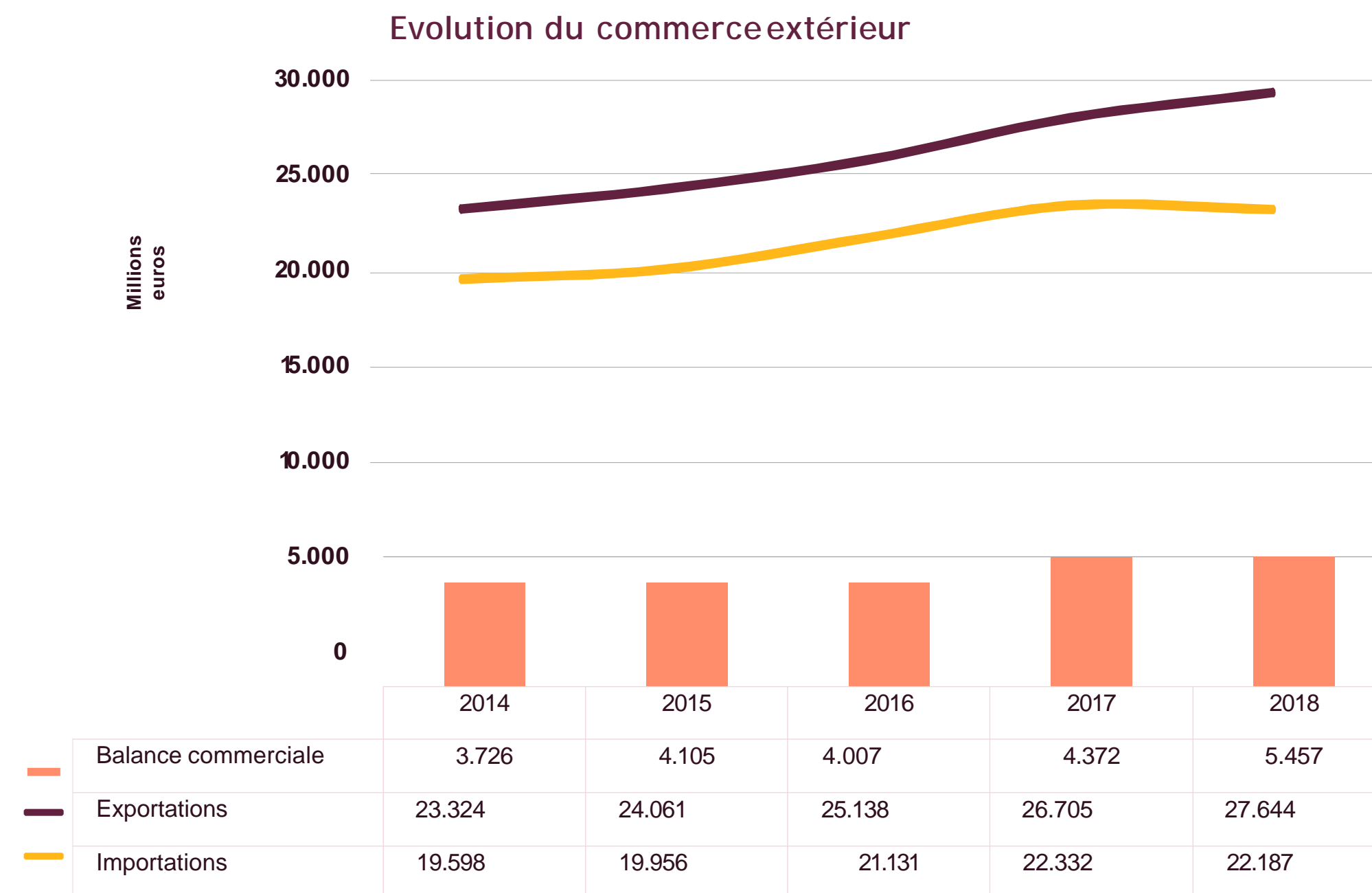
€ 22,2 milliards
d'importations

A retenir

- **Excédent commercial de 5,5 milliards d'euros en 2018** (+25 % par rapport à 2017).
- **65% des exportations** partent vers nos **pays voisins**, mais la croissance est très limitée.
- Les **exportations lointaines** affichent une **croissance spectaculaire** et représentent maintenant près de 1/5 ème des exportations (18 %).

Chiffres clés du secteur agroalimentaire : évolution du commerce extérieur

- ❑ Les recettes des **exportations de produits alimentaires et de boissons** ont connu une **progression de 3,5 %** par rapport à **2017**.
- ❑ **Par rapport à 2014**, il s'agit d'une augmentation de **18,5 %**. La valeur des **importations** de produits alimentaires et de boissons a **augmenté**, elle, de **13,2 %** au cours de la même période.
- ❑ La **balance commerciale** (positive) a ainsi augmenté de **46,5 %** entre **2014 et 2018**.

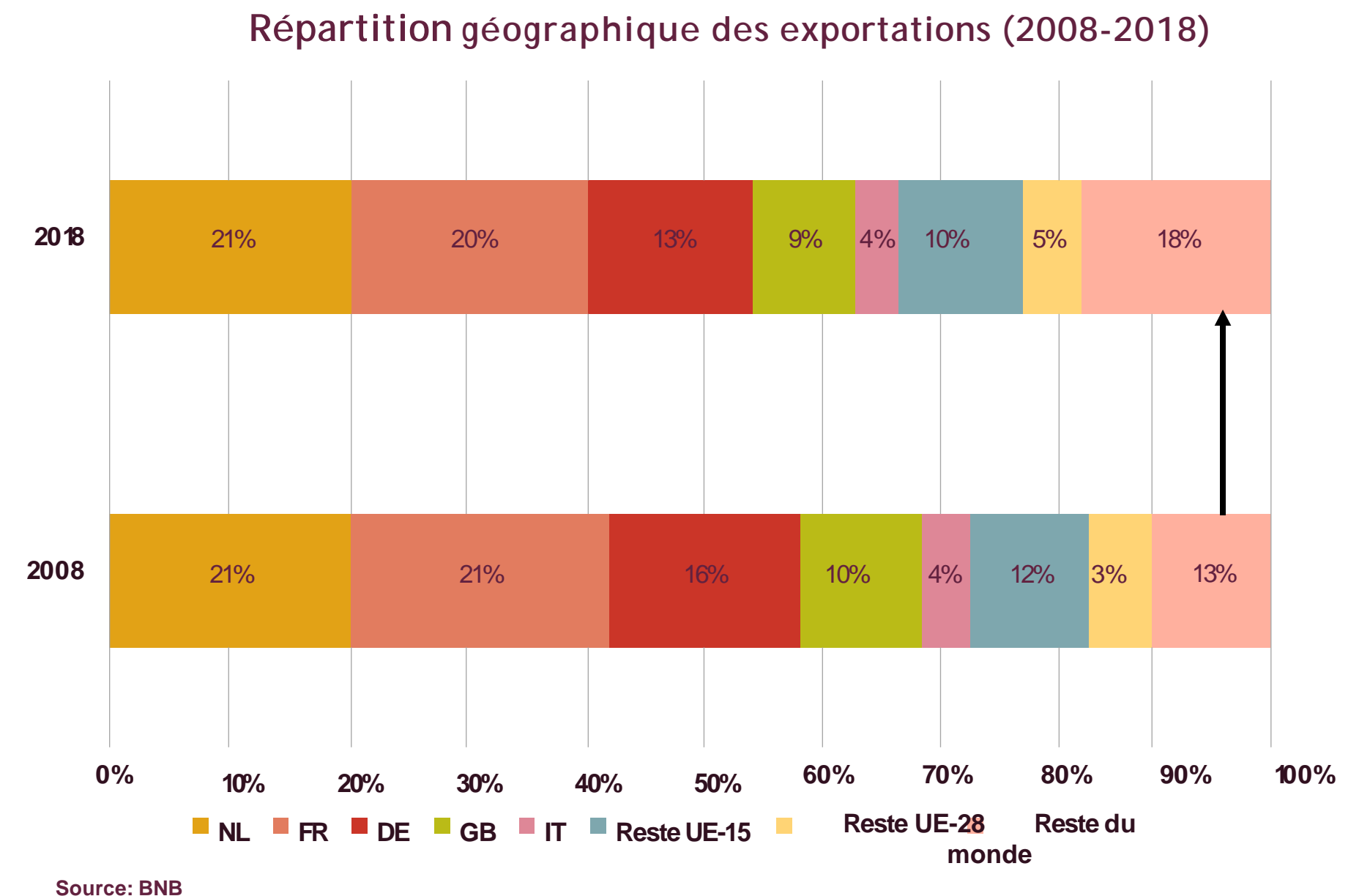


Source: BNB

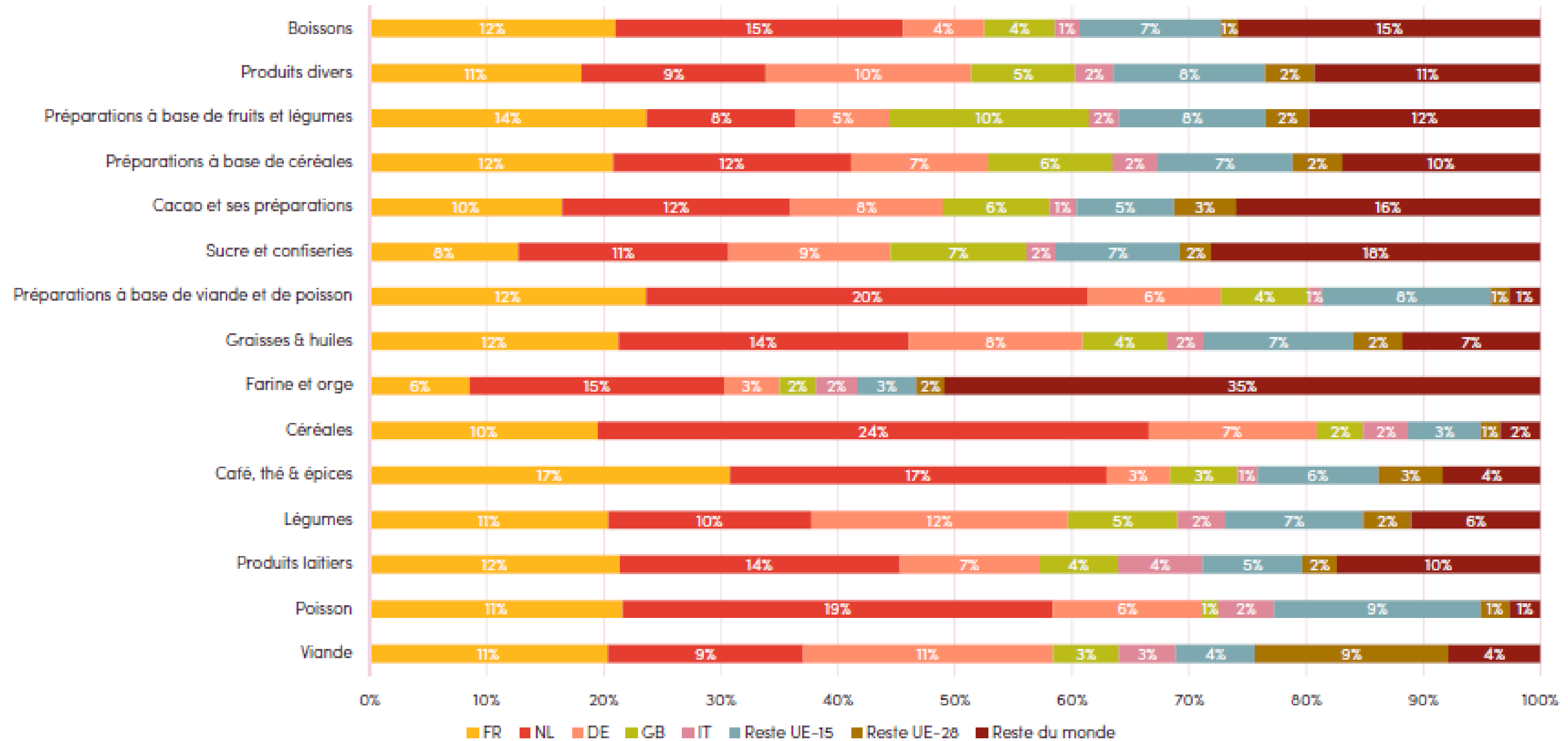
Source : Fevia

Répartition géographique des exportations dans l'industrie alimentaire

- ❑ En **2018**, les exportations en valeur vers **l'Allemagne et la France** ont **diminué de 2,4 % et 0,9 %** respectivement, tandis que vers les **Pays-bas**, elles ont **augmenté de 3,8 %**.
- ❑ Les exportations vers **l'Italie** ont très légèrement **diminué de 0,8 %** ; vers le **Royaume-Uni**, elles ont **augmenté de 2,1 %**.
- ❑ La plupart des secteurs ont vu leurs exportations augmenter, sauf le « poisson » (-5,6 %) et les « légumes » (-5,2 %).



Répartition des exportations par marché d'exportation et par groupe de produits (2018)



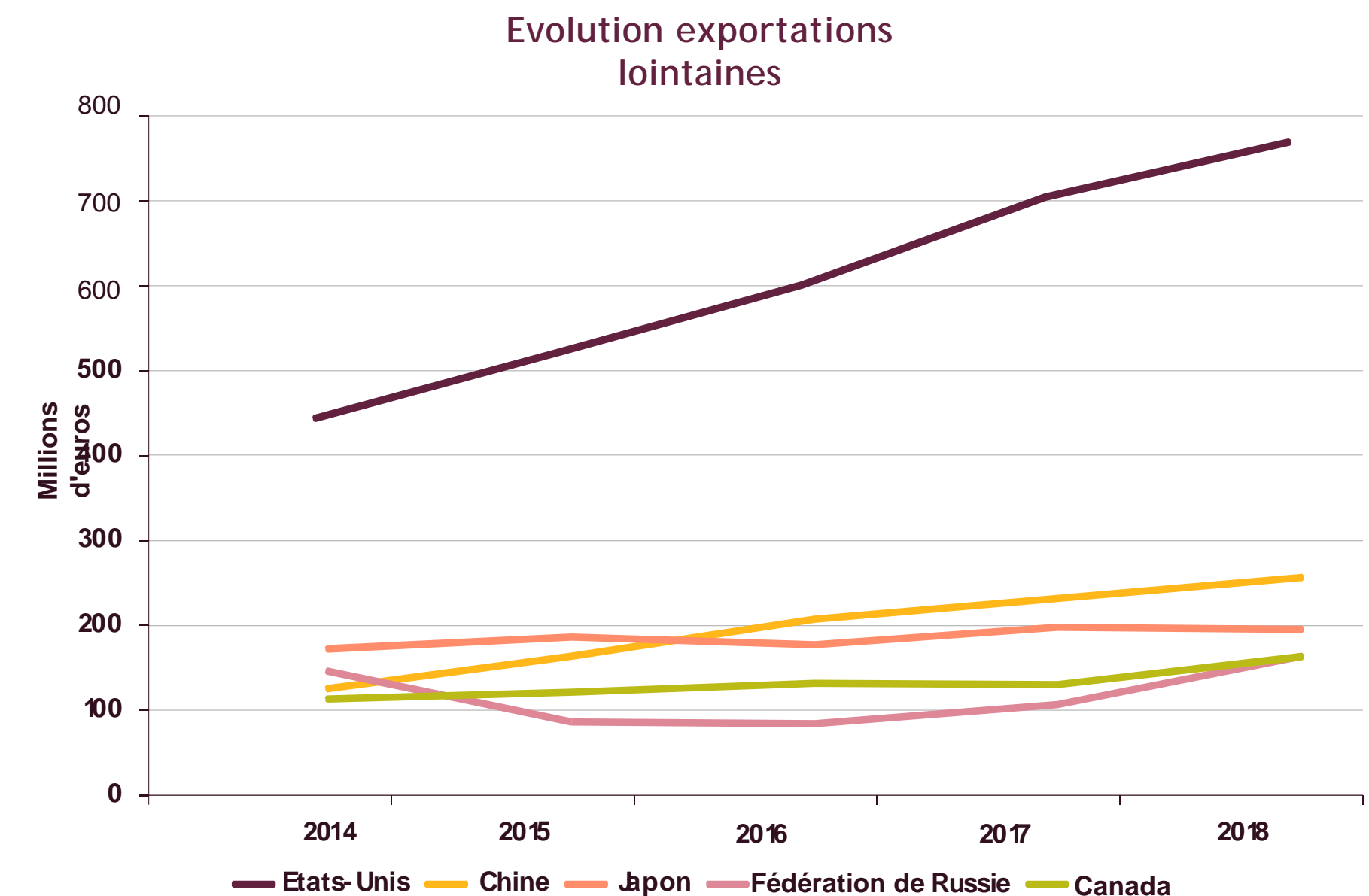
Source: BNB

Source : Fevia

Evolution des exportations lointaines par pays dans l'industrie alimentaire en 2018

Environ **37 %** des exportations hors Union européenne sont destinées à l'Asie. L'Amérique du Nord arrive en deuxième position avec **19%**, suivie par l'Afrique avec **18%**.

La part relative des pays européens hors UE (par ex. Russie, Ukraine et Biélorussie) a progressé. La part de l'Amérique du Sud et de l'Amérique centrale dans les exportations d'une part, et celle de l'Australie et de l'Océanie d'autre part, sont restées approximativement au même niveau.



Source: BNB

Les exportations lointaines, moteur de croissance en 2018



€ 5,0
milliards



+18,3 %
en 2018

A retenir

- Les **exportations vers les États-Unis** augmentent de **9 %**
- Dans le **top 3 des pays lointains** d'exportation, **deux** se situent en **Asie**.
- Les **boissons**, les produits laitiers, les produits de chocolat et les produits surgelés de pommes de terre sont les **principaux produits d'exportation en dehors de l'UE**.

Exportations lointaines par produit

- ❑ Nos grands marchés d'exportation lointains que sont les États-Unis, la Chine, la Fédération de Russie et le Canada s'intéressent essentiellement aux produits de chocolat et aux boissons (bières).
- ❑ Un grand nombre de préparations à base de **céréales** (surtout des biscuits) sont également exportées vers le **Canada**.
- ❑ En ce qui concerne le **Japon et la Chine**, ce sont les préparations de légumes (surtout les **préparations surgelées de pommes de terre**) qui se démarquent.



Top des marchés d'exportation

Hors UE

Les exportations hors UE représentent **18%** de nos exportations ! Les voici classées par ordre d'importance :

1. **États-Unis** (+ 71 % depuis 2014)
2. **Chine** (+ 104 % depuis 2014)
3. **Japon** (+ 13 % depuis 2014)
4. **Fédération russe** (+ 12 % depuis 2014)
5. **Canada** (+ 44 % depuis 2014)



Au sein de l'UE

- Nos **pays voisins** restent nos destinations principales en matière d'exportations. Ils représentent **65%** de celles-ci mais perdent de leur importance relative.
- Les **exportations vers les pays baltes et vers les pays d'Europe centrale et de l'Est augmentent de 78%** par an en moyenne **depuis 2014**.

Faites-vous aider

Bien se préparer est essentiel dans un projet d'exportation... Faites-vous accompagner pour mettre un maximum de chance de votre côté.

Contactez notre International Affairs Officer yuan.chai@wagralim.be si vous souhaitez exporter vos produits ou services à l'étranger et développer des partenariats gagnants !

Sources

- Wagralim
- Salveo
- Rapport économique annuel 2018-2019 Fevia
- <http://www.leparisien.fr/economie/entreprises-les-cles-pour-se-developper-a-l-international-08-12-2014-4357003.php>
- <https://www.dynamique-mag.com/article/choisir-bon-pays-lancer.8409>

