

L'Awex: L'Agence wallonne qui vous aide à développer vos exportations

L'AWEX a élaboré une série de services pour aider les entreprises wallonnes à se développer à l'exportation, notamment dans les domaines suivants:

L'information et l'élaboration d'une stratégie à l'export

Pour la PME qui désire exporter, L'AWEX met à disposition sa base de données d'experts et son Centre de documentation, fournit des enquêtes de marchés et listes d'adresses, organise des séminaires sur les différents marchés et offre un secrétariat d'intendance à l'export. Elle contribue au financement d'Experts en Stratégie à l'export et de Spécialistes en Commerce extérieur et en Design.

L'engagement et la formation du personnel

L'AWEX met au service des PME, de jeunes diplômés spécialistes en commerce extérieur (les stagiaires EXPLORT), et propose de subsidier

pendant 2 ans du personnel dédié au développement de l'exportation.

La réussite de la communication

Elle co-finance également les immersions linguistiques des cadres commerciaux et subsidie à 50 % la réalisation de supports de communication, en ce compris leur traduction.

La prospection (voyages, études, missions)

L'AWEX a constitué un réseau d'attachés économiques et commerciaux ou d'antennes logistiques, et signé des accords avec des incubateurs locaux afin d'aider concrètement les PME à prospecter sur place. De plus, elle finance la réalisation d'études de faisabilité de projets et la participation à des missions de prospection. Elle subsidie la participation d'entreprises belges à des salons internationaux en Belgique et à des foires et salons à l'étranger.

Pour tout renseignement, n'hésitez pas à contacter directement l'AWEX:

www.awex.be
mail@awex.be
+32. (0) 2.421.82.11

L'ouverture d'un bureau commercial ou l'investissement à l'étranger

L'AWEX intervient partiellement dans les frais d'ouverture d'un bureau à l'étranger, qu'il s'agisse de l'hébergement dans une entreprise wallonne déjà implantée à l'étranger, d'un bureau collectif ou d'un bureau individuel.

Dans le cadre de la SOFINEX, dont elle est un actionnaire important aux côtés de la SO-WALFIN, l'AWEX contribue au financement d'interventions visant à favoriser les exportations des entreprises wallonnes, au travers de lignes de financement spécifiques à certains pays ou de Trust Funds dédiés.

Sofinex: un outil performant pour encourager les exportations et les investissements des entreprises wallonnes à l'étranger.

Mission:

Créée à l'initiative du Gouvernement wallon, et filiale de l'AWEX, la SOWALFIN et la SRIW, la SOFINEX a pour mission d'encourager les exportations et les investissements des entreprises wallonnes à l'étranger, pour autant que ceux-ci génèrent des retombées positives sur l'activité économique et sur l'emploi en Région wallonne. Son intervention peut être sollicitée dans le cadre d'opérations commerciales à court terme, mais aussi dans le cadre de projets à plus long terme.

Modes d'intervention:

La Sofinex peut intervenir de 2 manières:

1. La participation au financement des besoins des entreprises dans le cadre de contrats à l'exportation ou d'investissements à l'étranger. L'intervention est réalisée en partenariat avec le secteur privé promoteur du projet, et est basée sur un principe de partage des risques liés à l'opération.
 - a. Octroi de garantie: L'intervention de la SOFINEX prend généralement la forme d'une garantie partielle et supplétive sur des crédits bancaires à accorder aux PME en vue du développement de leurs activités à l'exportation et/ou de la réalisation d'investissements à l'étranger.
 - b. Financement direct: La SOFINEX peut aussi intervenir directement dans le financement d'investis-

sements ou d'implantation à l'étranger, sous différentes formes le plus souvent apparentées à du capital à risque (prêts subordonnés, obligations convertibles ou non, participations en capital...), en complément d'autres sources de financement.

2. Le soutien des exportations des entreprises au moyen de produits financiers assimilables à des subventions.

Procédure à suivre:

1. Pour la garantie de la SOFINEX: C'est l'intermédiaire bancaire qui s'en charge.
2. Pour le recours à tout autre service financier: L'entreprise s'adressera directement à la SOFINEX.

Pour tout renseignement, n'hésitez pas à contacter directement la SOFINEX:

www.sofinex.be
info@sofinex.be
+32. (0) 4.237.01.69



SAMBRINVEST

La Wallonie s'exporte! Chiffres-clés

Les 10 premiers marchés

France	34,16%
Allemagne	14,18%
Pays-Bas	7,64%
Royaume-Uni	6,01%
Italie	5,05%
Luxembourg	4,94%
Espagne	3,13%
Pologne	1,14%
Suède	1,03%

Répartition sectorielle

Métaux communs et ouvrages	19,55%
Produits chimiques	16,35%
Produits minéraux	15,25%
Machines et équip. élect.	12,73%
Matières plastiques	9,08%
Agro-alimentaire	5,02%

(Source U.W.E., 2006)



Pour faciliter vos recherches, une seule adresse, notre site web: www.sambrinvest.be

Il vous donne toutes les infos sur nos produits, nos soutiens, notre équipe...et des News utiles, sans cesse actualisées.

Éditorial

Savoir-faire... et le faire savoir ... à l'étranger aussi

La Wallonie regorge de petites et moyennes entreprises disposant d'un savoir-faire certain dans des domaines très pointus. Mais, ce savoir-faire est souvent méconnu.

Qu'elles se déclinent dans des secteurs traditionnels ou dans des secteurs d'activité plus nouveaux, ces compétences constituent les bases du développement de l'activité économique dans notre région.

Le plus souvent, le Groupe SAMBRINVEST soutient l'éclosion et la croissance de la PME dans son environnement proche. Car dans un premier temps, la PME recherche ses clients dans son marché limitrophe, avant de se lancer à l'exportation... quand elle s'y lance!

Peur de l'inconnu? Manque de prise de conscience de la qualité de ses produits? Difficulté de se « vendre » à l'étranger?

Autant d'obstacles auxquels nos PME doivent faire face lorsqu'elles veulent se développer au-delà des frontières, ne fut-ce que... linguistiques.

Et pourtant, de plus en plus de PME, même jeunes, se doivent d'étendre leur clientèle à l'étranger si elles veulent espérer atteindre un niveau suffisant de rentabilité, d'autant plus si leurs produits sont pointus ou à haute composante technologique.

Pourtant des aides et conseils existent pour les aider à franchir ce cap. A chacune des étapes qui jalonnent le chemin de la réussite à l'exportation, la Région wallonne apporte ce soutien, à commencer par les services de l'AWEX et de la SOFINEX, dont vous trouverez un aperçu des activités dans ce PME NEWS.

L'équipe de Sambrinvest est également à vos côtés pour vous épauler dans vos démarches, que ce soit par ses conseils ou par le montage financier adapté à vos situations spécifiques.

Même si les cas ne sont pas nombreux, quelques unes de nos sociétés partenaires réalisent l'essentiel de leur chiffre d'affaires à l'étranger. Et ce n'est pas une question de taille. Certaines d'entre elles n'occupent pas plus de 10 personnes.

« L'équipe de Sambrinvest est également à vos côtés pour vous épauler dans vos démarches à l'export. »

D'autres entreprises ont saisi ces opportunités de marchés étrangers pour accroître leur activité, seul qu'elles n'auraient jamais pu franchir si elles étaient restées dans notre seule région.

Vous disposez d'un savoir-faire? Vous souhaitez le faire savoir? Et pourquoi pas à l'étranger? Contactez-nous, nous pourrions vous aider ou vous guider.

Anne PRIGNON

Vous envisagez de financer des investissements, projets de recherche ou autres dépenses qui vous paraissent entrer dans le cadre défini ci-avant ?

N'hésitez pas à nous contacter. Nous vous aiderons à monter votre dossier de financement, en concertation avec vous, en intégrant les outils de financement de l'innovation de la Région wallonne.



Du flacon de parfum au jeroboam, Landgraf habille vos rêves

La société Landgraf est établie dans un coquet quartier de Gosselies. Elle n'a aucun concurrent en Belgique et à peine ce que comptent les doigts de la main en Europe.

Depuis le milieu des années cinquante, la famille Landgraf, maîtres-verriers d'origine tchèque et leurs dix-huit collaborateurs, œuvrent dans le secteur de la création et du rêve.

La clientèle actuelle est principalement active dans le domaine du « luxe », surtout dans la parfumerie et les cosmétiques.

Des secteurs à haute valeur ajoutée qui, de surcroît, n'ont pas trop été pénalisés par la crise.

Cette PME carolorégienne, qui exporte plus de 95 % de ses fabrications, a mis au point une technologie d'impression de décalcomanies

vitrifiables pour des applications dans le verre creux, la porcelaine et la céramique. Elle applique ces décalcomanies via un procédé semi-industriel de transfert à chaud sur le support à décorer, quelle que soit la forme de celui-ci.

« C'est notre grande force, puisque le processus que nous mettons en œuvre permet de satisfaire, dans tous les coloris possibles et imaginables, les demandes pour des supports les plus biscornus » explique Albert Landgraf, administrateur délégué.

Le décor, imprimé par sérigraphie (couleur par couleur sur un papier spécial qui sert de support transitoire), est posé manuellement ou mécaniquement sur le support final.

Le flacon, le verre, la bouteille ou tout autre support est alors cuit à haute température pour obtenir la vitrification des émaux.

« Afin de conserver ses positions de niche en Europe, Landgraf a engagé un ambitieux programme visant à substituer ses encres actuelles, chargées en métaux lourds, aux encres organiques. »



Encres organiques

Le secteur brassicole, qui fut dominant jadis chez Landgraf, n'assure plus aujourd'hui qu'à peine 10 % du chiffre d'affaires. Les brasseurs privilégient aujourd'hui des technologies de pose moins coûteuses via une impression directe sur le verre.

Avec un chiffre d'affaires annuel de l'ordre du million et demi d'euros, Landgraf dispose d'une main d'œuvre fidélisée, formée sur place et surtout très polyvalente.

Afin de conserver ses positions de niche en Europe, la société a engagé un ambitieux programme visant à substituer ses encres actuelles, chargées en métaux lourds, aux encres organiques. « Une avancée technologique qui pourrait nous ouvrir de nouveaux marchés à la grande exportation, comme les Etats-Unis dès l'an prochain » soutient l'administrateur délégué.

Par ailleurs, un premier partenariat vient de se nouer avec SAMBRINVEST afin d'aider la société Landgraf à répondre, dans les délais impartis et les meilleures conditions possibles, aux réglementations sur le permis d'environnement. Une contribution de l'Invest carolo, engagée début de cette année en parfaite complémentarité avec les banquiers historiques de l'entreprise.

Des apports qui témoignent de la confiance des opérateurs financiers dans les programmes d'innovation en cours de déploiement chez Landgraf.



Daxi, une expertise pour des solutions « voie ferrée » sur mesure

Implantée sur l'ancienne piste d'essai du TAU – Transport Automatisé Urbain-, programme abandonné dans le milieu des années 80, la société Daxi a été fondée en 1989 par Jean-Pierre De Zutter, ingénieur civil mécanicien issu de la Faculté Polytechnique de Mons.

Ce futur patron-actionnaire de Daxi avait travaillé sur le programme TAU. Puis il s'expatrie et revient ensuite à Jumet où il acquiert un peu plus de deux hectares de terrain industriel.

Avec son épouse, Jean-Pierre De Zutter lance une activité de négoce de matériel ferroviaire neuf ou de réemploi qui reste aujourd'hui unique à l'échelle du pays.

Si aux origines, la clientèle de Daxi était essentiellement belge, avec l'installation d'équipements de voie sur les sites industriels, surtout sidérurgiques, l'entreprise carolo est aujourd'hui majoritairement tournée vers l'exportation.

Pour l'année prochaine, près de 3,5 millions EUR de nouvelles commandes sont d'ores et déjà engrangées. Et ce, sans compter les offres encore ouvertes pour quelque 5 millions EUR,

Parmi les gros clients, outre le Métro de Charleroi, le Port de Zeebrugge, le TEC ou De Lijn, figurent le Métro de Manille (extension de lignes), des reconditionnements de locos et wagons pour la RDC et le Liberia, un tout nouveau marché de location de matériel roulant d'entretien pour la SNCB, etc...

« Des afflux de commandes en Belgique et à l'étranger qui nous obligent non seulement à renforcer les ressources de notre bureau d'études mais aussi à structurer plus solidement notre trésorerie » poursuit-t-il.

C'est dans le cadre d'un indispensable renforcement des fonds de roulement qu'un accord a pu être trouvé avec SAMBRINVEST.

« Un prêt de 400.000 EUR qui nous permet, avec l'appui de Sofinex, de restructurer, en les consolidant, les lignes de crédit avec nos trois banquiers partenaires » se félicite Jean-Pierre De Zutter.

« Entre 2009 et 2010, le chiffre d'affaires de la PME carolo passera de 9 à 14 millions EUR, dont près de 80 % à l'export! »

Des solutions « ferrées » clé sur porte

« Au-delà des équipements de voie, neufs ou reconditionnés, nous offrons, en tant que bureau d'études, les solutions « ferrées » les mieux adaptées en fonction des besoins spécifiques du client » explique Jean-Pierre De Zutter, administrateur délégué.

Une expertise ferroviaire réputée, bien au-delà de nos frontières, qui englobe un service complet: de l'étude à la mise en service (sous-traitance), des équipements (rails, traverses, aiguillages, passages à niveaux, etc...) au matériel roulant (locomotives et wagons de tous types), en passant par tous les types de pièces de rechange.

Depuis deux ans, l'activité de Daxi connaît un véritable « boum ».

Entre 2009 et 2010, le chiffre d'affaires de la PME carolo passera de 9 à 14 millions EUR, dont près de 80 % à l'export!



Walcast, le partenaire « moule » préféré de l'industrie du verre creux

Discreètement installée depuis plus de vingt ans dans ses ateliers de la rue du Chemin de fer à Gosselies, la fonderie Walcast s'est profilée au fil des ans comme le partenaire incontournable des industries actives dans le verre creux.

Elle consolide, aujourd'hui, une dizaine d'emplois et le chiffre d'affaires projeté en 2010 est de 1,3 million EUR. Les clients de cette fonderie d'acier opèrent au sein d'installations localisées sur les cinq continents.

C'est bien simple, Walcast ne vend quasi rien en Belgique (moins de 5 % de son chiffre d'affaires), ses acheteurs étant pour moitié basés en Europe et les autres bien au-delà des océans.

La réputation de cette fonderie, constituée en 1986 par le rachat de l'ensemble des équipements de Synfina (ex-filiale de Petrofina), tient au processus de fabrication de ses fameux moules.

« Nous souhaitons que Sambrinvest reste fermement ancré au capital de notre société familiale pour que nous puissions bénéficier de son expertise analytique et financière »

Grâce à l'utilisation d'acier réfractaire suédois pour le travail à chaud (une centaine de tonnes par an), Walcast coule des moules qui offrent une résistance exceptionnelle à de très hautes températures.

Et par un procédé dit « céramique », les fondeurs de Walcast obtiennent une précision extrême pour la réalisation de ces moules. Après coulage des pièces, l'usinage des moules est confié aujourd'hui à un atelier mécanique, lui-même très gros client de Walcast pour ses propres productions.

« Suite à la défaillance d'un concurrent français, nous sommes devenus, pour ce client, fournisseur exclusif des moules pour la fabrication d'articles en pyrex » explique Joseph Ortogni, patron-fondateur de Walcast.

Dès le départ avec Sambrinvest

Les moules en acier « made in Charleroi » sont destinés essentiellement à la fabrication d'articles en verre pour les arts de la table (de la tasse au vase en passant par une large gamme de plats) mais aussi à des produits plus techniques comme les verres de phares de voiture, les isolateurs électriques, les briques de verre pour la construction, les globes d'éclairage, etc.

Depuis le lancement de ses activités, la famille Ortogni a pu compter sur SAMBRINVEST, tant en capital qu'en prêts.

« Nous souhaitons que Sambrinvest reste fermement ancré au capital de notre société familiale pour que nous puissions bénéficier de

son expertise analytique et financière » insiste Joseph Ortogni.

Parce que la crise a aussi durement frappé les clients de Walcast, le groupe SAMBRINVEST a décidé, début de cette année, de soutenir la trésorerie de l'entreprise gosselienne.

« Nous faisons face, ensemble, à la crise, tout en recherchant de nouveaux marchés à l'export vers la Chine et l'Europe de l'Est grâce à l'appui de mon fils Fabrice Ortogni, spécialisé dans le design industriel » signale encore l'administrateur délégué.

Dernier facteur très positif, la relève est donc, aussi, assurée pour cette fonderie d'acier carolo.

