

# L'office du Ducroire aide les entreprises à la prospection

**LUXEMBOURG** Les efforts de prospection des sociétés luxembourgeoises sont de plus en plus dirigés vers des marchés éloignés.

Si 2015 a été difficile pour le commerce mondial, en particulier dans les pays émergents, l'activité de l'Office du Ducroire du Luxembourg (ODL) est restée plutôt stable, selon les chiffres publiés par l'établissement étatique chargé de l'aide et de l'assurance des entreprises luxembourgeoises exportatrices.

Sur les 670 demandes effectuées en 2015, 618 ont été acceptées. Des aides principalement sollicitées (75 %) par des PME de moins de 50 salariés, soucieuses de développer leur activité au-delà des frontières grand-ducales.



**André Hansen (président COPEL), Arsène Jacoby (président ODL).**

Quelque 80 % de ces aides concernaient des marchés européens, 10 % étaient destinées à l'Amérique du Nord et 4 % visaient l'Asie.

«L'économie luxembourgeoise, de taille réduite, impose aux entreprises de sonder des marchés plus éloignés qu'elles connaissent moins

bien, ce qui augmente les coûts liés à la prospection et à l'analyse», a dit André Hansen, président du Comité pour la promotion des exportations luxembourgeoises (COPEL).

Les aides versées aux entreprises luxembourgeoises dans le cadre de leurs efforts de prospection se sont élevées à 1,95 million d'euros, contre 2,27 millions en 2014. 84 % de ces aides ont concerné le remboursement de frais de participation à des foires et salons à l'étranger.

Si les opérations assurées ont pu légèrement augmenter (549 millions d'euros contre 543 en 2014), les primes encaissées ont doublé pour s'établir à 6,2 millions d'euros, une évolution qui s'explique par la détérioration des risques couverts et l'allongement des durées de crédit. PASCAL PIATKOWSKI