



Communiqué de presse

L'Eurégio Meuse-Rhin: votre marché domestique international !

L'Eurégio constitue un tremplin idéal pour tout entrepreneur souhaitant réussir tant sur les marchés nationaux qu'internationaux. Au sein de l'Eurégio, les distances sont courtes, non seulement physiquement mais aussi culturellement et linguistiquement. Et pourtant, ces avantages sont encore trop peu reconnus et exploités. Pour les entrepreneurs déjà actifs au sein de l'Eurégio, ils considèrent cette région comme un marché domestique. Pour les autres, divers préjugés les retiennent encore d'importer ou d'exporter au sein de l'Eurégio.

Ce constat ressort d'une étude menée par le bureau Etil pour les Chambres de Commerce de l'Eurégio Meuse-Rhin.

Les conclusions

L'étranger à portée de la main

Comme toutes les autres zones commerciales internationales, l'Eurégio est aussi à envisager comme un marché international. A titre d'exemple, il subsiste encore de grandes différences fiscales et réglementaires au sein même de l'Eurégio. Outre ce marché international, l'Eurégio est pourtant aussi à considérer comme un marché domestique. En effet, d'un point de vue géographique, il s'agit d'un marché relativement petit et donc, le critère de distance offre également nombre d'avantages.

Les courtes distances font de l'Eurégio une zone économique attractive

Bien qu'étant un marché normal, l'Eurégio n'en reste pas moins particulier à plusieurs égards avec ses côtés attractifs et ses côtés moins attractifs. En comparaison aux grands marchés mondiaux, l'Eurégio reste un petit marché tant au niveau de sa superficie que du nombre d'entreprises. L'offre et la demande sont proches l'une de l'autre, le vendeur pouvant offrir ainsi la qualité demandée par le client. Un autre point positif régulièrement mis en avant est tant le délai que la fiabilité de livraison. Les différences de langue et de culture semblent jouer un moindre rôle une fois que les entreprises ont franchi le pas de conclure leurs premières affaires de l'autre côté de la frontière.

L'Eurégio est une zone intéressante tant pour vendre que pour acheter

Malgré la taille restreinte de l'Eurégio, les entreprises eurégionales y réalisent 6% de leur chiffre d'affaires. L'intérêt de cette zone comme marché d'achat est encore plus grand puisque 12% des achats y sont effectués. On peut donc dire que la plupart des entreprises importent et exportent dans l'Eurégio. En outre, les entreprises utilisent plus régulièrement les services d'intermédiaires pour l'export que pour l'import. Exporter, trouver les débouchés à l'exportation et trouver le bon client se révèlent donc plus difficiles que l'importation. Visiblement, il est donc plus facile de trouver des fournisseurs que des clients étrangers dans l'Eurégio.

La pression sur les prix est un fait dans l'Eurégio

La pression sur les prix existe donc bel et bien dans l'Eurégio; que ce soit tant pour les prix d'achat que pour les prix de vente. D'un côté, cela peut compliquer le processus de vente mais, d'un autre côté, cela représente une opportunité pour celui qui recherche un fournisseur.

L'information commerciale ; un point à tenir à l'œil

On constate également que les entreprises n'exportant pas encore vers l'Eurégio semblent éprouver plus de difficultés à trouver la bonne information commerciale que les entreprises n'important pas encore de l'Eurégio. Par contre, les entreprises déjà actives dans l'Eurégio indiquent que la recherche d'informations commerciales ne pose pas de difficulté particulière.

Les recommandations

'L'Eurégio Meuse-Rhin; votre marché domestique international !', cela pourrait être, selon Etil, le fil rouge de la stratégie eurégionale des Chambres de Commerce de l'Eurégio. Partant de ce constat, Etil propose les recommandations suivantes:

- Communication: positionner l'Eurégio comme un marché domestique international;
- Outre une attention pour l'export, aussi consacrer de l'attention à l'importation et à la sous-traitance;
- S'attaquer aux fausses perceptions: 'telling the succes stories';
- Attirer l'attention sur la perception de la qualité;
- Attirer l'attention sur le multi-linguisme;
- Lobby eurégional;
- Création de réseaux et de clusters eurégionaux.

L'enquête

Ces différentes conclusions sont issues d'une enquête sur les flux commerciaux eurégionaux réalisée par Etil au cours des deux dernières années. L'enquête consistait en une enquête écrite à grande échelle menée auprès des entreprises de l'Eurégio, quelques workshops rassemblant des entrepreneurs de l'Eurégio et une enquête numérique parmi des entrepreneurs eurégionaux. Tant pour l'enquête écrite que numérique, Etil s'est appuyé sur les services du bureau de marketing R&M Matrix.

Les cinq Chambres de Commerce de l'Eurégio Meuse-Rhin sont à l'initiative de cette enquête qui a été rendue possible grâce au soutien financier du programme Interreg III de l'Union Européenne pour l'Eurégio Meuse-Rhin, la Région Wallonne, la Province du Limbourg belge et le land de Nordrhein-Westfalen.

Le(s) rapport(s)

Plusieurs rapports sont disponibles; un rapport principal dont l'Eurégio Meuse-Rhin constitue bien évidemment la colonne vertébrale et quatre rapports régionaux. Dans ces derniers, on peut trouver des informations plus précises sur le commerce eurégional de et vers le Sud-Limbourg (NL), la région d'Aix-la-Chapelle (DE), la province du Limbourg belge et la province de Liège (BE). Dans ce dernier, une distinction est également faite entre les parties francophones et germanophones.

Le rapport principal est rédigé en anglais mais contient non seulement un résumé en anglais mais aussi un résumé en néerlandais, en allemand et en français. Les rapports régionaux sont rédigés dans la langue de la région concernée. Pour la province de Liège, le rapport régional est disponible en deux langues. Un résumé en anglais, néerlandais, allemand et français se trouve dans chacun des rapports régionaux.

En conclusion

Les rapports peuvent être téléchargés à partir du 19 mai sur le site commun des Chambres de Commerce de l'Eurégio Meuse-Rhin à l'adresse suivante :

www.euregiochambers.com.

Ce projet a été rendu possible grâce au programme Interreg III de l'Union Européenne pour l'Euregio Meuse-Rhin, la Région Wallonne(B), la Province Limburg (B) et le Land Nordrhein-Westfalen (D).

