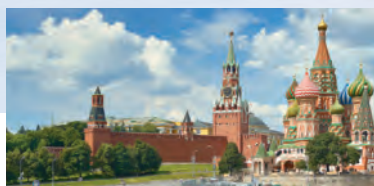


CLASSE EXPORT Wallonie

TRANSPORT MARITIME Les ports investissent



Russie
RETOUR À LA CROISSANCE



Pakistan
UN VASTE MARCHÉ DE
PLUS DE 200 MILLIONS
D'HABITANTS



Portrait
JEAN PIERRE LUTGEN,
FONDATEUR D'ICE-WATCH

Feel inspired

Tomorrow starts today



Vous ambitionnez un développement international ? Alors, ensemble, mettons le cap !

Information, coaching, prospection, expertise commerciale, consultance en design, webmarketing, partenariat, financements internationaux... : l'AWEX, c'est une offre de services complète et taillée sur mesure, en temps réel. Avec votre entreprise, nous relevons dès aujourd'hui les défis de demain.

Laissez-vous inspirer par l'exportation !

Agence wallonne à l'Exportation et aux Investissements étrangers / www.awex.be



Wallonia.be

EXPORT
INVESTMENT



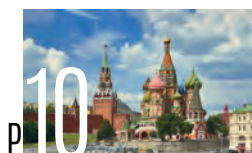
Actualités

Retrouvez l'ensemble de l'actualité du commerce international



Portrait

Jean-Pierre Lutgen, fondateur d'Ice Watch



La Russie

Après une longue période de marasme, les affaires entre la Wallonie et la Russie reprennent !



Leader Mondial

Realco et Onelife, deux sociétés innovantes dans les biotechnologies environnementales qui exportent leurs produits aux quatre coins du monde.



P. 19 DOSSIER DU MOIS

Transport Maritime
Les ports investissent



Arrêt conseillé en Iran

Entretien avec Christophe Smits, nouvel AEC de l'AWEX à Téhéran



Objectif Pakistan

Une classe moyenne de 25 millions de personnes, avides de consommer



Wallonia Export Days 2018

4 & 5 Juin, deux jours de rencontres d'affaires pour réussir à l'export



Agenda

L'agenda des salons et événements à ne pas manquer !



ÉDITEUR

Classe Export s.a.s.
129 chemin du Moulin Carron,
69130 Ecully
Téléphone : 04 72 59 10 10
Fax : 04 72 59 03 16
info@classe-export.com
www.classe-export.com

DIRECTEUR DE PUBLICATION

Marc Hoffmeister

RÉDACTEUR EN CHEF

Nicole Hoffmeister

RÉDACTION

redaction@classe-export.com
Ont participé à ce numéro :
Marc Hoffmeister
Nicole Hoffmeister
Jacqueline Remits
Alain Braibant
Erick Demangeon

RÉALISATION

Maquette : www.alkantara.fr
Mise en page : Damien Cantin
Photo de couverture : Adobe Stock
Freepik / Classe Export

Crédits photos

X - Tous droits réservés

PUBLICITÉ

Agence Rhône-Alpes :
Fabien Soudieu
Ile-de-France :
Marie-Laure Biard
Sibel Akyol
Bureau en Tunisie :
Samir Kotti
Secrétariat commercial :
Céline Villard
com@classe-export.com
Régie publicitaire :
Europages

IMPRESSION

Loire Offset Titoulet
82, rue de la Talaudière
BP 96401
42964 Saint-Etienne Cedex 1
Dépôt légal à parution
N°ISSN 1254-1737
N° de commission paritaire :
0112 T 85960
Agrément Belgique : P916920

Magazine francophone
du commerce international
5 numéros par an
Diffusion : gratuite
Prix hors abonnement 9,00 €
Tirage France & Belgique :
30 000 exemplaires

Schröder : un partenariat avec Huawei

Lors du 8^e Global Mobile Broadband Forum, Huawei et Schröder, leader mondial en solutions d'éclairage extérieur, installée à Fernelmont, ont présenté Shuffle Site, une colonne d'éclairage multifonctionnelle co-développée par les deux sociétés. Elles ont également signé un protocole d'accord pour d'autres coopérations stratégiques qui leur permettront de développer de nouvelles solutions pour éclairer et connecter les villes. Shuffle Site est basé sur la combinaison du système d'éclairage modulaire Shuffle et de la station «small cell» outdoor de Huawei. Le but est de proposer une solution qui permette la connectivité de dernière génération accessible à tous. Shuffle Site a suscité un vif intérêt auprès des opérateurs mobiles et des acteurs majeurs de l'industrie, lors de la présentation à Londres.

Schröder a lancé son système Shuffle en 2015. Bien plus qu'une simple colonne lumineuse, il dispose de nombreuses fonctions annexes (télégestion, sonorisation, vidéo protection, wifi public, chargement de véhicules électriques, signalétique). En 2017, Schröder et Huawei ont collaboré à l'intégration de la station «small cell» outdoor dans le Shuffle.

Shuffle Site va permettre aux villes d'améliorer leur couverture 4G et d'étendre la capacité du réseau de manière esthétique et discrète. Cette colonne raffinée s'intègre parfaitement dans l'environnement urbain et préserve le cadre de vie des résidents. Elle est également évolutive avec une possibilité de passer à la 5G. «Ce partenariat stratégique permet à deux leaders dans leur industrie respective de proposer les meilleures solutions complètes pour répondre aux besoins des clients à travers le monde», souligne Nicolas Keutgen, directeur de l'innovation chez Schröder.



Euresys acquiert une société allemande

La société liégeoise Euresys, premier fabricant de composants d'acquisition vidéo et d'images, de cartes informatiques standards et de logiciels de traitement de l'image, a racheté Sensor to Image GmbH, une société spécialisée dans le matériel et les systèmes OEM d'imagerie à polarisation induite pour les produits de vision industrielle courants, tels que les caméras et les frame grabbers. «L'acquisition de la société allemande basée à Schongau, dans le sud du pays, nous permet d'accroître le patrimoine technologique et nos capacités de développement», souligne Marc Damhaut, patron d'Euresys. Sensor to Image et Euresys sont tous deux

leaders dans le domaine des logiciels et du matériel d'imagerie standard. Sensor to Image GmbH poursuivra ses activités sous le même nom tout en étant filiale en propriété exclusive d'Euresys SA. Cette acquisition permet à la société liégeoise de consolider sa position de leader dans son domaine.

Forte de plus de vingt-cinq années d'expérience, Euresys compte des bureaux de vente et de support aux États-Unis (Californie), à Singapour, en Chine (Shanghai) et au Japon (Tokyo), ainsi qu'un important réseau de distributeurs à travers le monde.



Simple CRM séduit des investisseurs américains

Spécialisée dans le logiciel de relation clients et d'une intelligence artificielle pour faciliter le travail des commerciaux, la société Simple CRM, basée à Verviers, séduit des investisseurs américains. En avril 2017, des investisseurs privés de la Silicon Valley contactent Brice Cornet, patron de Simple CRM car ils sont intéressés par l'intelligence artificielle mise au point par la société. Il s'agit, en effet, de la première intelligence artificielle au monde à être utilisée au quotidien dans les entreprises. Brice Cornet contacte alors Baudouin de Hemptinne, attaché économique et commercial de l'Awex à San Francisco.

«Il a été formidable. Il a investi son temps et son savoir pour nous aider à comprendre au mieux les us et coutumes des invest US, très différents de l'idée qu'on s'en fait en Wallonie.» Un mois plus tard, les investisseurs étaient à Verviers pour entamer les discussions. Simple CRM travaille actuellement à l'américanisation de sa solution avec son nouveau partenaire. Mais le savoir-faire restera bien en Wallonie. Les associés fondateurs sont encore majoritaires pour que la R&D reste en Wallonie. La priorité est de grandir en Belgique et d'y ancrer des emplois. Les pôles marketing et développement commercial s'installeront aux États-Unis.

Parallèlement, Simple CRM conserve son axe stratégique principal, le marché français. «On a énormément travaillé avec l'Awex et, sans eux, on ne serait pas là où l'on en est.» En février 2018, est sortie la version 7.0 de Simple CRM. Le marché africain continue également d'être investi. Brice Cornet espère une levée de 400 000€ dont 25 % seraient dédiés à un positionnement plus fort sur l'espace subsaharien.

Gillet : sa Vertigo conduite par Vanina Ickx à la Pikes Peak

Le 24 juin 2018, la fameuse voiture Vertigo du créateur automobile Tony Gillet prendra part à la course mythique Pikes Peak au Colorado, aux États-Unis. Elle sera conduite par la pilote belge Vanina Ickx, fille de Jacky Ickx, ex-vice-champion du monde de Formule 1.



Fabricant de bolides depuis 1992 à Gembloux, déjà habitué aux exploits sportifs avec un record du monde d'accélération de 0 à 100 km/h en 1994 et trois titres de champion du monde de FIA GT en G2, il se prépare pour la ligne de départ de la Pikes Peak. Sa création phare, la Vertigo, est considérée comme une véritable œuvre d'art dans le milieu automobile avec son design particulier, des pièces de carbone et un rapport poids/puissance proche de 2 kg par cheval. Pour l'occasion et pour les 25 ans de l'entreprise, Gillet prépare un véhicule quasi identique aux premiers modèles, mais avec une nouveauté de taille : la carrosserie sera en lin et non en carbone.

En plus du prestige qu'apportera à Tony Gillet la participation à cette compétition, les objectifs du préparateur automobile namurois sont d'attaquer le marché américain et d'apporter de nouveaux développements à la marque.

Clef2web participe au programme Google Elevator

Clef2web, agence de webmarketing active à Mons et à Charleroi, a été choisie pour participer au programme Google Elevator en Belgique. Ce programme est proposé par Google à quelques agences choisies pour leur potentiel de croissance et de développement de leur business. Il vise à aider les dirigeants de ces agences à optimiser la gestion de leur entreprise et l'accompagnement de leurs clients. Conçu comme un véritable business coaching, il englobe tous les aspects de la stratégie business des participants (objectifs et vision, ressources financières, humaines et organisationnelles, fonctionnement, performances...). Il comprend trois séances de conseils personnalisés, trois sessions de formation en groupe sur diverses thématiques et la mise en réseau avec la communauté Elevator et l'accès à l'ensemble des formations en ligne.

La recherche permanente d'innovation digitale au service des entreprises permet aujourd'hui à Clef2web d'accroître son activité, d'attirer de nouveaux clients d'envergure internationale et de se hisser au rang des rares agences belges conviées au programmes Google Elevator.

Axinesis : robot et jeux vidéo pour la rééducation s'exporte bien

Spin-off de l'UCL créée en 2015 et basée à Wavre, Axinesis a mis sur le marché le REAplan, un robot-assistant de rééducation motrice, né des recherches de Julien Sapin, docteur en sciences de l'ingénieur, pour sa thèse, aujourd'hui Chief Technical Officer d'Axinesis aux côtés du CEO Eric Hanesse. De 2010 à 2014, la Région wallonne accorde un financement First Spin-off. Ce dispositif médical révolutionnaire utilise le jeu vidéo interactif pour rendre le mouvement aux membres supérieurs de patients adultes cérébro-lésés suite à un accident vasculaire cérébral (AVC), ou d'enfants atteints d'infirmiété motrice d'origine cérébrale (IMC). En combinant robotique et jeux thérapeutiques sur écran, le REAplan accompagne ces patients dans le réapprentissage de leurs membres supérieurs. Le dispositif peut traiter de façon simple et intuitive douze patients par jour.

Logiquement, le REAplan enchaîne les succès commerciaux. Il séduit les professionnels de la santé exerçant en cabinet, à l'hôpital et en maison de retraite. La société a signé un contrat de distribution exclusif avec Gymna, partenaire des professionnels de la rééducation. Six unités du dispositif ont été vendues au secteur hospitalier belge. Ce produit révolutionnaire a fait son entrée sur les marchés extérieurs. Des partenariats ont été signés avec le CHU Sainte Justine et le Polytechnique de Montréal. La société entre également dans le centre de réadaptation Marie Enfant de Montréal qui traite 4 000 enfants dont la moitié pour une infirmité motrice d'origine cérébrale. Le marché français est également séduit. Une dizaine de dispositifs ont été installés dans des structures de rééducation.

Les objectifs d'Axinesis sont clairs : viser les pays limitrophes, explorer le Royaume-Uni et s'orienter vers les États-Unis. Tout en continuant d'innover afin d'élargir l'usage du dispositif à d'autres pathologies comme la maladie de Parkinson.



Port autonome de Liège : Premier port intérieur belge

Le Port de Liège a traité, en 2017, plus de 21 millions de tonnes de marchandises, un chiffre en hausse de 3 % par rapport à 2016 ! Le Port enregistre ainsi une croissance pour la 4^e année consécutive, dopé par les bonnes performances des activités de ses entreprises concessionnaires.

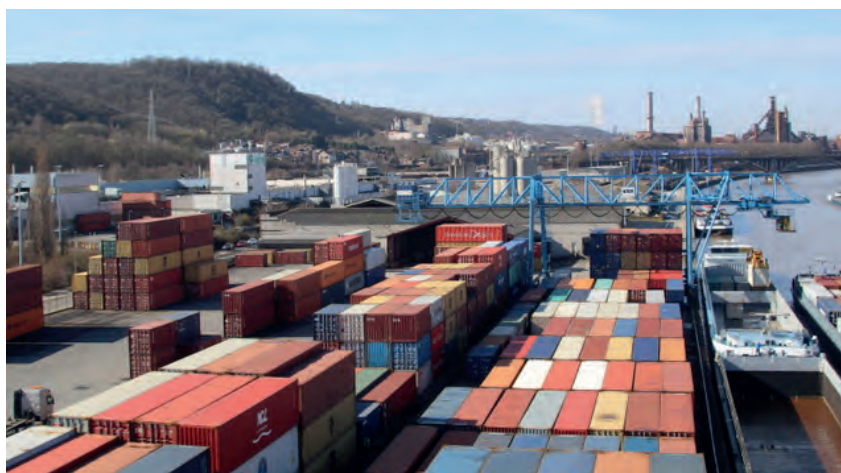
Premier port intérieur belge et troisième port intérieur européen, le Port de Liège affiche en 2017 d'excellentes performances : une progression de 3 % des tonnages transportés par la voie d'eau qui atteignent le résultat de 15 941 341 tonnes, soit la seconde meilleure performance absolue ; une croissance de 3 % du trafic global (eau-rail-route) atteignant 21 070 514 tonnes ; une progression de 31 % du trafic conteneurs, soit un record absolu ; un chiffre d'affaires en hausse de 7,45 %, soit 305 062 euros de plus pour atteindre le montant de 4 398 824€. « Nous atteignons pratiquement les 16 millions de tonnes par voie d'eau et nous retrouvons les volumes voie d'eau de 2008, se réjouit

Emile-Louis Bertrand, directeur général du Port autonome de Liège. Le transport fluvial a connu une crise profonde avec la disparition des transports de produits sidérurgiques, et particulièrement en région liégeoise. »

Pour Michel Firket, administrateur délégué du Port autonome de Liège, « le Port de Liège contribue à la mobilité urbaine,

car 16 millions transitant par la voie d'eau, c'est équivalent à 800 000 camions en moins sur nos routes ! »

Le complexe portuaire liégeois représente, selon la Banque nationale de Belgique, 7 761 emplois directs et 11 185 emplois indirects générés par l'ensemble des entreprises concessionnaires du Port.



ZenTech s'impose sur le marché belge et se renforce à l'international

Société biotech wallonne installée dans le Liège Science Park, ZenTech est spécialisée dans le dépistage des maladies génétiques chez les nouveau-nés. En 2014, elle réalisait un chiffre d'affaires de 3,46 millions d'euros. En 2017, il affiche une progression de 22 % par rapport à 2016 et atteint les 4,6 millions d'euros. Ces résultats confortent la société dans les choix stratégiques décidés en 2014 avec le recentrage de son cœur de métier dans le segment des dépistages néonataux. Ces trois dernières années, la société a connu une extension graduelle de ses marchés.

En 2015, une joint-venture a été conclue en Chine avec la firme Zheda. En 2016, un bureau commercial a été ouvert en République Démocratique du Congo et un protocole signé avec le gouvernement. En 2017, se sont ajoutés trois marchés importants. Au Mexique et en Inde, ZenTech a remporté des adjudications publiques offrant à la société une présence dans le secteur pour plusieurs années. Au Brésil, la société a réussi à

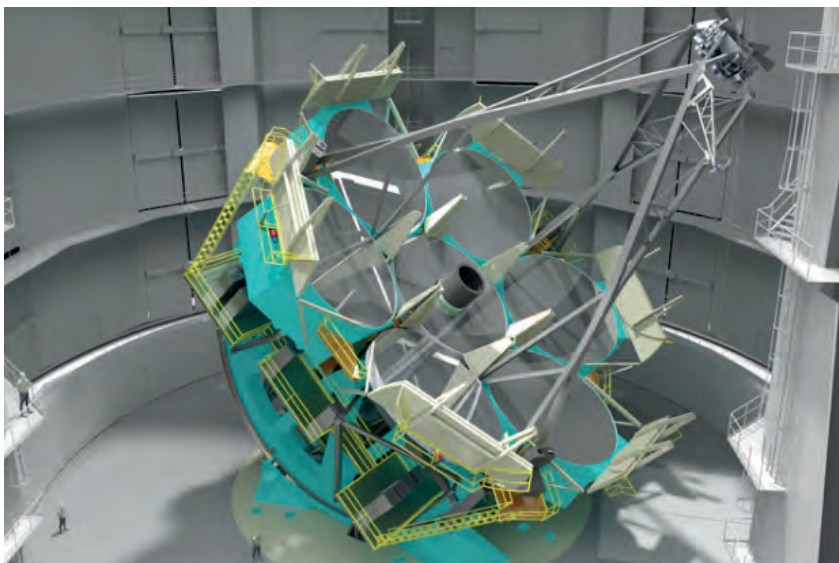
pénétrer un marché très concurrentiel et difficile grâce à un partenariat privé. A cela, s'ajoutent les premiers succès commerciaux obtenus en RDC en 2017 également. Si ZenTech réalise la majeure partie de son chiffre d'affaires à l'export, elle a aussi confirmé l'année dernière sa forte présence sur le marché belge. Deux centres hospitaliers, le CHU de Liège et les Cliniques Universitaires Saint-Luc à Bruxelles, utilisent désormais ses kits de dépistage prénatal. La société couvre aujourd'hui 40 % du marché néonatal belge.

Présente dans toujours davantage de pays, étendant la couverture de distribution de ses kits de diagnostic dans les pays émergents et augmentant chaque année le nombre de paramètres dépistés, ZenTech se positionne comme l'un des principaux leaders mondiaux en matière de dépistage prénatal. La société occupe aujourd'hui 30 personnes et consacre plus de 10 % de son chiffre d'affaires à la R&D.



Amos va collaborer à la structure du télescope géant GMT

La société liégeoise Amos a été sélectionnée pour participer en tant que sous-traitant majeur à la conception de la structure du « Giant Magellan Telescope » (GMT). Au cours de la prochaine décennie, une nouvelle génération d'observatoires géants d'une puissance sans précédent va voir le jour. Le GMT sera sans doute le premier à entrer en opération en 2023. Avec un diamètre du miroir primaire de 25 mètres, il aura un pouvoir de résolution dix fois supérieur à celui du télescope spatial Hubble. Ce projet est dirigé par un consortium international d'universités et d'institutions scientifiques coordonné par le « Giant Magellan Telescope Office » (GMTO) en Californie qui lance les contrats.



Le plus gros contrat concerne la monture métallique de 1 400 tonnes, d'une hauteur de 39 mètres et d'une largeur de plus de 26 mètres, qui constituera le squelette du télescope. Le GMTO vient d'attribuer les contrats pour la conception de cette monture à deux consortiums indépendants. C'est l'un d'eux, dirigé par MT Mechatronics GmbH, en Allemagne, qui a choisi Amos comme sous-traitant principal. La société liégeoise prendra en charge la conception des cel-

lules actives supportant les sept miroirs de 8,4 mètres de diamètre qui constitueront ensemble le miroir primaire du télescope et celle de l'« Instrument Gregorian Rotator », un cylindre rotatif de 9 mètres, qui supportera les instruments optiques au cœur du télescope.

Ce contrat démontre, une nouvelle fois, que l'entreprise liégeoise est reconnue au plan international comme une référence pour la conception et la fabrication de

télescopes professionnels. Depuis plus de trente ans, Amos développe et fabrique des équipements sur mesure en optique et en mécanique de grande précision. Elle occupe aujourd'hui plus de 100 personnes hautement qualifiées dans les technologies de pointe et offre notamment ses services à l'industrie spatiale et à l'astronomie professionnelle. En 2016, la société a réalisé un chiffre d'affaires de 18 millions d'euros, dont 90 % à l'exportation.

Dim 3 : une filiale aux USA

Dim3, société spécialisée en informatique et électronique médicales, a mis sur pied sa filiale américaine, Dim3-USA. Elle a pour objectif de représenter Dim3 au Texas et sur tout le territoire américain pour les activités de R&D, les affaires réglementaires et le « Business Development », en vue de la commercialisation aux Etats-Unis des solutions et services mis au point par la société liégeoise. Le cœur de métier de Dim3 consiste à développer, produire et commercialiser des plateformes cliniques d'aide à la décision médicale. Destinées au corps médical et soignant, elles facilitent leur capacité de décision et améliorent le suivi thérapeutique permanent des patients.

C'est dans le cadre de la mission technologique et économique organisée par l'Awex à l'automne dernier que Dim3 a

annoncé la création de sa filiale américaine détenue à 100 % et basée à Bryan/College Station au Texas sur le site de la Texas A&M University. La création de cette filiale s'inscrit dans le prolongement de la mission économique princièrè organisée au Texas fin 2016. Deux protocoles d'accord de recherche et développement avaient alors été signés par la société liégeoise avec, d'une part, la Texas A&M University à College Station et, d'autre part, le CHI St. Joseph Health Regional Hospital à Bryan. La création a été facilitée grâce à OWIN, l'Open Worldwide Innovation Network, le réseau d'excellence créé par l'Awex avec la Texas A&M University, et Research Valley Partnerships (RVP), l'incubateur au sein duquel la filiale US de Dim3 est logée dans un premier temps.

La plateforme clinique dédiée à la gestion et au suivi nutritionnel de pa-



tients admis en soins intensifs, Nutrow® est la première application mise au point par Dim3. La dénutrition et la gestion nutritionnelle de patients admis en soins intensifs constituent un enjeu majeur dans le monde entier. Déjà en 2015, les coûts liés à la dénutrition clinique représentaient pour l'Europe et les Etats-Unis, quelque 350 milliards d'euros. Dim3-USA a pour mission la mise en route et le suivi de l'étude de validation clinique et économique de Nutrow®. Cette étude sera réalisée au sein du CHI St. Joseph Health Regional Hospital.

« En Wallonie, tout est possible, j'en suis la preuve »

Elu « Manager de l'Année 2017 » par le magazine « Trends-Tendances », dix ans seulement après la création d'Ice-Watch, le parcours de **Jean-Pierre Lutgen** prouve que tout est possible, même en partant de rien et au départ de Bastogne. En dix ans, 20 millions d'exemplaires de montres ont été vendues dans une cinquantaine de pays. La vision de la Wallonie de ce patron n'en est que plus revigorante.

Une grande idée naît parfois du hasard. Encore faut-il savoir l'exploiter. Le concept des montres Ice-Watch est né en 2007, suite à la rencontre entre Jean-Pierre Lutgen et deux Chinoises fabricantes de montres à Hong Kong. « J'y avais déjà un bureau, que j'étais d'ailleurs à deux doigts de fermer », se souvient-il. A l'époque, le Bastognard dirige, depuis une quinzaine d'années, une petite société active dans les objets promotionnels (casquettes, pin's...). Il propose déjà une montre personnalisable selon les envies. « J'ai toujours caressé ce vieux rêve de créer une marque sur le marché du retail. » Encore fallait-il trouver un concept. « Quand j'ai vu ce modèle de montre, j'en ai tout de suite perçu le potentiel : des montres d'entrée de gamme, colorées. »

Avec l'aide de designers, Jean-Pierre Lutgen colore le modèle, lui pose différents types de bracelets, l'habille d'un packaging qui attire le regard. Une première collection voit le jour en 2007. Ensuite, il lui faut beaucoup travailler pour pénétrer le marché ultra fermé de l'horlogerie. « Surtout quand on n'est pas du milieu, comme c'était mon cas au départ. Je n'ai pas fait d'études de



Jean-Pierre Lutgen
fondateur d'Ice-Watch

commerce et mes parents ne sont pas horlogers. Les professionnels pensaient que nos montres allaient juste être un phénomène de mode. » Le vrai démarrage a lieu lors du fameux salon de l'horlogerie de Bâle en mars 2009, où décrocher un emplacement, quand on est un débutant, n'est pas une mince affaire. « Nous avons été confortés dans l'idée de continuer. » La recette du succès ? Un concept haut en couleurs, une grande importance accordée au design et à la mode et des prix accessibles. Selon son créateur, Ice-Watch est devenue au fil du temps « une marque internationale, intergénérationnelle et interculturelle ».

20 MILLIONS DE MONTRES VENDUES EN 10 ANS

Aujourd'hui, plus de 20 millions de montres Ice-Watch ont été vendues, elles sont présentes dans une cinquantaine

de pays à travers près de 5 000 points de vente dans le monde. Actuellement, les ventes se situent aux alentours de 1,2 million d'unités par an, dont 450 000 sur les seuls marchés belge et français, qui représentent donc plus d'un tiers des ventes. La société emploie 45 personnes à Bastogne et 15 employés à Hong Kong. « Je m'y suis déjà rendu une centaine de fois. Avant, je m'y rendais une fois par mois, mais désormais, c'est environ tous les deux mois. »

DE BASTOGNE VERS TOUTE L'EUROPE

Si le design, les catalogues et le site internet sont réalisés à Bastogne, les montres sont fabriquées en Chine où plusieurs usines travaillent pour Ice-Watch. La société de Hong Kong s'occupe de la production et de la distribution. Le tout est rassemblé dans un centre logistique à Hong Kong avant d'être expédié à travers le monde, sauf

vers l'Europe, desservie au départ de Bastogne. Construit en 2014, l'entrepôt de 6 000 m² est installé dans le parc industriel en périphérie de Bastogne. Il compte entre 500 000 et 1 million de montres principalement destinées au marché européen qui représente 80 % du chiffre d'affaires. « Je souhaitais faire venir la distribution en Wallonie pour mieux gérer les stocks et ramener également en Belgique le service après-vente et l'atelier de réparation », explique Jean-Pierre Lutgen. Il souhaite également faire bénéficier des entreprises de sa région de la success-story d'Ice-Watch en leur sous-traitant certaines parties de la production.

TINTIN À L'HEURE ICE-WATCH

Les créations de la marque sortent au rythme d'une dizaine de collections par an dans des styles, des matériaux et des coloris, évoluant au fil des tendances de la mode. Grand amateur de bande dessinée, Jean-Pierre Lutgen a récemment noué un partenariat entre Ice-Watch et la société Moulinsart qui gère les droits dérivés et d'exploitation de l'œuvre d'Hergé pour lancer des montres à l'effigie des héros. Dans ce cadre, Ice-Watch a obtenu la licence pour concevoir, produire et distribuer les montres à l'effigie des différents personnages de Tintin. Les displays Tintin sont produits à Libramont.

La collection Tintin est indépendante d'Ice-Watch, car Tintin est une marque à part entière. « Les deux marques sont bien séparées. Nous nous occupons de la fabrication et de la distribution horlogère des montres Tintin. » Une vingtaine de montres sont présentées fin mars à Baselworld 2018, le salon mondial de l'horlogerie à Bâle. Ces montres Tintin sont en vente dès ce mois d'avril.

RELANCER LES MARCHÉS CANADIEN, AMÉRICAIN ET ASIATIQUE

Lors de la visite royale en mars au Canada, une délégation de plus de 200 hommes et femmes d'affaires accompagnent le roi Philippe et la reine Mathilde parmi lesquels le CEO d'Ice-Watch. « Je profite de l'événement pour faire connaître à nouveau ma marque de montres aux Canadiens. Nous avons eu ce marché, nous l'avons perdu. Nous voulons le redémarrer, entre autres, avec la collection Tintin, évidemment, mais aussi à travers la dynamique que nous avons mise dans les réseaux sociaux. Les distributeurs horlogers canadiens ont été sensibles à nos investissements, ces dernières années, sur les réseaux sociaux. Ils sont prêts à redémarrer l'aventure avec nous, surtout à partir du Québec. La Belle-Province et, en particulier, Montréal, sont une région et une ville très colorées. Avec cette visite royale, c'est une belle opportunité qui se présente de relancer le marché canadien à partir du Québec. »

Outre le Canada, d'autres marchés sont visés. « Nous avons engagé une personne pour s'occuper des Etats-Unis, à travers notamment les ventes online. Nous sommes en train de reconstituer une équipe en Asie à partir de Hong-Kong où nous avons changé pratiquement toute l'équipe support pour l'export. »

Si Jean-Pierre Lutgen a songé à un moment revendre sa société, il n'en est plus question aujourd'hui. « Je suis boosté par les dix ans de la marque. Ice-Watch est mon 'bébé'. La marque est devenue une adolescente qui a fait sa crise. Maintenant, c'est une jeune adulte. Il faudra un jour

la marier à quelqu'un pour qu'elle devienne pérenne. On ne marie pas son enfant au premier venu. Cela demande des rencontres, de la prospection. Il faut lui trouver une belle-famille qui soit aussi une belle famille. »

« LA WALLONIE, UNE TERRE OÙ L'ON PEUT ENTREPRENDRE »

La Wallonie est-elle une terre d'accueil pour les entrepreneurs ? « La Wallonie est une terre où l'on peut vraiment entreprendre, j'en suis la preuve vivante. Avec mon équipe, nous avons prouvé qu'on pouvait partir de rien, de Bastogne, avec une feuille blanche et, dans un marché sursaturé et très contracté, rencontrer un certain succès. C'est la démonstration que tout reste possible en Wallonie. La région compte des infrastructures routières et aéroportuaires pour les déplacements et une situation centrale en Europe qui facilitent les contacts. En 2007, très peu de gens croyaient en mon projet de commercialiser une nouvelle marque de montres en plastique. On me disait qu'Ice-Watch était un phénomène marketing et que la marque allait durer un an ou deux. Finalement, j'en ai fait une marque mondialement connue. Bien sûr, cela n'a pas été facile tous les jours et rien n'est jamais acquis. Nous devons à présent écrire la suite de l'histoire. »

Qu'est-ce qui pourrait encore améliorer les conditions pour entreprendre ? « Certainement, une meilleure confiance de l'administration par rapport à ce que font les entrepreneurs, répond le patron d'Ice-Watch. Différents types d'infrastructures pourraient être améliorés, dont l'installation de la fibre optique dans des parcs industriels et de l'Internet dans des zones qui ne sont pas nécessairement bien desservies. En même temps, pour la formation des étudiants, une relation plus étroite entre le monde de l'enseignement et celui de l'entreprise serait profitable à tous. »

Jacqueline Remits



La Russie

un marché difficile, mais proche et important

Après une longue période de marasme, les affaires entre la Wallonie et la Russie reprennent ! Marché à la fois complexe et difficile, mais aussi proche et important, le pays offre bien des opportunités aux exportateurs wallons. Une mission technologique en sidérurgie est organisée en avril, parmi différents événements en Russie inscrits à l'agenda de l'Awex en 2018.

Bonne nouvelle, après un gros coup de mou en raison des sanctions, mais surtout de la chute des prix des hydrocarbures et de la dévaluation du rouble, aujourd'hui, les exportations vers la Russie repartent à la hausse. Si, en 2016, le pays était le 23^e pays client de la Wallonie, pour le premier semestre 2017, il est le 18^e. Un spectaculaire rebond de nos livraisons sur le marché russe (+ 42,9 % !). « Ce redémarrage est la traduction de l'amélioration de la situation macroéconomique en Russie qui émerge de la profonde récession dans laquelle elle s'était enlisée en raison de la baisse des prix pétroliers et des tensions géopolitiques régionales », analyse Chantal De Bleu, directeur général de la branche Commerce extérieur à l'Awex.

UN NOUVEAU BUREAU DE L'AWEX À MOSCOU

Une bonne nouvelle n'arrivant jamais seule, l'Awex vient d'ouvrir un nouveau poste d'attaché économique et commercial à Moscou. « Pour pouvoir pénétrer le marché, étant donné que c'est un pays compliqué, nous estimions indispensable d'ouvrir notre propre bureau sur place », explique Dominique Tourneur, directrice à l'Awex pour l'Europe centrale et de l'Est et pour l'Asie centrale. Gérard Seghers a pris ses fonctions d'attaché économique et commercial à Moscou en août 2017. Ce bureau sera inauguré officiellement le 18 juin 2018, à l'occasion du premier

match des Diables Rouges en Russie par le ministre Jeholet, Pascale Delcomminette, administratrice générale de l'Awex, et Chantal De Bleu. « A l'ambassade de Belgique, ce sera l'occasion de rencontrer des membres de la communauté d'affaires belges installés à Moscou et ailleurs en Russie, souligne Gérard Seghers. Nous mettrons en valeur des entreprises wallonnes présentes localement. **Nous avons officiellement trois points de chute en Russie : notre bureau Awex à Moscou et, dans le cadre de nos accords de collaboration, des bureaux de nos collègues flamands, l'un basé à Saint-Petersbourg, l'autre à Nijni Novgorod.** »

RETOUR DE LA CROISSANCE

Le marché russe a connu certaines difficultés qui ont conduit à un désintérêt de beaucoup de nos entrepreneurs durant pas mal d'années. D'abord, avec la crise économique commencée en 2008, particulièrement sévère et profonde en Russie avec la chute des prix du pétrole. Ensuite, à partir de 2014, une terrible diminution des ressources pétrolières de la Russie et une crise économique, également grave, avec une dévaluation du rouble importante. « Beaucoup d'entreprises belges, notamment wallonnes, s'étaient détournées du marché russe. Aujourd'hui, on constate un certain retour à la normalité. L'économie russe n'explose

pas. Le retour à la croissance, qui reste relativement faible, est présent. Il n'y a plus de récession. La croissance économique est comparable à celle d'un pays de l'Europe de l'Ouest, un peu moins de 2 %. Surtout, une stabilisation du rouble rend le marché plus prévisible. On voit un retour de pays européens, de la Belgique, en particulier de la Wallonie. Les chiffres à l'exportation sont, ces derniers mois, très clairement orientés à la hausse. »

Un redémarrage de l'économie qui intéresse toutes les entreprises belges

Lors de la Commission mixte, qui a lieu tous les deux ans et s'est tenue le 14 février en présence de Didier Reynders, ministre des Affaires étrangères, des axes de coopération ont été évoqués avec les partenaires russes. « C'est le cas des produits pharmaceutiques et des technologies dans le domaine de la santé. Une importante société belge, UCB, est implantée à Moscou avec une bonne centaine de collaborateurs. GSK, dont le bureau est très actif, va commercialiser certains de ses vaccins. IBA est en train de finaliser l'installation en Russie d'un centre de protonthérapie pour un investissement de plus de 70 millions d'euros. Depuis des années, la collaboration entre la Russie et la Belgique francophone se développe bien dans le domaine pharmaceutique et de la santé. »



APPROCHE TECHNOLOGIQUE

La politique russe consistant à développer les productions et les entreprises du pays grâce à de nouvelles technologies, pourquoi pas nous y adapter en ayant une approche technologique ? « L'une de nos stratégies consiste à voir quelles sont les technologies recherchées et à identifier, via notre bureau sur place, dans quels domaines nous avons des technologies à fournir aux Russes », confirme Dominique Tourneur. Une autre piste est celle des technologies pour le secteur agroalimentaire. « Du fait de l'embargo russe sur les importations alimentaires européennes, dans le but de développer l'industrie alimentaire et la production agricole, les Russes ont besoin de technologies dans ce domaine. » Autre piste, la sidérurgie est très importante en Russie. « Certaines de nos entreprises peuvent fournir des équipements à de grandes entreprises sidérurgiques russes. Nous sommes en train d'y travailler. »

Gérard Seghers le confirme : « Dans le domaine des équipements sidérurgiques, le savoir-faire wallon s'exporte bien. CMI développe notamment des lignes de galvanisation qui trouvent leur place en Russie dans les outils de grands sidérurgistes locaux. »

L'Awex organise une mission technologique en sidérurgie en Russie du 16 au 20 avril pour des entreprises wallonnes qui développent des technologies dans ce domaine. « En sidérurgie, la Wallonie

a des savoir-faire très intéressants, des équipements, des services destinés aux sidérurgistes. **L'idée est de rencontrer de grands donneurs d'ordre, des sociétés sidérurgiques russes pour leur présenter des technologies wallonnes. Des PME, malgré leur petite taille, sont parfois leaders dans leur marché. Les prix de l'acier se sont redressés, les sidérurgistes russes peuvent recommencer à investir.** »

D'autres secteurs présentent des opportunités. « C'est paradoxal, mais les sanctions peuvent créer aussi des opportunités pour certains secteurs. Parmi les axes de collaboration identifiés avec la partie russe, il y a aussi l'aéronautique et le spatial. Dans ce cadre, la société liégeoise Amos a signé un accord avec un partenaire russe pour un télescope solaire. »

Dans le domaine de l'agriculture, des sanctions ont frappé certains produits agricoles européens. « Le côté positif est que la Russie a fortement investi pour moderniser son agriculture. Il y a là certainement des opportunités pour des fournisseurs wallons d'équipements agricoles ou de technologies. Les sanctions peuvent créer le sentiment que le marché se ferme pour tous les produits, mais ce n'est pas vrai. »

WORLD FOOD MOSCOU 2018

L'Awex sera présente sur un pavillon collectif Wallonia/Belgium.

Mis en place en août 2014, l'embargo russe sur les denrées alimentaires en provenance des pays occidentaux a particulièrement touché les pays européens. Cependant, beaucoup de produits ne sont pas interdits d'entrée. Il serait dommage de ne pas s'y intéresser davantage étant donné le potentiel pour nos exportations que représente la Russie : biscuits, chocolats, confiserie, aliments pour bébés, alcools, vins, bières, épicerie sucrée et salée, préparations de céréales, moutardes et sauces... n'ont pas à se soucier des sanctions. A titre d'exemple, depuis l'embargo, l'Italie a augmenté ses exportations de 31 %, notamment avec ses vins. Les entreprises wallonnes qui ne sont pas concernées peuvent exporter.

Lors du World Food Moscou 2018, foire de l'agroalimentaire qui se tiendra du 17 au 20 septembre, l'Awex sera présente sur un pavillon collectif Wallonia Belgium où les entreprises wallonnes pourront se présenter. Les entreprises disposeront d'un espace de 6 m² sous ce pavillon wallon.

La World Food, c'est 1 516 exposants de 62 pays, dont 92 exposants de l'UE, 29 331 visiteurs professionnels (dont 3 172 visiteurs internationaux), le Retail Center, un espace dédié aux BtoB avec des acheteurs russes, le Russian Food Forum pour séminaires et tables rondes, et le New Products Showcase, l'organisation d'une compétition pour produits innovants.

Skolkovo

le centre de recherche et d'innovation technologique, ouvert sur l'international



En matière de nouvelles technologies, la Russie souhaite devenir un acteur de premier plan et a créé Skolkovo. Ce centre de recherche et d'innovation technologique est l'une des priorités de la Russie au-

jourd'hui. L'objectif est de développer de nouvelles technologies dans des centres de recherche et de se diriger vers la création d'une économie de la connaissance basée sur des secteurs forts comme les biotechnologies, le spatial et d'autres secteurs de pointe. « Il s'agit de créer un écosystème qui permette à des start-up de diversifier le tissu économique russe en créant des activités de haute technologie, explique Gérard Seghers. Certains éléments sont opérationnels : centres d'incubation, entreprises incubées, incitants fiscaux. Pour certains secteurs, Skolkovo est une réalité. » Sur Skolkovo Campus, pas mal de petites entreprises sont déjà installées, ainsi que de grandes entreprises internationales. Cisco, IBM, Airbus, Boeing, Schneider Electric, Sie-

mens, Intel, Microsoft, Honeywell, Alstom et le géant chinois ZT sont là.

Plusieurs événements sont organisés tous les ans, dont un Start-up Village en juin et l'Open Innovations Forum. En 2020, plus de 2 millions de mètres carrés de bureaux et d'habitations devraient être opérationnels, 35 000 personnes y travailler et un train express devrait être mis en service. Skolkovo ouvre grande la porte vers l'international avec une politique fiscale favorable et des relations avec les Etats-Unis, l'Europe, la Chine. Beaucoup de chercheurs qui y travaillent viennent de l'étranger. Quant aux entreprises, elles ont beaucoup plus de chance d'obtenir des contrats gouvernementaux si elles sont présentes sur place.

Startups.be

échanges de bonnes pratiques

L'accélérateur de start-up Startups.be, qui rassemble de jeunes entreprises innovantes belges autour d'événements en Belgique et à l'étranger, a entamé récemment des contacts avec Skolkovo en vue de signer un accord de coopération. « L'objectif est d'échanger des bonnes pratiques en matière de start-up technologiques, explique Philippe Ran-

goni, managing director de Startups.be. Nous voulons soutenir les start-up que nous accompagnons et leur proposer des contacts avec des entreprises et de grands groupes internationaux. Skolkovo compte des entreprises technologiques pointues et dans des domaines relativement peu présents en Belgique. L'intérêt est de voir ce qui se passe pour,

le cas échéant, répondre à des besoins de grands groupes en leur présentant des start-up. Les entreprises russes sont assez demandeuses en matière d'entreprises agro-économiques, de food tech. Nous en avons en Belgique. Nous y voyons un moyen, pour les entreprises wallonnes, de se développer en Russie. »

DAVANTAGE DE SIMPLIFICATIONS ADMINISTRATIVES ET DOUANIÈRES

Prendre pied en Russie n'est pas un chemin parsemé de pétales de roses, plutôt de formalités fastidieuses et de réglementations compliquées. C'est là que l'attaché douanier en Russie peut vous être utile. Son rôle consiste à aider les entreprises belges à disposer de toutes les

informations nécessaires, les formalités à accomplir, pour pouvoir introduire des marchandises dans le pays. « La réglementation russe n'est pas simple, beaucoup de chefs d'entreprises se posent des questions, souligne Robin Machiels, attaché douanier belge en Russie. Il y a les certificats de conformité, les règles vétérinaires, la législation douanière, les sanctions... Si les grandes entreprises disposent d'un département juridique, il n'en va pas de même pour les PME pour lesquelles cela peut sembler fort compliqué. » Beaucoup de chefs d'entreprises se posent des questions. « J'essaie toujours

d'informer et de conseiller les entrepreneurs avant l'export. En Russie, ce n'est pas si difficile d'éviter les problèmes, mais quand problème il y a, ce n'est, en général, pas facile à résoudre et cela peut prendre du temps. Mon conseil le plus important est de ne pas exporter avant d'avoir tous les documents nécessaires et de ne pas envoyer de cargo si vous pensez qu'il vous en manque encore un. C'est plus facile et cela coûte moins cher de rassembler tous les documents quand le cargo est encore stocké en Belgique que quand il est bloqué à la frontière russe. Evidemment, lorsque des conteneurs sont bloqués, ou

quand l'entreprise belge a besoin d'un document ou d'une signature de la douane russe, j'interviens. La Russie souhaite que la douane devienne une aide, et non plus un obstacle pour les exportateurs/importateurs. Les réglementations se simplifient et la douane informe mieux les entreprises. Bien sûr, cela prendra encore du temps.»

Selon Gérard Seghers, « à l'heure actuelle, la réglementation douanière est très mouvante en Russie. D'une part, il y a du protectionnisme puisque les Russes veulent développer leur propre industrie. Ils font des réglementations très strictes. D'autre part, ils sont en train d'harmoniser la réglementation dans le cadre de l'Union économique eurasiatique que la Russie a créée avec des pays voisins comme le Kazakhstan, le Belarus..., à l'image de l'Union européenne. De manière à ce que, quand un produit sera certifié pour entrer en Russie, il pourra aussi entrer dans le reste de l'Union économique eurasiatique, et inversement. Il y a donc beaucoup de changements actuellement dans les réglementations douanières et à l'importation sur la Russie, à la fois la politique russe de développement de sa propre industrie et dans le cadre de l'Union économique eurasiatique. La réglementation évolue de mois en mois. Il faut donc régulièrement vérifier les choses.»

L'Union eurasiatique (Arménie, Kazakhstan, Kirghizstan et Russie) est un marché de plus de 180 millions de personnes avec de nouvelles règles. « Il est aujourd'hui plus facile de transporter des biens entre ces cinq pays. C'est un avantage pour les entreprises belges, reprend l'attaché douanier belge. Si les importateurs russes vendent davantage dans ces pays, ils achèteront plus chez nos exportateurs. Il m'arrive d'être contacté par des exportateurs belges qui me demandent pourquoi leur client russe veut des étiquettes, non seulement en russe, mais également en kazakh et en arménien. C'est parce ce client envoie leurs biens vers d'autres pays de l'Union eurasiatique.»

Un attaché douanier a une fonction économique importante dans le cadre de laquelle il vous apporte son soutien et vous procure toutes informations utiles en ce qui concerne la réglementation douanière et des accises comme, par exemple, les impôts dus à l'importation,

les procédures d'importation, etc. Il est en contact direct avec les services douaniers de Russie et dispose d'un large réseau. De plus, il participe avec les administrations sœurs de Russie au développement de différents projets dans le domaine douanier dont, par exemple, les projets relatifs à la sécurisation et à la facilitation du commerce.

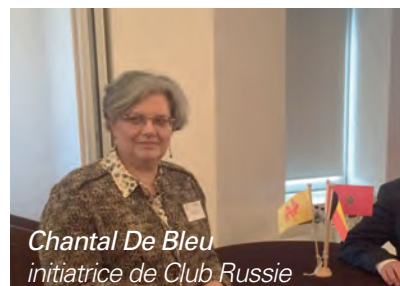
Les attachés douaniers de Russie et de Chine seront présents aux Wallonia Export Days, les 4 et 5 juin à Louvain-la-Neuve, pour rencontrer les entreprises wallonnes.

CLUB RUSSIE : ÉCHANGES D'EXPERTISES

Pour des entrepreneurs exportant en Russie, rencontrer d'autres entrepreneurs et s'échanger les bonnes pratiques entre pairs peut s'avérer très utile. Créé voici un an et demi à l'initiative de Chantal De Bleu, le Club Russie de l'Awex compte, parmi ses membres, des entreprises présentes en Russie ou y tenant un courant d'affaires régulier. « Notre but est de discuter avec elles et, en fonction de leur vécu sur le marché russe, de voir quelles sont les tendances, les difficultés, et ce qui fonctionne, explique-t-elle. A partir de l'expérience de terrain des entreprises, nous déterminons notre stratégie sur le marché russe.»

Pour l'Awex, l'objectif de la première rencontre en 2016 était une écoute, un partage d'expertises, afin de découvrir une orientation stratégique sur ce marché et ses secteurs. Quels secteurs prioriser en fonction de l'expertise pratique ? « A l'époque, la situation en Russie était un peu compliquée, avec une très grosse diminution de nos exportations, essentiellement liée à la situation interne où la crise sévissait. D'aucuns pensaient que c'était aussi lié aux restrictions et aux sanctions mises en place suite à la crise ukrainienne. Nous voulions recueillir les impressions de nos entreprises. Lors de la première table ronde, les sept entreprises présentes développaient un courant d'affaires avec la Russie.»

Les membres de ce club stratégique se rencontrent une ou deux fois par an. En 2017, deux tables rondes ont été orga-



Chantal De Bleu
initiatrice de Club Russie

nisées avec, à chaque fois, une dizaine d'entreprises nouvelles exportatrices en Russie. « Elles viennent en fonction de leurs besoins afin de pouvoir bénéficier de cet échange d'expertises. De grandes entreprises sont présentes à chaque réunion, l'échange et le networking sont intéressants. Suite à la première rencontre, l'un des dirigeants d'entreprise présent m'a dit qu'il avait pris, depuis lors, des dispositions et une nouvelle orientation pour ce marché russe. Ces rencontres sont pragmatiques, mais avec un objectif stratégique, celui de découvrir des orientations précises, de voir comment nous pourrions mieux rendre service à nos entreprises au travers de notre poste à Moscou. Lors des deux dernières réunions, notre attaché économique et commercial était d'ailleurs présent.»

En 2018, le Club Russie continue sur sa lancée. « Cela nous permet de tirer en avant des secteurs complémentaires. Les entreprises participeront à la mission technologique auprès de sidérurgistes russes. L'Eurasie est un marché complexe, un savant mélange entre Europe et Asie. Pour une entreprise, il est parfois difficile de structurer l'approche culturelle. Quand on discute avec des chefs d'entreprises, les difficultés rencontrées dans un secteur peuvent être similaires à celles d'un autre et l'échange est d'autant plus enrichissant. Les solutions que certains ont pu trouver dans un secteur peuvent être utilisées dans d'autres également.»

Bon à savoir, à l'Awex, neuf personnes parlent le russe. Quand des entreprises russes viennent en Belgique intéressées par certaines technologies, des collaboratrices parlant russe assurent l'accompagnement. « C'est une stratégie opérationnelle pour aider nos entreprises. Et quand des Russes viennent visiter de grandes foires en Allemagne et aux Pays-Bas, ils y rencontrent nos entreprises. Ce savoir-faire linguistique est un atout important.»

Des entreprises wallonnes actives en Russie

FIB Belgium : 2017 et 2018, deux années russes

Spécialisée dans la conception, la fabrication et l'installation de lignes pour la tréfilerie, le traitement thermique et de surface de fils d'acier, la société FIB Belgium, numéro un dans son secteur, est active depuis longtemps en Russie. « Nous travaillons en BtoB, commence René Bränders, CEO de FIB Belgium. Le marché russe marche très fort. Pour FIB Belgium, 2017 et 2018 sont deux années russes. Nous vendons à de grands groupes sidérurgiques et de la tréfilerie. Le rouble est faible, mais stabilisé.

Les clients paient en temps et en heures. Mais le marché est complexe aussi de

par son abord auquel il faut pouvoir répondre. Il y a des licences à obtenir en ce qui concerne l'autorisation des équipements qui doivent être en conformité avec les normes russes. Nous avons un agent sur place en Russie et une personne en interne au sein de l'entreprise qui, pour l'instant, dédicace la majeure partie de son temps à suivre ces dossiers compliqués. Car ce n'est pas toujours simple. C'est un marché dans lequel les bonnes pratiques doivent être bien comprises et bien appliquées (contrats anglais et en russe, agent sur place). Il faut aussi bien préparer son administration pour le passage des douanes. Et tenir compte de l'hiver



russe. Un marché sur lequel il faut être aguerri. Un marché assez proche avec des mentalités compréhensibles et beaucoup de potentialités.»

NMC : bien implantée en Russie

NMC, entreprise internationale, leader dans le développement, la production et la commercialisation de produits en mousse synthétique, dont le siège social est à Eynatten dans l'Est de la Belgique, a repris, il y a deux ans et demi, la majorité des parts du holding Foaminvest. Cette société chapeaute deux entreprises d'extrusion en Russie, situées à Tver et à Krasnodar, qui approvisionnent le marché russe avec des produits d'isolation et d'emballage en polyéthylène sous le nom d'Isocom. Ces sociétés occupent plus de

200 personnes.

Commercialement active en Russie depuis plus de vingt ans, NMC possède déjà sa propre entité de production à Shugárova, à 100 km au sud de Moscou, spécialisée dans l'extrusion de moulures décoratives et de plinthes. La société y occupe environ cent personnes. Avec sa participation dans Foaminvest, NMC a élargi ses activités de production en Russie aux produits en mousse de polyéthylène. La Russie représente un marché important pour NMC.



EVS : gros contrat pour la Coupe du monde

EVS, société liégeoise active dans les technologies numériques pour la télévision, a signé un contrat d'une valeur de 7 millions d'euros avec la société HBS, filiale dédiée à la production audiovisuelle du groupe de marketing sportif Infront Sports & Média.

Il s'agit d'une première grande commande en vue de la Coupe du monde de football 2018 en Russie. 15 % du contrat (un million d'euros) a été enregistré en 2017, mais le solde le sera aux 2^e et 3^e trimestres, soit durant la compétition. Et EVS table déjà sur des revenus supérieurs à ceux du tournoi de 2014 au Brésil où la société était également présente.



Faire des affaires en Russie

les bons conseils de Gérard Seghers

On l'aura compris, le marché russe reste complexe. « Faire des affaires en Russie prend souvent un certain temps, souligne Gérard Seghers. Pour accéder au marché russe, il va falloir fournir des efforts et le temps nécessaire pour réussir. La Russie n'est pas un marché facile, mais c'est un marché où il y a moyen de faire des affaires, à condition d'avoir une technologie intéressante. »

Première approche

Les foires et salons à l'étranger que les Russes visitent de plus en plus constituent une bonne première approche. « Il est utile d'avoir avec soi, lors de participations à des foires en Italie, en France, en Allemagne, en Belgique, un exemplaire de sa documentation en russe. » Les foires internationales à Moscou auxquelles l'Awex participe avec un stand collectif ouvrent de réelles perspectives à leurs participants. « La participation aux missions organisées par l'Awex, ainsi qu'aux conférences et symposiums spécialisés sont également un bon moyen de pénétrer ce marché. »

Premier contact

« Lors d'un premier contact, il est préférable que le courrier soit rédigé en russe, peu de sociétés russes ayant un service de traduction. Envoyer des e-mails en russe peut avoir un certain poids en Russie. La plupart des envois rédigés dans une autre langue restent sans réponse. »

Parler russe

Le contact personnel est essentiel, se rendre sur place est indispensable. « Et là, le fait de parler russe est un avantage. Les Russes ne parlent pas anglais, même si la jeune génération le maîtrise de mieux en mieux. Le bureau de l'Awex à Moscou peut aider à établir les premiers contacts avec un partenaire russe dans sa langue.

Lorsque l'entreprise wallonne se rend en Russie, il faut évidemment être accompagné d'un bon interprète. Il y a des exceptions, parfois des personnes parlent l'anglais, le français même. Mais le plus souvent dans les entreprises, la maîtrise des langues n'est pas énorme. »

Se préparer

« La préparation est essentielle : discours simple, objectifs clairs, propositions commerciales solides, prix préparés, documentation et courriers en russe, présence d'un interprète et suivi actif. »

Prendre le temps

« Il faut consacrer du temps pour venir plusieurs fois en Russie, rencontrer ses partenaires et avoir de la patience pendant les négociations. Il est bon d'inviter un prospect le soir au restaurant pour apprendre à mieux se connaître en dehors des affaires et du contact formel, et ainsi créer le terrain de confiance nécessaire avant de pouvoir signer des contrats. »

Trouver un bon partenaire

« C'est également un pays où, de manière un peu généralisée, la charge administrative est très lourde. La clé est de trouver en Russie un bon partenaire, un distributeur, un agent, pour vous aider à régler ces soucis. »

Garder le contact

« Après la signature d'un accord, il est bon de garder régulièrement un contact personnel avec ses partenaires russes et de ne pas déléguer le suivi à une autre personne de l'entreprise. »

Limiter les risques

par des prépaiements, lettres de crédit, mise à charge de l'acheteur du transport, du passage en douane, des certificats, dans certains cas.

Prévoir les problèmes

de douanes, les certificats et la logistique. Et sécuriser toutes les opérations.

L'hiver

Ne pas sous-estimer les contraintes logistiques liées à la rigueur de l'hiver, les températures peuvent être extrêmement basse et la neige abondante.

L'expérience des autres

Ecouter le vécu d'entreprises présentes en Russie en tenir compte.

Realco et OneLife

Leader mondial de l'hygiène à base d'enzymes

La société **Realco** développe, produit et commercialise des solutions d'hygiène à base d'enzymes contre les biofilms, à destination de l'industrie agroalimentaire et du secteur médical. Elle a créé en 2015 une filiale, **OneLife**, spécialisée dans la décontamination des dispositifs médicaux. Deux sociétés innovantes dans les biotechnologies environnementales qui exportent leurs produits aux quatre coins du monde.

Fondée en 1968, la société Realco crée d'abord plusieurs gammes de produits pour le traitement des canalisations. Reprise en 1991 par Gordon Blackman, elle devient une société anonyme. En 1995, elle s'installe dans le parc scientifique de Louvain-la-Neuve pour y développer un pôle Recherche et Développement. En collaboration avec différentes universités du pays, les résultats lui permettent de mettre sur le marché des produits innovants. En 2006, la société est introduite en bourse sur le marché libre Euronext. En 2016, la société néo-louvaniste marque une nouvelle étape dans sa croissance avec l'installation d'un nouveau quartier général et le lancement d'une nouvelle gamme de produits à destination des particuliers, eezym.

L'IMPORTANT, C'EST L'ENZYME

Une découverte majeure sur les propriétés enzymatiques naturelles permet à la société de fabriquer et de commercialiser des produits innovants à base d'enzymes. Ceux-ci trouvent des applications en nettoyage et traitement des eaux. L'enzyme, une protéine biodégradable à 100 % et un puissant agent nettoyant, transforme les matières organiques en résidus solubles dans l'eau. Ils sont alors plus facilement assimilables pour les bactéries qui les transforment en éléments naturels lors du processus épuratoire. S'appuyant sur cette découverte, la société développe le concept « l'enzyme nettoie, l'enzyme épure » qui intègre l'épuration dès le nettoyage.

L'expertise enzymatique de Realco sert quatre secteurs d'activité. Dans l'agroalimentaire, elle s'adresse aussi bien aux



Georges & Gordon Blackman

usines de production de yaourts qu'aux fabricants de produits préparés, en passant par les abattoirs. Dans la restauration hors domicile, elle assure la qualité des repas des restaurants et collectivités. Dans le secteur médical, les solutions enzymatiques permettent d'augmenter l'efficacité de la désinfection dans les hôpitaux. Enfin, elle s'adresse aux particuliers avec ses produits de nettoyage.

DANS UNE FORME ENZYMATIQUE

Realco emploie 56 personnes et affiche une hausse constante de son chiffre d'affaires (plus 15 % en 2017). La société investit jusqu'à 15 % de son chiffre d'affaires en recherche. Un investis-

sement nécessaire pour maintenir sa position de leader sur le marché. Le département R&D permet de mettre régulièrement sur le marché des produits et des procédés novateurs. Début 2018, Gordon Blackman a passé le flambeau à son fils George, jusque-là directeur du marketing. « En tant que président du conseil d'administration, je disposerai de plus de temps pour des projets de développement stratégique comme l'ouverture d'un bureau en Asie ou d'éventuelles acquisitions », explique Gordon Blackman.

FILIALE US EN PLEINE CROISSANCE

Les produits sont commercialisés dans de nombreux pays européens, en France, en Italie, en Espagne, en Allemagne, en Autriche, en Suisse, au Royaume-Uni, en Hongrie, en Pologne, en Estonie, en Lituanie, en République Tchèque et en Roumanie. En 2009, grâce à l'aide de l'Awex, la société ouvre une filiale, bureau de représentation aux Etats-Unis, Realzyme LLC, basée à Dayton, dans l'Ohio, pour répondre aux attentes du marché américain. Focalisée sur les solutions agroalimentaires, elle occupe aujourd'hui trois personnes. En 2017, elle a augmenté son chiffre d'affaires global de 50 %. « A partir de là, nous couvrons l'ensemble de l'Amérique du Nord, souligne George Blackman, nouveau CEO de Realco. Pour l'Amérique du Sud, nous travaillons avec un partenaire français. Nous espérons lancer cette année nos produits en Argentine, mais nous n'avons pas l'ambition de nous y installer nous-mêmes. Même chose pour le Brésil. Pour le reste de l'Amérique du Sud, nous cherchons des partenaires, notamment au Chili. »

BIENTÔT UN BUREAU EN ASIE

La prochaine étape est d'aller en Asie. « Nous souhaitons installer un bureau de représentation à Kuala Lumpur, Bangkok ou Singapour. Nous avons déjà des partenaires technologiques, mais il faut à chaque fois effectuer le voyage. Nous aimerions rayonner à partir d'un bureau de représentation qui couvrirait toute l'Asie et, à terme, créer une filiale. Nous avons

signé un contrat de partenariat au Japon et un autre en Corée. Nous avons déjà effectué des traitements de décontamination en Chine et en Inde, deux pays où nous avons des possibilités de croissance importantes, de même qu'en Thaïlande. Nous en sommes au stade de l'étude. Si nous recevons de bonnes aides, l'installation pourrait se faire en 2018, sinon en 2019. »

ONELIFE, LA DÉCONTAMINATION EN MILIEU HOSPITALIER

Pour développer la technologie enzymatique permettant de lutter contre la contamination des dispositifs médicaux, Realco a créé, en 2015, une filiale dédiée au domaine médical et aux hôpitaux, OneLife SA, capitalisée grâce à sa Realco et à des investisseurs privés et publics. Elle propose aux hôpitaux, cabinets médicaux et dentaires des produits d'hygiène spécifiques qui permettent d'identifier et d'éliminer les biofilms sur les dispositifs médicaux tels que les instruments chirurgicaux et dentaires et les endoscopes, et ainsi lutte contre les maladies nosocomiales.

LES BIOFILMS, CES CARAPACES

Les biofilms, carapaces très résistantes qui protègent 99 % des bactéries existantes, sont les sources principales d'infections dans les hôpitaux. Jusqu'alors, il n'existait pas de solution efficace pour les éliminer totalement. La conséquence en était une augmentation significative de la résistance des bactéries aux désinfectants standards. Le nettoyage des dispositifs médicaux est crucial, car il est impossible de désinfecter, ou même de stériliser, des dispositifs médicaux insuffisamment nettoyés. Les bactéries sont jusqu'à mille fois plus tolérantes aux désinfectants si elles se trouvent au sein d'un biofilm. Les technologies de détection et de décontamination ont, chacune, fait l'objet de brevets.

Les solutions proposées par OneLife sont donc particulièrement appréciées dans le secteur médical. Déjà en application au sein de plusieurs centres hospitaliers de renom en Europe et en Asie, essentiellement pour le nettoyage des endoscopes

et d'autres dispositifs médicaux, ces produits enzymatiques convainquent de plus en plus de responsables hygiène.

IMPORTANTE LEVÉE DE FONDS

Afin d'accélérer sa croissance internationale et de continuer son développement de solutions innovantes dans de nouveaux domaines du secteur médical, fin 2017, OneLife a réalisé une augmentation de capital de 2,3 millions d'euros grâce à un nouvel apport des actionnaires privés historiques et d'un apport en espèces de 500 000 euros de Realco. Début 2018, OneLife a engagé un nouveau CEO, Jean-Michel Vanderhofstadt. OneLife compte une vingtaine de clients et de partenaires en France et en Belgique. La société est en train de développer son expansion à l'international avec un réseau de distributeurs en Asie, en Europe et au Moyen-Orient. La levée de fonds va lui permettre d'exploiter ce potentiel.

Un marché attire particulièrement OneLife, les Etats-Unis, où les problèmes d'endoscopes sont récurrents. Juridiquement, les hôpitaux ont tout intérêt à bien se protéger. Récemment, certains d'entre eux ont rencontré des problèmes, des endoscopes contaminés ayant entraîné des décès de patients. Les études montrent que 20 à 30 % des endoscopes sont encore contaminés quand ils sont utilisés sur le patient, même si le protocole de nettoyage a été bien suivi. OneLife croit avoir la solution à cette problématique.

Avec du sang frais, une gamme pour le secteur des particuliers renouvelée, un secteur BtoB qui ne s'est jamais aussi bien porté à l'export et la récente levée de fonds de sa filiale OneLife, Realco est mieux armée que jamais pour continuer sa bio-révolution dans l'hygiène. Dans les cinq années à venir, grâce au marché international, la société espère une croissance à deux chiffres et devenir leader mondial de la lutte contre les maladies nosocomiales.

Jacqueline Remits

Sous le haut patronage de
Monsieur Emmanuel MACRON
Président de la République

Vendredi
22 juin 2018
Paris
Palais des Congrès

FORUM des DIASPORAS AFRICAINES

Innover ★ fédérer ★ agir



**PARTAGE
D'EXPÉRIENCES** ★

**JEUNESSE
ET EMPLOI** ★

**FINANCEMENT
DE PROJETS** ★

**ENTREPREUNARIAT
PME / PMI**

*Les diasporas, actrices de l'intégration économique
de la grande région Afrique - Méditerranée - Europe*

Conférences
Tables rondes
Networking

Initié par



www.forumdesdiasporas.com

LE DOSSIER DU MOIS

TRANSPORT MARITIME

les ports investissent





©GPM

LES PORTS FRANÇAIS

Investissements logistiques et industriels en milliards d'euros !

Entre 2016 et 2018, les investissements sur les trois ports du GIE HAROPA s'élèveront à 1 546 M€ dont 70 à 83 % d'origine privée selon les années. Retenu par le chinois Quechen Silicon Chemical pour y implanter sa future usine européenne, Marseille-Fos se distingue aussi. Pour soutenir leur développement, les deux ports lancent de nouvelles surfaces logistiques.

Preuve de la confiance retrouvée dans les ports du Havre, de Rouen et de Paris, membres du GIE HAROPA, les investissements privés s'y multiplient. Après 450 M€ recensés en 2016, 427 M€ ont été engagés l'an passé par des industriels, logisticiens, manutentionnaires et autres clients des trois ports. « Ils ont concerné la mise aux normes d'installations, l'accroissement des capacités et la diversification d'activités. La plupart s'inscrivent dans des programmes longs », précise Nicolas Occis, président de et directeur général de HAROPA Port de Rouen. Au titre de l'exercice 2018, 372 M€ d'investissements privés sont déjà programmés, et s'ajoutent à des financements publics évalués à 134 M€.

ATTRACTIVITÉ DU GRAND PARIS

Si la vocation des investissements logistiques varie selon les ports de l'axe Seine, on distingue une dynamique de projets commune en lien avec le Grand Paris. Ils se concentrent sur l'aménagement d'installations, dont de manutention, destinées à l'approvision-

nement en matériaux et à l'évacuation des déblais de ses chantiers. Lafarge, Calcia et Cemex disposeront ainsi à Gennevilliers et à Bonneuil-sur-Marne de nouvelles plateformes trimodales, de transit et de tri. Plus en aval, à Rouen, la Société des Carrières de Vignats finalise la construction d'une plateforme combinée fer-route, tandis que Cemex Granulats aménage à Port Jérôme un nouveau site de traitement pour sédiments marins. Au Havre, trois nouvelles stations de broyage de clinker se développent à l'initiative de Vrac de l'Estuaire (opérationnelle), Lafarge Ciments et Cimat. En parallèle, Lafarge, Ciments de la Seine et SMEG renforcent leurs capacités de réception maritimes et fluviales.

NOUVELLES SURFACES LOGISTIQUES

Prologis, Bolloré Logistics, AEW, Panhard, Seafrigo et Vailog animent de leurs côtés l'offre logistique de l'axe Seine. En cours d'aménagement pour 2018 ou déjà finalisés, ils développent ensemble plus de 300 000 m² de nouveaux entre-

pôts. Pour soutenir cette dynamique, HAROPA Port du Havre annonce la création d'un nouveau parc logistique de 50 ha baptisé PLPN 3 pouvant accueillir jusqu'à 192 000 m². Les études pour la création de 20 ha supplémentaires sur le parc Frigo à proximité de Port 2000 sont également lancées. Les logisticiens et les chargeurs croient également au retour de la fiabilité sur le port de Marseille-Fos. Après 9 mois de travaux, le groupe IDEC a livré le 28 février à XPO Logistics le premier bâtiment aménagé sur son parc Euro Méditerranée sur la zone de La Feuillane à Fos-sur-Mer.



Parc logistique du Hode sur la zone industrialo-portuaire du Havre où Prologis a finalisé un bâtiment de 74 000 m² en 2017



Site de Fos sélectionné par Quechen Silicon Chemical pour aménager son usine européenne

De 43 000 m², cet entrepôt s'organise autour de 7 cellules, dont 2 rackées et 5 destinées à l'entreposage de masse. Il héberge la logistique Europe du Sud d'Electro Dépôt, filiale du groupe HTM (Mulliez). Réalisé sur une friche industrielle, le parc multimodal Euro Méditerranée s'étend sur 40 ha. « Il est très proche de grands axes routiers, des terminaux à conteneurs du port et embranchable au rail », précise Christophe Simmonet, directeur du groupe IDEC Développement.

50 HA POUR ENTREPÔTS XXL

Situé à proximité de la plateforme en silo d'IKEA qui s'élève jusqu'à 35m de haut, et des 2 sites logistiques gérés par Maisons du Monde, ce parc « propose des avantages techniques à l'image de son sol très résistant autorisant des constructions en hauteur, notamment des transstockeurs ». Via sa filiale Faubourg Promotion, l'aménageur s'attèle désormais à poursuivre son développement. « Nous avons de très belles touches pour le second bâtiment qui développera 36 000 m² et dont les autorisations administratives sont d'ores et déjà acquises ». En parallèle, un permis de construire a été déposé fin février pour construire un 3^e bâtiment de 90 000 m². « Le parc permettra à terme de développer pas loin de 200 000 m² ».

Sur les 70 ha de la zone de La Feuillane proposant une capacité de 364 000 m² bâtis, plus de 50 % sont désormais opérationnels. En sus de l'offre proposée par IDEC sur son parc Euro Méditerranée, le Grand port maritime de Marseille - Fos (GPMM) a lancé un appel à manifestation d'intérêt (AMI) pour une extension de 50 ha au nord de la zone. Disponible à l'horizon 2019-2020, cette surface se décline en 3 terrains à bâtir de 12 à 19 ha pour recevoir des entrepôts XXL à proxi-

mité du pôle conteneur de Fos-sur-Mer. Remises avant le 4 janvier, les candidatures de l'AMI sont en cours d'examen.

De l'ordre de 55 ha, le développement logistique du GPMM l'an passé s'est concentré pour l'essentiel sur la zone Distriport. Plus de 200 000 m² y ont été commercialisés au travers de 3 opérations : W Life (60 000 m²), Virtuo (70 000 m²) et Médiaco Vrats (72 000 m²). Sur 140 ha, les surfaces de la zone Distriport sont désormais soit bâties soit en cours de commercialisation posant la question d'un développement futur pour y accueillir de nouveaux entrepôts logistiques.

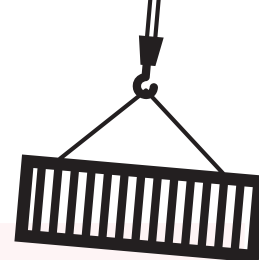
LE CHINOIS QUECHEN CHOISIT FOS

Au plan industriel, le port phocéen a également remporté une belle victoire début 2018. Après l'étude de 28 sites en Europe et une short-list en compétition avec Rotterdam, le chinois Quechen Silicon Chemical l'a en effet choisi pour aménager sa future usine. « Le fruit d'un

partenariat efficace entre le port, les collectivités locales, l'Etat et les acteurs économiques privés », valorise Jean-Marc Forneri. Le président du Conseil de surveillance du GPMM reconnaît que le groupe Michelin a pesé sur la décision d'implantation de Quechen. « La silice à haute dispersion produit par Quechen est utilisée dans la fabrication de « pneus verts », et Michelin est l'un de ses principaux clients en Europe ».

Originaire de Wuxi dans la province de Jiangsu, Quechen est le 3^e producteur mondial de silice destinée à l'industrie pneumatique. Sa future usine européenne sur l'enceinte portuaire phocéenne sera opérationnelle d'ici fin 2020. Sur 12 ha, elle représente un investissement de 100 M€ et la perspective de 130 nouveaux emplois directs. Le site produira jusqu'à 90 000 tonnes par an de silice à haute dispersion ainsi que les matières premières associées, et hébergera un centre R&D. L'accord signé entre le GPMM et le groupe chinois inclut aussi le chimiste Kem One, 2^e plus grand





©IDEC

Entrepôt XPO Logistics destiné à Electro Dépôt sur le parc Euro Méditerranée sur la zone de La Feuillane à Fos-sur-Mer

fabricant européen de PVC, déjà présent à Fos. « Nous y disposons l'un de nos principaux centres industriels qui développera de nombreuses synergies avec cette future usine de silice. Nous envisageons notamment une collaboration en recherche et développement », confie Frédéric Chalmin, directeur général de Kem One.

Première usine financée en France à 100% par des fonds privés chinois, l'investissement de Quechen « est une vitrine vis-à-vis d'autres industriels chinois », espère Christophe Lecourtier. Selon le directeur général de Business France, 600 entreprises chinoises sont implantées à ce jour en France, à l'origine de 45 000 emplois.

Erick Demangeon

Retour des **conteneurs**

Avec des croissances à 2 chiffres de leur activité conteneurisée et des records à la clé, Dunkerque, Marseille et HAROPA se distinguent en Europe où la progression moyenne s'est élevée à 5 %. Selon les présentations faites par chacune de leurs autorités portuaires, ils ont soit gagné des parts de marché, soit reconquis des trafics perdus lors des années précédentes. Pour la première fois de son histoire, HAROPA a ainsi traité 3 M EVP (+ 14 %) : deux tiers en trafic d'hinterland (+ 7 %) et un tiers en transbordement (+ 39 %). En hausse pour la 6^e année consécutive, Marseille/Fos frôle la barre des 1,4 M EVP (+ 10 %).

« 95 % correspondent à des trafics d'hinterland », précise Christine Cabau Woehrel, présidente

du directoire du GPMM. Plus modeste avec 374 000 EVP, les conteneurs recensés à Dunkerque affichent eux-aussi une augmentation de 10 % et un nouveau record. Ce développement aurait pu être supérieur sans la tempête Matthew puis l'ouragan Maria qui ont limité les arrivages de bananes depuis les Antilles françaises.

Un autre point commun aux trois places et ensembles portuaires est la chute des céréales à l'exportation suite à la mauvaise campagne 2016 - 2017. Elle a affecté les vracs solides de HAROPA, de Rouen en particulier, tandis que ceux de Dunkerque et Marseille se sont maintenus grâce au dynamisme de leur industrie sidérurgique grande consommatrice de minerais.

COUP DE PROJECTEUR SUR **SITL 2018!**

La 35^e édition de SITL Europe s'annonce très bien. Plus de 850 exposants et une surface en croissance de 15 %.

Autour des équipements de manutention pour l'industrie et la distribution, Intralogistics et Transport Next Generation, consacré aux équipements innovants pour la compétitivité du transport affichent leur pleine santé. Plus de 150 exposants sur Intralogistics, et l'espace dédié à TNG multiplié par trois. SITL s'affirme donc une nouvelle fois comme l'événement de

référence du secteur, riche en nouveautés et innovations particulièrement dans le domaine des technologies digitales et systèmes d'information, qui occupe, cette année, 25% de l'exposition.

L'édition 2018 accueille aussi les leaders de la prestation Transport & Logistique. Aux côtés de grands groupes tels que Bolloré Logistics, XPO Logistics, Kuehne+Nagel, ID Logistics, Rhenus ou Transalliance, elle se distingue cette année, par la présence

de PME, ETI et groupements de transporteurs à la tête de solutions alternatives nationales et régionales : Alainé, Malherbe, TAB Rail-Road, Le Roy Logistique, Lahaye Global Logistics, Flo, Tred Union, France Benne. Les principaux aménageurs et acteurs de l'immobilier logistique, les ports et les nouvelles régions françaises profiteront également du salon pour valoriser leurs territoires.



L'OFFRE CARGO DU GROUPE ADP

VOTRE MARCHANDISE GARDERA UN BON SOUVENIR DE SON VOYAGE

Accompagner la croissance de nos clients, c'est aussi leur apporter le meilleur soutien.

Avec 600 000 m² d'infrastructures dédiées, directement reliées à la piste, et 100 000 m² supplémentaires prévus à horizon 2020, le Groupe ADP étend ses installations Cargo pour répondre aux enjeux présents et futurs de ses clients. C'est également dans cette optique que le Groupe ADP s'est engagé dans la création de l'ACFA (Air Cargo France Association) avec tous les acteurs du secteur pour concevoir les outils du fret aérien de demain. Pour répondre aux enjeux spécifiques des secteurs à fort potentiel, nous avons lancé en 2017 la certification IATA CEIV Pharma de la communauté Paris-Charles de Gaulle. Déjà 10 grands noms du transport et de la logistique se sont engagés dans cette démarche.

C'est grâce à cet écosystème cargo complet et efficient, couplé à une capacité de croissance inégalée, que nos clients nous renouvellent chaque année leur confiance.



GROUPE ADP

adpcargo@adp.fr
groupeadp.fr

Bolloré Logistics

Corridor multimodal sur l'axe Seine

Combiner le maritime avec la voie d'eau puis la route avec des motorisations au gaz est l'offre originale lancée par Bolloré Logistics sur l'axe Seine pour l'import et l'export de conteneurs. Cette innovation s'accompagne de recherches menées dans l'analyse prédictive pour optimiser ses flux overseas.



Laurent Foloppe
directeur de la région Normandie
chez Bolloré Logistics

En réponse à la demande du marché en faveur du report modal et de transports écologiques, Bolloré Logistics a lancé un corridor multimodal sur l'axe Seine fin février. En qualité de commissionnaire, le prestataire pilote tous les maillons de la chaîne : du maritime et la manutention portuaire en achetant des capacités à bord de

porte-conteneurs, à la voie d'eau en affrétant l'automoteur « Cyclone » auprès de la Société Coopérative Artisanale de Transport (SCAT), en passant par la manutention fluviale opérée par Le Havre Terminal Exploitation (LTHE) au Havre et Terminaux de Seine à Bonneuil-sur-Marne, et les pré et post acheminements routiers par l'affrètement de camions au gaz naturel comprimé auprès, notamment, des Transports Challenge International Express (CIE).

APPROCHE ALTERNATIVE

Hors matières dangereuses et sous température dirigée pour le moment, le maillon fluvial relie Le Havre à Bonneuil-sur-Marne chaque semaine dans les deux sens. « Le choix de Bonneuil est stratégique car nous passons Paris et nous nous rapprochons de nos clients dont les entrepôts sont localisés dans l'est et le sud de l'Île-de-France, comme en Seine-et-Marne », explique **Laurent Foloppe**, directeur de la région Normandie chez Bolloré Logistics. Pour les marchandises supportant un transit-temps de 4 à 6j après le trajet maritime, cette solution permet « de limiter les coûts de stationnement des conteneurs import au Havre et de bénéficier, le cas échéant, de franchises plus larges sur les ports intérieurs desservis ». Avec une capacité de 108 EVP, l'automoteur « Cyclone » quitte le mercredi Le Havre avec 3 hauteurs de conteneurs pour rejoindre Bonneuil en une trentaine d'heures. A Gennevilliers une couche est retirée afin de lui permettre de passer sous les ponts de Paris. Au départ de Bonneuil, un schéma identique est mise en œuvre. « A la demande ou pour optimiser les chargements, il est possible d'organiser d'autres escales comme à Rouen ».

AU MÊME PRIX QUE LA ROUTE

Sur l'axe Seine, Bolloré Logistics déclare le traitement de 170 000 EVP par an, 60 % à l'import et 40 % à l'export. Avec l'utilisation de services réguliers existants, 5 % empruntent le fleuve aujourd'hui, soit 8 500 EVP environ. « Avec une capacité

de plus de 5 000 EVP par an offerte par notre nouveau service fluvial, notre objectif est d'atteindre 10 000 EVP en 2018 puis, à terme, une part fluviale de 15 %, fixe Laurent Foloppe. Pour son démarrage, la liaison par voie d'eau est soutenue financièrement par la région Normandie et HAROPA - Ports de Paris qui relance ainsi la desserte de Bonneuil au moyen d'une ligne conteneurisée régulière. « Pour maximiser son remplissage à l'export, nous sommes en contact avec des armements pour le transport de leurs conteneurs vides ». Sa rentabilité dépendra en effet de ses taux de remplissage à l'import comme à l'export... sachant que Bolloré Logistics s'engage, auprès de ses clients, à facturer sa prestation combinée au même prix qu'un transport routier.

ANALYSE PRÉDICTIVE

L'emploi des outils numériques et digitaux dans les chaînes logistiques est un autre champ d'innovations pour Bolloré Logistics autour de trois priorités présentées par Jean-Yves Gras, son vice-président en charge des activités logistiques et supply chain : « La visibilité et le pilotage des opérations, la recherche prédictive et la robotisation/mécanisation ». Dans le cadre de ses travaux dans la recherche prédictive, une application visant à affiner ses prévisions d'activité est en cours d'achèvement. « A partir de pilotes menés avec Schneider Electric dans l'aérien et Givaudan dans le maritime conteneurisé, nous avons collecté des données historiques sur leurs volumes d'envois. Sur cette base enrichie par nos propres données, nous avons conçu un outil de modélisation statistique permettant d'établir des prévisions d'envois à la semaine ». Aujourd'hui, la précision de ces prévisions est de 90 % en aérien et de 70 % en maritime. « En maritime, le moteur intègre davantage de paramètres liés aux caractéristiques produits de notre client. L'objectif est d'atteindre également une précision de 90 % et plus ».

DÉPLOIEMENT À GRANDE ÉCHELLE

Au moyen d'une meilleure visibilité, « ces données permettent d'anticiper et d'optimiser la réservation des capacités auprès des transporteurs aériens et maritimes, et de les garantir à nos clients ». Selon les délais, elles facilitent aussi « la consolidation et la massification des flux, et renforcent notre rôle de conseil auprès de nos clients ». La volonté du prestataire est de généraliser et d'industrialiser cette approche prédictive au bénéfice de tous ses clients.

Erick Demangeon

Conteneurs Un risque d'oligopole ?

©PortSynergy, EuroFos

Dans son dernier rapport sur le transport maritime, la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, la CNUCED, s'interroge sur l'évolution des alliances et fusions dans le conteneur. Elle s'inquiète aussi des conséquences de l'augmentation de la taille des navires.

En croissance de 2,6 %, 10,3 milliards de tonnes ont navigué sur les mers en 2016 selon la CNUCED. A l'origine de 40 % de ce volume, les marchandises diverses se développent de 2,2 %, tandis que les vrac liquides et secs, représentant 30 % chacun, s'apprécient de 4,2 et 1,6 %. Dans le même temps, les capacités ont augmenté de 3,2 % alimentant un déséquilibre résorbé, pour partie en 2017, comme le prouve les premiers résultats des armements conteneurisés. Entre 2018 et 2022, la CNUCED table sur une progression de la demande de 2,8 %, et des capacités de l'ordre de 3,2 % par an. Plus inquiétante est son analyse consacrée à l'évolution du marché suite à la refonte des alliances et aux fusions dans le conteneur. D'un côté, elle souligne leurs avantages au profit des armateurs :

« meilleure gestion de l'offre et efficacité opérationnelle, économie d'échelle et réduction des coûts ». De l'autre, elle en relève les risques pour les autres acteurs de la chaîne. « La concentration du marché du transport maritime de conteneurs peut conduire à des oligopoles. De nombreux pays, dont en voie de développement, ne sont plus desservis que par trois fournisseurs voire moins ».

PORTS SOUS PRESSION

La CNUCED appelle du coup les autorités de régulation à la vigilance et à suivre ces évolutions pour maintenir une libre concurrence dans la filière. Au besoin, elle suggère « d'adapter les règles régissant les consortia et alliances afin de défendre les intérêts des chargeurs, ports et compagnies maritimes non membres d'alliances ». Un chapitre consacré à la connectivité maritime démontre d'ailleurs l'écart croissant observé entre les pays avec, pour les moins connectés, des conséquences financières et économiques dues à l'envolée de leurs coûts logistiques.

L'augmentation de la taille des navires conditionne aussi la connectivité maritime des pays selon la capacité ou non de leurs ports à les accueillir. Tendence constatée sur toutes les routes, elle oblige les ports et ses acteurs qui souhaitent rester dans la course, à investir lourdement dans leurs infrastructures

et superstructures, ainsi que dans la desserte de leur hinterland. Pour quels résultats ? Selon la CNUCED, ces investissements « ne garantissent pas une progression des trafics mais, au mieux, le maintien des trafics existants ». Entre 2000 et 2016, 68,8 milliards de dollars US privés et publics auraient ainsi été investis dans les 292 principaux ports mondiaux dans le seul objectif d'adapter leurs capacités d'accueil à la progression de la taille des navires !

DE NOUVEAUX DANGERS DIGITAUX

Parmi les autres risques relevés, la Conférence examine l'introduction des nouvelles technologies, dont digitales, dans le maritime. Là encore, elle salue ses avantages au travers de « l'amélioration et l'optimisation des process », douaniers en particulier. Elle recommande en revanche de renforcer les dispositifs de cybersécurité, par la réglementation notamment. Et pour développer la connectivité des pays, une libéralisation plus large des règles de cabotage est mise en avant.

Erick Demangeon

AKANEA
LOGICIELS EXPERTS
pour la gestion de vos
PROCÉDURES DOUANIÈRES

- DELTA G, T, X - GAMMA -
- NOMENCLATURE DOUANIÈRE -
- VEILLE RÉGLEMENTAIRE -

RETROUVEZ-NOUS STAND C095 / HALL 6
20/21/22/23 MARS 2018
PARC DES EXPOSITIONS
PARIS NORD VILLEPINTE

LES RENDEZ VOUS
AKANEA
ÉVÉNEMENTS 2018

AKANEA
" Accélérateur de croissance au cœur de la supply-chain depuis plus de 30 ans "

09 72 72 23 62
(appel non surtaxé)

www.akanea.com

RCS Lyon 330 573 775 - SAS au capital de 623 434€ Crédits photos : Fotolia - Shutterstock

DSV, naissance d'un leader mondial

Depuis la reprise de l'américain UTi Worldwide fin 2015, DSV a changé de dimension. Le groupe danois revendique la 5^e place mondiale sur le marché de la commission de transport international et s'y présente comme un acteur de sa consolidation.

En plus d'AP Moller - Maersk, le Danemark possède un autre fleuron dans les transports et la logistique : DSV. L'acquisition d'UTi Worldwide en octobre 2015 a modifié de façon sensible sa taille, et enrichi ses expertises dans le freight forwarding. Déjà et toujours très présent dans la commission de transport routier, en Europe en particulier, DSV est devenu l'un des leaders sur le marché de la commission de transport aérien et maritime, complétée par une offre globale en logistique contractuelle. En témoignent ses résultats 2017 où pour la première fois son chiffre d'affaires a dépassé les 10 Mds€. Avec 2 % de parts déclarées sur le marché de la commission de transport international, le groupe y revendique la 5^e position mondiale derrière DHL (5 %), Kuehne+Nagel (4 %), DB Schenker (3 %) et CH Robinson Worldwide (2 %).

EN ORDRE DE BATAILLE

Estimant à 30 % le poids de ses 20 premiers acteurs, « notre marché est vaste et fragmenté. Le potentiel à la fois organique et par croissance externe demeure donc important. Maintenant que l'intégration d'UTi est finalisée, nous pouvons nous consacrer à notre développement. Les fusions et acquisitions sont de

nouveau à l'ordre du jour », déclare Jens Bjorn Andersen. Pour porter l'ambition affichée par son président, les résultats de DSV en 2017 sont, sans doute, ses meilleurs arguments. Si sa marge brute « ne progresse que » de 4,8 % en raison de l'augmentation des taux de fret et de la pénurie de capacités qui ont accompagné la reprise des échanges mondiaux l'an passé, en aérien et en routier notamment, son résultat d'exploitation avant éléments exceptionnels (EBIT) bondit de 40 %. Il s'établit à 655 M€ et dégage un bénéfice net de 404 M€ en hausse de près de 80 % ! En 2017, DSV a par exemple organisé le transport de 635 655 tonnes en aérien (+ 10,6 %), et de près de 1,4 M EVP en maritime (+ 6,4 %).

VERS DE NOUVEAUX HORIZONS

Complémentaire à ses positions historiques en Europe, UTi a renforcé aussi DSV au plan géographique en Afrique du Sud, Chine et Etats-Unis. Profitant de son intégration, l'Amérique du Nord apparaît avec l'Asie-Pacifique comme les deux zones où le groupe danois entend désormais consacrer ses efforts les plus importants ces prochaines années.

Erick Demangeon

Tanger Med une porte logistique pour l'Afrique

Les « free » zones économiques, industrielles et logistiques autour de Tanger Med attirent de plus en plus d'entreprises. En plus de servir le marché européen, elles se positionnent en tant que hub pour pénétrer l'Afrique, de l'Ouest en particulier.

Après Bosch, Huawei, 3M et Décathlon l'année dernière, Adidas a décidé d'ouvrir une plateforme logistique à Tanger Med. Avec le concours d'Emirates Logistics, filiale du groupe émirati Sharaf, l'équipementier d'articles de sport y aménage un site de 13 000 m² représentant un investissement de l'ordre de 10 M€. Dès le deuxième semestre 2018, il stockera et distribuera sur le territoire marocain, les pays limitrophes et d'Afrique de l'Ouest, 30 000 références de la marque en provenance d'une vingtaine de pays. Dans le domaine du sport et du loisir, Décathlon suit la même stratégie depuis son nouvel entrepôt de 20 000 m², extensible, ouvert à Tanger Med l'an passé. Parmi les nouvelles implantations, Daher y a également inauguré le 6 février sa troisième usine pour la fabrication de structures et pièces métalliques et composites pour l'aéronautique.

AFRIQUE, PREMIER PARTENAIRE ÉCONOMIQUE

En 2017 et pour son dixième anniversaire, le port marocain a atteint un nouveau record de trafic. En hausse de 15 %, ce dernier a dépassé pour la première fois les 50 millions de tonnes (51,3 Mt). Avec plus de 3,3 M EVP (12 %), les conteneurs ont alimenté cette croissance. En tonnage, ils ont même progressé de 19 %. « Cette évolution est notamment liée à l'augmentation des volumes de et vers l'Afrique vers laquelle Tanger Med est connecté au moyen de services hebdomadaires avec 37 ports », précise son autorité portuaire. Jouant le rôle de hub de transbordement, l'Afrique, de l'Ouest en particulier, est aujourd'hui le premier partenaire économique de Tanger Med, et représente 35 % de ses échanges devant l'Europe (25 %) et l'Asie (23 %).

Pour soutenir ce dynamisme, la deuxième phase de développement du port interviendra en 2019 avec l'ouverture de deux nouveaux terminaux à conteneurs qui apporteront une capacité supplémentaire de 5,5 M EVP.

Erick Demangeon

**COLLABORATION
B2G**

LOGICIELS

**LE PILOTAGE DE VOS
DONNÉES DOUANIÈRES,
SÉCURITAIRES
& COMMERCIALES**

**ÉCHANGES
ÉLECTRONIQUES**

FORMATION

Port autonome de Liège

trafics en hausse de 3%

Le Port de Liège a traité en 2017 plus de 21 millions de tonnes de marchandises, soit une hausse de 3% par rapport à 2016, une croissance dopée par les bonnes performances de ses entreprises concessionnaires pour la 4^{ème} année consécutive.

« Les chiffres résultent aussi de notre bonne coopération avec le gouvernement wallon » affirme Willy Demeyer, le président du Port autonome de Liège qui a contribué à réaliser les investissements sur le port pour gérer les matières premières pour la construction, les produits pétroliers (houille et lignite) et les matières première secondaires, tous matériaux susceptibles d'être transportées par péniches, constituant un mode de transport sûr, peu coûteux et plus respectueux de l'environnement. En fait, 76% des trafics manutentionnés sur les différentes zones portuaires transitent par la voie d'eau, ce qui constitue une performance au niveau européen.

Actuellement, les nouveaux trafics se développent. Au port d'Eclatement, a été achevé le plus grand LIDL de Wallonie, un nouveau concept de magasins doté de technologies avec des installations favorisant le développement durable. La société Smart Value, logisticien de Newpharma, leader de la pharmacie en ligne en Belgique, continue de son côté son expansion au port de Wandre. A Liège Trilogiport, Jost Group finalise l'achèvement de son premier hall logistique (44 000 m²).

Les ports voisins ont aussi publié de bons résultats : Anvers +4%, Gand +12%, Dunkerque + 3%, Rotterdam +1%, Bruxelles +9%.

Erick Demangeon



Port autonome de Barcelone

une progression exceptionnelle

Formidable bond en avant du Port de Barcelone qui affiche en 2017 la plus forte croissance en Europe, une progression exceptionnelle...

Le trafic total du port catalan a augmenté de 26% avec 32% de hausse pour les conteneurs et + 27% pour les vrac liquides, des résultats record sur les principaux indicateurs de trafic. Le trafic total, tous types de marchandises confondus, a dépassé pour la première fois les 61 millions de tonnes, soit une augmentation de 26% par rapport à 2016.

Le trafic de conteneurs est l'un des secteurs les plus stratégiques pour le port et celui qui reflète le mieux l'économie de la région.

Ainsi en 2017, le port a frôlé les 3 millions d'EVP, ce qui représente une hausse de 32,3%. Les conteneurs de transbordement qui sont débarqués d'un navire pour ré-embarquer sur un autre jusqu'à leur destination finale, ont pesé dans cette hausse. Le président du Port, Sixte Cambra, a souligné l'intérêt que présente cette activité qui n'a pas d'influence sur l'économie de la zone d'influence du port, mais qui apporte plus de connectivité aux exportateurs et importateurs, en leur permettant d'atteindre de nouveaux marchés.

De nouvelles lignes ont été créées qui connectent Barcelone à des ports stratégiques, comme Montreal, Jebel Ali, Santos, Nhava Sheva et Oakland, ce qui fait une offre de 100 lignes hebdomadaires de conteneurs.

NH.

Gefco conforte son « hub » Europe – Afrique au Maroc

Avec le rachat de GLT, Gefco renforce son offre entre l'Europe et l'Afrique, du nord et de l'ouest en particulier. Sur cet axe, le Maroc confirme son rôle de hub pour le prestataire.

Avec l'acquisition de GLT basé à Oiartzun dans le Pays basque espagnol, Gefco renforce sensiblement ses positions entre l'Europe et le Maroc.



Camions à quai
©Gefco

tional, et la logistique contractuelle. Avec un effectif de 13 000 collaborateurs et un chiffre d'affaires de 4,4 Mds d'euros en 2017 (+ 5 %), Gefco s'est également ouvert à d'autres filières que l'automobile à l'origine encore des deux tiers de ses revenus. Aéronautique, énergie, santé, mode, équipements de la maison, électronique ou industrie constituent ses nouvelles activités.

Qu'elles soient anciennes ou nouvelles, Gefco conserve en revanche sa stratégie d'accompagnement de ses clients à l'international au prix, parfois, de croissances externes comme l'acquisition de la société espagnole GLT le 11 janvier dernier.

Erick Demangeon

Déclarant un chiffre d'affaires de 35 M€ et un effectif de 229 personnes, le transporteur espagnol est reconnu comme l'un des principaux opérateurs sur le Détroit de Gibraltar. Chaque année, il y réalise 16 000 traversées au moyen d'une flotte de 75 moteurs et 380 remorques, et 4 agences situées à Tanger, Algeiras, Lisbonne et Madrid.

« Cette acquisition répond à deux enjeux stratégiques », confie Emmanuel Arnaud. Pour le vice-président exécutif en charge du commerce et du marketing chez Gefco, « elle soutient la croissance des échanges entre l'Europe et le Maroc dont le développement industriel se confirme dans de nombreux secteurs dont l'automotive.

L'augmentation de ces échanges nécessite le déploiement de corridors de transport fiables et sécurisés ». En parallèle, le Maroc se présente de plus en plus comme un hub dans l'organisation du groupe pour desservir plusieurs pays d'Afrique de l'Ouest tels que le Sénégal, le Niger ou la Mauritanie. « Cette zone est desservie par route ou par feeder maritime ».

D'UNE FILIALE PSA À UN GROUPE DE LOGISTIQUE INTERNATIONALE

Depuis 2012 et la vente de 75 % de son capital par le groupe PSA Peugeot Citroën à la compagnie de chemin de fer russe RZD pour 800 M€, Gefco a refondu son business model. Sous couvert d'un nouveau logo et d'une nouvelle signature « Gefco Partners unlimited » dévoilés le 30 janvier, le prestataire s'est renforcé dans 3 domaines : le ferroviaire international, en particulier entre l'Europe, l'Asie et la Russie, la commission de transport interna-



www.portdebarcelona.cat

Logirhône s'engage dans la qualité

Depuis le 1er février, Logirhône fait partie des tout premiers signataires de la charte qualité de place portuaire initiée par l'Union maritime et fluviale de Marseille-Fos. Dans ce cadre, la filiale rhodanienne du groupe Sogestran spécialisée dans le transport fluvial s'engage à communiquer un ensemble d'indicateurs qualité

autour de ses services : délais, fiabilité, taux de non qualité etc. En parallèle, Logirhône publiera la part de réduction des émissions de gaz à effet de serre obtenue grâce à ses prestations au service du report modal.

E.D.



Terminal à conteneurs de Valenciennes opéré par Contargo North

Contargo La success-story d'Escaut Valenciennes Terminal

Trois ans après sa mise en service en janvier 2015, le terminal à conteneurs de Valenciennes opéré par Contargo North France monte en puissance. Pour soutenir sa croissance rapide, une nouvelle zone de stockage a été créée l'an passé, et l'extension de ses capacités est lancée.

Le long de l'Escaut à grand gabarit sur le quai public de Bruay-sur-l'Escaut / Saint-Saulve, le terminal à conteneurs de Valenciennes déclare la manutention de plus de 9 000 EVP par mois depuis octobre. Ce record « est porté par de nouvelles activités pour des entreprises agroalimentaires et industrielles de la région des Hauts-de-France », précise Contargo North France son opérateur. Parmi ces activités, Forwardis, filiale de SNCF Logistics, est à l'origine d'un trafic de sucre au moyen de conteneurs légers de 30 pieds en aluminium d'une capacité utile de 29 tonnes.

En provenance de sucreries régionales, les marchandises sont chargées sur barges par Escaut Valenciennes Terminal à destination de silos sucriers à Terneuzen. Apporté par Gefco pour le compte de PSA Peugeot-Citroën, un deuxième trafic conteneurisé concerne le transport de véhicules en CKD (Complete Knock Down). A destination de l'Amérique latine, ils empruntent les services fluviaux reliant le terminal aux ports maritimes de Dunkerque, Anvers, Rotterdam, Gand, Terneuzen et Zeebrugge.

NOUVEAU PROGRAMME D'INVESTISSEMENT

Pour soutenir ce développement, Escaut Valenciennes Terminal est désormais ouvert H24, 6 j sur 7. En parallèle, Dock Seine Nord Europe / Escaut, syndicat mixte gestionnaire du port de Valenciennes, poursuit son extension. Dans une première phase achevée en octobre 2017, un nouveau parc de stockage pour conteneurs vides y a été aménagé. Pour un peu plus de 700 000 € dont 70 % financés par l'Etat, il s'étend sur 10 200 m² et permet un stockage sur 5 hauteurs. Début avril, une seconde phase de travaux sera lancée. Pour 8,5 M€, objet de demandes de subventions auprès de l'Etat, la Région (15 % chacun) et l'Europe (40 %), elle consiste à doubler la capacité du terminal pour la porter jusqu'à 140 000 EVP par an, et sa superficie à 35 000 m².

La mise en service de cette extension est prévue d'ici juin 2019 et comprend l'installation de rails pour recevoir un nouvel équipement de manutention. Depuis son ouverture en 2015, le terminal est équipé en effet d'un portique de type rhénan capable d'opérer deux barges de façon simultanée (avant-bec de 22,5 m), ainsi que des camions (arrière-bec de 13 m). Il est dimensionné pour traiter 85 000 EVP par an alors que le trafic 2017 du site s'est élevé à plus de 76 000 EVP...

Erick Demangeon

Le port d'Anvers intensifie ses collaborations en Afrique

Pour conduire leurs projets d'extension et moderniser leur organisation, les ports de Cotonou et de Dakar ont fait appel au port d'Anvers. Au Bénin, l'autorité portuaire belge s'est vu confier la gestion du port, tandis qu'au Sénégal, elle met à disposition ses expertises.

Depuis le début de l'année 2018, l'autorité portuaire d'Anvers assure la gestion du port de Cotonou au Bénin. Conduite par sa filiale Port of Antwerp International (PAI) spécialisée dans les activités de conseil et d'investissement, cette collaboration inédite et à titre temporaire vise plusieurs objectifs. « Notre principale mission consiste à moderniser l'administration portuaire du port béninois en terme d'organisation, de rénover les installations obsolètes ainsi que de préparer et d'orienter l'extension du port », explique Kristof Waterschoot, directeur général de PAI.

Avec un trafic annuel de 12 millions de tonnes environ, le port de Cotonou est aujourd'hui l'une des principales portes d'entrée vers plusieurs pays africains enclavés tels que le Burkina Faso, le Niger et la Mali. Pour conserver ce rôle et l'étendre, les autorités publiques du Bénin souhaitent y engager une série d'investissements dans le but de renforcer et d'augmenter ses capacités, ainsi que de le doter des meilleurs standards de gestion portuaire.

PARTENARIAT AVEC LE PORT DE DAKAR

Au travers d'un accord d'une durée de 5 ans signé le 2 mars dernier, l'autorité portuaire d'Anvers a conclu une nouvelle collaboration en Afrique avec le port de Dakar, au Sénégal. Ce partenariat s'inscrit dans la perspective du nouveau port de Dakar aménagé à une cinquantaine de kilomètres des installations actuelles. Avec des quais d'une profondeur de plus de 18 m capables de recevoir des porte-conteneurs de nouvelle génération, cette future



Signature de l'accord entre les autorités portuaires de Dakar et d'Anvers le 2 mars en présence d'Omar Guèye, ministre de la pêche et de l'économie maritime du Sénégal, le Premier ministre belge Charles Michel, le vice Premier ministre belge Alexander De Croo, Abouacar Sedikh Beye, directeur général du port de Dakar, et Kristof Waterschoot, directeur général de PAI et de l'APEC, filiales du port d'Anvers.

infrastructure comprendra également une zone économique et logistique de 600 ha. Dans ce cadre, deux filiales du port d'Anvers interviendront au côté de l'autorité portuaire sénégalaise : PAI et son centre de formation APEC. L'accord comprend également le développement des échanges entre les deux autorités portuaires en matière marketing et commerciale, gestion douanière, sûreté-sécurité et développement durable. Avec un trafic de l'ordre de 17 millions de tonnes, Dakar est l'un des plus grands ports sur la Côte d'Afrique de l'Ouest.

Erick Demangeon

DELTA DOUANE
FORMALITES ET EXPERTISE

Site Web : www.deltadouane.com

DIGITAL : Plateforme douane collaborative
<https://doc.deltadouane.com>

Contact : 02 32 12 03 51 / contact@deltadouane.com

Statut : OEA n° : FR 00164238

EXPORT - IMPORT
Notre Métier : **LA DOUANE**
18 ans d'expérience
170.000 opérations douane en 2017

Nos Services en Europe
Analyse et Conseil
Gestion Opérationnelle
Accises – Produits Pétroliers
Procédure Domiciliée
Représentation Fiscale

La piraterie maritime à son plus bas niveau historique

En 2017, 180 attaques ont été recensées sur les mers et océans du monde. Alors que la lutte contre la piraterie porte ses fruits, le Venezuela et le Bangladesh rejoignent l'Asie du sud-est, le golfe de Guinée et la Somalie parmi les zones les plus dangereuses.

Abordés, détournés, objet de tirs ou de tentatives d'attaques, les actes de piraterie relevés par le Bureau maritime international (BMI) sont multi-formes. Sur les 180 recensés l'an passé, 28 cas se sont accompagnés de prises d'otage et d'enlèvements impliquant 166 membres d'équipage dont trois ont été tués et six blessés. Malgré ces chiffres funèbres, la piraterie maritime recule. En 2017, elle a atteint son plus bas niveau depuis 22 ans. Plusieurs zones concentrent toutefois les mers plus dangereuses comme l'Asie du sud-est. Si la création de mouillages sécurisés a permis d'y réduire les risques, l'Indonésie concentre encore le plus grand nombre de faits en 2017 avec 43 attaques.

Dans la région, ce sont toutefois les Philippines qui se distinguent avec le doublement des incidents pour s'établir à 22. « La plupart se sont déroulés sur des navires en escale principalement dans les ports de Manille et de Batangas », constate le BMI. Aussi inquiétant est le danger persistant dans le golfe de Guinée avec 36 attaques. Parmi elles, 10 cas d'enlèvement dans les eaux nigérianes ou à proximité ont impliqué 65 membres d'équipage. La zone est également réputée pour les risques de tirs sur les navires.

AU LARGE DE LA SOMALIE ET DU BANGLADESH

Depuis 2015, les côtes vénézuéliennes apparaissent dans les relevés du BMI. D'un il y a 2 ans, les actes de piraterie sont passés à 5 en 2016 et à 12 l'an passé. Quasiment disparue en 2016, les attaques ont également sensiblement augmenté au large du Bangladesh et de la Somalie avec, respectivement, 11 et 9 incidents. En novembre 2017, un porte-conteneurs a ainsi été attaqué à 280 miles marins à l'est de Mogadiscio. « Incapables de monter à bord, les pirates ont tiré 2 roquettes RPG qui ont manqué leur cible avant de battre en retraite », présente le Bureau. Six pirates du commando ont été arrêtés par la force navale de l'Union européenne EUNAVFOR puis transférés aux Seychelles pour y être jugés. « Ils sont accusés d'acte de piraterie et risquent jusqu'à 30 ans d'emprisonnement s'ils sont reconnus coupables ». Ce cas démontre que les pirates somaliens conservent la capacité de lancer des attaques sur des navires marchands à des centaines de kilomètres de leurs côtes met en garde le BMI.

Si tous les types de bateaux sont victimes des pirates, vraquiers et citerniers en tête, trois pavillons ont subi plus de 50 % des attaques en 2017 : Singapour, Allemagne et Grèce.

Erick Demangeon

Militzer & Münch et Italmondo s'allient

Pour développer ses flux import - export entre l'Italie et ses filiales en Algérie, Tunisie et au Maroc, Militzer & Münch a conclu un partenariat exclusif avec Italmondo. Le groupe italien exploite six plateformes à Milan, Turin, Padoue, Bologne, Florence et Rome totalisant plus de 200 000 m², et est actif dans les transports nationaux et internationaux par route, mer et air ainsi que la douane. Ensemble, Italmondo et M&M annoncent le lancement de services routiers de groupage bi-hebdomadaires et en camions complets entre l'Italie, le Maroc et la Tunisie. Les envois avec l'Algérie sont assurés en conteneurs FCL et LCL.

Au Maroc, M&M s'appuie sur un réseau composé de quatre sites : Casablanca (19 000 m²), Aéroport de Casablanca (13 000 m²), Tanger Gzenaya (10 000 m²) et un bureau de liaison sur Tanger Med. En Tunisie, le groupe compte trois plateformes sous douane à Radès -Tunis (12 000m²), Sousse (5 000 m²) et Sfax ainsi qu'une agence aérienne à Tunis Carthage. Depuis 2016, M&M est enfin implanté en propre en Algérie au moyen d'un bureau à Alger. *ED.*



Le Havre / Marseille - Fos Nouvel accès ferroviaire pour les chargeurs suisses

Pour conquérir les flux conteneurisés suisses, Le Havre et Marseille-Fos ont uni leurs forces pour concevoir une nouvelle navette ferroviaire. Avec le concours de Naviland Cargo, ce partenariat inédit permet aux chargeurs helvètes d'optimiser leurs transit-time à l'import comme à l'export.

En association avec Naviland Cargo, filiale de SNCF Logistics, HAROPA - Port du Havre et le port de Marseille/Fos ont lancé mi-mars une nouvelle navette ferroviaire avec la Suisse. Elle relie trois fois par semaine, en Jour A - Jour C, chacun des deux ports au terminal de Chavornay, situé près de Lausanne en Suisse normande, via le chantier de Dijon-Gevrey en Bourgogne. « Le potentiel du marché conteneurisé suisse est estimé entre 350 000 et 400 000 EVP par an. Aujourd'hui, une part marginale de ce trafic transite par les ports français. Cette navette doit permettre de capter une part significative de ces volumes », explique Hervé Martel, directeur général de HAROPA - Port du Havre. Dans l'esprit du Comité interministériel de la mer et des Assises de l'économie de la mer tenus en novembre 2017 qui, chacun, ont plaidé pour la mise en œuvre de synergies entre ports français, le démarrage de la ligne est supporté financière-

ment par les deux ports français, les régions PACA et Normandie, et Naviland Cargo.

DÉLAIS OPTIMISÉS

Grâce à la nouvelle connexion avec Marseille/Fos qui a traité 40 000 EVP par fer l'an passé (+ 15 %), les marchandises de et vers la Suisse bénéficient de transit-time optimisés de plusieurs jours avec les marchés méditerranéens et à l'est du canal de Suez par rapport à des envois via les ports rhénans. Avec Le Havre et son terminal multimodal qui fonctionne désormais normalement (145 000 EVP en 2017, + 80 %), la réduction des délais de transport concernent les flux avec les Amériques. Au-delà, cette nouvelle desserte ferroviaire avec la Suisse représente des capacités équivalentes à 12 000 camions par an. *Erick Demangeon*



COMBIPASS

RENTAL INTERMODAL EQUIPMENT

CHOOSE THE LEADING RENTAL PARTNER www.combipass.com

Le transport intermodal

pour une vraie alternative au tout routier

Un maillage international • Allemagne • Belgique • Espagne • Italie • France • Pays-Bas

610 rue du Grand Gigognan Forum de Courtine B.P 910 84090 AVIGNON CEDEX 9 FRANCE

Tel.: +33 (0)4 90 80 78 90 - Fax: +33 (0)4 90 80 78 91 customer-service@combipass.com

Reprise soutenue dans le **fret aérien**

Sous l'effet de la reprise économique mondiale et du dynamisme du commerce électronique international ainsi que des marchandises sous température dirigée, le fret aérien retrouve un haut niveau d'activité. Les marchés africain et européen se distinguent par leur vitalité. En 2018 et au-delà, le défi sera d'optimiser les coefficients de remplissage.

Pour le fret aérien, l'année 2017 s'est soldée par plusieurs satisfactions. En termes de trafic tout d'abord avec une hausse mesurée en tonnes kilomètres de 9 %, soit plus du double de la progression enregistrée en 2016 (+ 3,6 %). « La croissance du trafic de fret aérien a été aussi deux fois plus rapide que celle du commerce mondiale (+ 4,3 %). Cette surperformance est attribuable à la forte demande des exportations manufacturières, puisque les entreprises cherchaient à reconstituer rapidement leurs stocks », commente Alexandre de Juniac, directeur général de l'Association du transport aérien international (IATA).

La deuxième satisfaction provient de l'évolution des capacités, limitée dans le même temps, à 3 %. « Nous avons donc constaté des améliorations quant aux coefficients de charge, aux rendements et aux recettes ». L'offre en transport de fret aérien est encore loin d'être optimisée toutefois. Selon IATA, le coefficient de remplissage des avions ne s'élève en effet qu'à 45,5 % en 2017.

L'AFRIQUE SE DISTINGUE

Par région, la zone Asie-Pacifique demeure la plus importante, et

concentre à elle seule 37 % du fret aérien mondial malgré une performance inférieure à la moyenne avec une progression de 7,8 %. En deuxième position (24,2 %), l'Europe a été l'un des moteurs du développement de la filière avec un bond de près de 12 %. Suivent ensuite l'Amérique du Nord (20,5 %), le Moyen-Orient (13,7 %), l'Amérique latine (2,7 %) et l'Afrique (1,9 %). Si la part du continent africain reste modeste sur le marché du fret aérien mondial, il affiche en revanche la plus forte croissance l'an passé à près de 25 % !

4,5 % D'AUGMENTATION EN 2018

Sur la lancée de 2017, les prévisions IATA pour l'année en cours sont optimistes. « La confiance des consommateurs est excellente. On observe une vigueur accrue du commerce électronique international et du transport de marchandises sensibles à la température et à durée de conservation limitée, comme les produits pharmaceutiques », déclare Alexandre de Juniac. Pour autant, le taux de croissance devrait être inférieur à celui exceptionnel de 9 % enregistré en 2017 pour se stabiliser autour de 4,5 %.

Erick Demangeon



VOTRE SERVICE ASSISTANCE À L'INTERNATIONAL

Gagnez du temps confiez nous vos questions

NOS DOMAINES D'INTERVENTION

- Information pays ou sectorielle
- Information douane, normes réglementaires
- Questions logistiques, transport
- Appui à la mise en place de moyens de paiement
- Information sur la mobilité des collaborateurs

18 années d'existence
Des centaines de références
Plusieurs milliers de questions traitées par an

assistance@classe-export.com
04 72 59 10 12
www.classe-export.org

CLASSE EXPORT

MOVING WE KEEP YOU

Le port d'Anvers n'est pas simplement votre partenaire de transport. Chaque défi que vous nous lancez, nous pousse à mieux vous servir. En nous adaptant sans cesse à vos besoins, nous obtenons une distribution plus rapide, une logistique plus intelligente, des dédouanements plus fluides, des activités plus durables et des procédures plus transparentes. Des solutions plus performantes qui vous inspirent continuellement. Au Port d'Anvers l'immobilité n'est pas une option. Nous sommes toujours en mouvement!

Challenge us at
customerservice@portofantwerp.com

Follow us at
www.portofantwerp.com/en/supplychainperspective



Everything is Possible at the  **Port of Antwerp**

Arrêt conseillé en **Iran**

LAWEX poursuit sa politique de développement de la grande exportation et a ouvert à l'automne dernier un poste d'attaché économique et commercial à Téhéran.

Entretien avec Christophe Smitz, nouvel AEC de l'AWEX à Téhéran

Vous avez pris votre poste en novembre 2017, après la mission multi sectorielle belge. Vous essayez les plâtres !

Jusqu'à présent, les trois régions étaient représentées par la Région flamande. Désormais, l'AWEX vole de ses propres ailes dans un immeuble séparé. Tout est à faire, en effet.

L'Iran n'est pas un pays facile, la tension est remontée avec Israël à travers le conflit en Syrie.

Vous savez, il y a des tensions au Moyen-Orient depuis septante ans ! Mes amis français à Téhéran sont inquiets de l'attitude intransigeante de Donald Trump, d'autant plus que les Français ont beaucoup investi en Iran, contrairement aux Belges qui se limitent principalement à l'exportation. Personnellement, je crois que la position de l'Europe est positive vis-à-vis de l'Iran. Elle se matérialise par la visite de nombreuses délégations et sera encore renforcée par le probable voyage officiel du président Macron au mois de mai.

Et le climat politique dans le pays ?

Il y a eu des manifestations mais à Téhéran, il fallait chercher pour les voir. Il faut aussi tenir compte de l'amplification donnée aux événements par les médias occidentaux. Ce que je vois régulièrement, c'est vrai, ce sont de plus en plus de femmes qui abandonnent le voile, le temps d'un instant. Mais personne ici n'a envie d'une nouvelle révolution.

BELGIQUE = DIABLES ROUGES + BRUXELLES

Comment est perçue la Belgique ?

La Belgique est peu connue, si ce n'est par les résultats des Diables Rouges ! Mais une majorité d'Iraniens connaissent Bruxelles, la capitale de l'Union européenne. Ceci dit, pour ceux qui les connaissent, la Belgique et les produits belges sont appréciés. Les hommes d'affaires iraniens savent que l'on produit de la qualité. La France a investi beaucoup mais elle exporte moins du double de la Belgique pour une population six fois plus nombreuse ! Par contre, mes interlocuteurs ne font pas la distinction entre Belgique et Wallonie.

LES IMPORTATEURS LOCAUX SONT INDISPENSABLES

Vous êtes un pionnier en quelque sorte.

De nombreuses sociétés wallonnes étaient déjà en Iran avant mon arrivée mais tout est à faire pour l'installation des bureaux, créer des bases de données, comprendre la législation locale et ses subtilités, constituer un réseau et identifier les bons partenaires pour nos entreprises. Heureusement, l'Iran est un pays très centralisé et la plupart des contacts peuvent se nouer à Téhéran, une mégapole de près de 15 millions d'habitants. 85 % du business se fait à Téhéran, même s'il existe d'autres pôles d'activités importants comme Ispahan, Tabriz ou Chiraz. Les autorités imposent d'ailleurs parfois aux investisseurs de s'implanter en dehors de la capitale ou de ses environs.

Les importateurs jouent un rôle déterminant.

Pour les exportateurs belges et wallons, certainement. Les sociétés belges vendent leurs produits par l'intermédiaire de distributeurs locaux qui, généralement, exigent une exclusivité d'au moins trois ans. Ces intermédiaires sont souvent indispensables pour pouvoir enregistrer les produits, surtout dans le secteur médical. Pour éviter des taxes à l'importation trop importantes, il est conseillé d'identifier un partenaire qui pourra terminer le produit sur place. Les entreprises exportent alors des produits semi-finis et la société iranienne s'occupe de l'emballage, de l'étiquetage ou encore de l'ajout d'ingrédients.

LE CONTRÔLE DU DOUBLE USAGE ET L'APPUI DES BANQUES

Ce n'est quand-même pas un pays facile.

Il y a effectivement de nombreuses difficultés qui rendent l'accès au marché plus complexe. Les sanctions américaines ne sont pas levées et si les sanctions de l'Union européenne et de l'ONU le sont, certaines institutions et hommes d'affaires iraniens sont toujours frappés d'interdiction. Et pour toute une série de produits que l'on appelle à double usage, il faut obtenir une licence d'exportation auprès de la Région wallonne qui vérifie que des produits à usage civil ne pourront pas être convertis pour un usage militaire, comme par exemple dans le nucléaire. L'utilisateur final doit aussi être identifié.

Et puis il y a la question du financement des exportations.

En effet, les partenaires iraniens cherchent souvent du financement.

Les exportateurs de pays comme l'Autriche et le Danemark, par exemple, disposent d'un avantage concurrentiel parce que leurs banques ouvrent plus facilement des lignes de crédit pour les opérations commerciales avec les Iraniens. Les banques belges restent très frileuses face à ce qu'il leur semble être un pays à risques. Il y a donc des progrès à faire dans ce domaine. Néanmoins, Belfius et CBC/KBC ne sont pas totalement fermés à l'idée de travailler avec l'Iran.

UN SECTEUR DE LA SANTÉ EN PLEIN DÉVELOPPEMENT

D'autant plus que, comme vous le dites, les opportunités d'affaires ne manquent pas.

En particulier dans le secteur de la santé. J'ai récemment participé à une activité « cross market » organisée à Dubaï par l'AWEX, où j'ai pu rencontrer des sociétés iraniennes à la recherche de partenaires européens. Le pays compte 82 millions d'habitants et le gouvernement a de grands projets dans le domaine de la santé, en particulier dans le secteur hospitalier. Les opportunités sont réelles pour les entreprises wallonnes dans les équipements médicaux et les biotechnologies. D'autres secteurs sont porteurs aussi : le traitement des eaux, l'environnement, les technologies de l'information, l'oil & gas, la pétrochimie, les équipements industriels dans la métallurgie, la verrerie et l'automobile.

L'automobile ?

L'Iran possède ses propres constructeurs comme Saipa ou Iran Khodro qui assemblent aussi des Peugeot, des Citroën et des Renault.

De grandes sociétés wallonnes sont donc déjà présentes sur le sol iranien ?

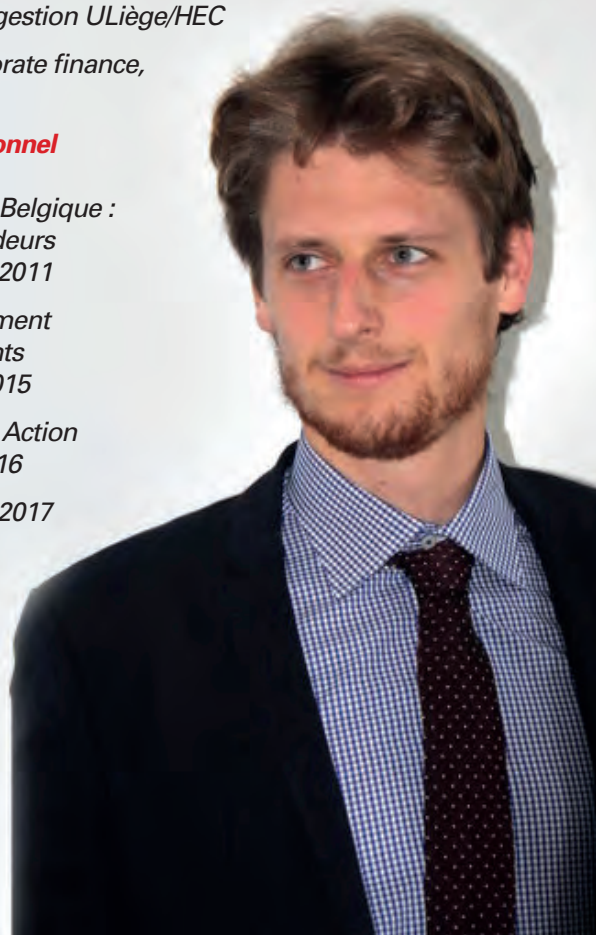
Fin février, nous avons organisé avec l'Union Wallonne des entreprises une

Christophe Smitz, nouvel AEC de l'AWEX à Téhéran

- Né à Huy, 1986
- Masters en relations internationales et en sciences de gestion ULiège/HEC
- Master en corporate finance, ESADE Madrid

Parcours professionnel

- Croix-Rouge de Belgique : Centre de demandeurs d'asile de Bierset, 2011
- AWEX, département des investissements étrangers, 2012-2015
- Volontariat chez Action contre la Faim, 2016
- AEC à Téhéran, 2017



mission dans le secteur du verre. D'autre part, CMI a fourni 50 % des lignes de galvanisation de la sidérurgie iranienne et Hamon, une société du Brabant wallon, a obtenu quatre contrats pour 10 millions en 2017 pour trois tours de refroidissement et un condensateur de refroidissement par air.

Que doivent faire les candidats à l'exportation pour mettre un maximum de chances de leur côté ?

Pour éviter des droits de douane trop élevés, on peut conclure une joint-venture avec un partenaire iranien ou faire produire sous licence. Ou, comme je l'ai dit, exporter des produits semi-finis pour lesquels les droits de douane sont limités à 10 % parce que l'état iranien privilégie au maximum l'emploi local.

En ce qui concerne les relations commerciales, il faut absolument venir sur place afin d'avoir un contact direct avec ses interlocuteurs. Pour le suivi, je conseille l'utilisation du réseau social russe Telegram qui est très répandu en Iran. Le bureau de l'AWEX est également là pour entretenir ces contacts et créer un lien de proximité avec les partenaires iraniens.

Vous prévoyez des actions prochainement ?

J'ai rendu récemment un plan d'actions pour 2019. Nous devons encore en discuter mais nous allons privilégier des missions sectorielles dans les secteurs du oil&gas/pétrochimie, de la métallurgie, des technologies de l'environnement et bien sûr du médical. En 2018, des missions en province de plus petite ampleur sont également prévues.

Propos recueillis par Alain Braibant

Audiofocus

Ses enceintes acoustiques fabriquées à Ciney font vibrer Tachkent

Seule société wallonne de fabrication d'enceintes acoustiques pour professionnels, Audiofocus se bat contre des géants du secteur et tire son épingle du jeu. Elle exporte dans 45 pays, dont certains peu courus par les exportateurs wallons comme l'Ouzbékistan et l'Azerbaïdjan. Mais quelle est la clé de son succès ?

Audiofocus est née d'une passion. A l'âge de seize ans, Xavier Marchal commence à développer des amplificateurs et des enceintes acoustiques pour son propre usage et celui de ses amis. Devenu ingénieur électromécanicien, Xavier est aussi autodidacte. En 1998, il cofonde, avec Ann Leroy, la société anonyme Community Europe, tandis que la marque Audiofocus voit le jour en 2001 avec la première enceinte vendue à un copain. Il se met à créer des baffles à toute épreuve à destination du marché professionnel (cafés, restaurants, clubs, discothèques, festivals, concerts). Au début, la production semi-industrielle ne dépasse pas 3 000 enceintes par an. De 2001 à 2010, la société évolue, essentiellement sur le marché local, le Benelux et la France dès 2008. « Cela restait une production relativement artisanale dans un entrepôt de 700 m² avec une petite équipe de production de deux ou trois ouvriers », commence Alexandre Kostenko, directeur des ventes d'Audiofocus.

**DEPUIS PLUS
DE QUATRE ANS
EN OUZBÉKISTAN**

L'expansion réelle et le début de l'histoire à l'international commence en 2010, lors d'un salon à Francfort où se signent plusieurs contrats de distribution avec des clients venus de Turquie et de Corée du Sud, notamment. Alexandre Kostenko rejoint Audiofocus en 2012 en tant que

stagiaire Explort. « J'avais 22 ans et pour mission de prospecter l'Ukraine et d'y trouver un distributeur. » Sa mission accomplie, il propose ses services à l'entreprise pour aller prospecter d'autres marchés non encore explorés. Engagé, il ouvre successivement les marchés de l'Ouzbékistan, du Kazakhstan, de l'Azerbaïdjan, de la Géorgie, des pays baltes et du Kenya. « Nous exportons en Ouzbékistan depuis plus de quatre ans.

Nous venons encore d'y envoyer quinze palettes de produits supplémentaires. Mi-janvier, nous avons équipé de notre nouveau système la salle de concert Istiklol (4 500 places assises) à Tachkent. Je m'y suis rendu pour superviser l'installation, expliquer la technologie au client et lui apprendre à l'utiliser. Jusqu'à présent, il s'agit de notre plus grosse installation. Elle représente une part importante de notre chiffre d'affaires en 2017. »

DISTRIBUTEURS EXCLUSIFS

Aujourd'hui, les produits Audiofocus sont présents dans 45 pays sur les cinq continents. Mais comment fait cette PME d'un peu plus d'une quinzaine d'années pour décrocher des marchés si divers ? D'abord, par une approche indirecte, via un distributeur. « Evidemment, l'idéal est de trouver un distributeur local exclusif avec son propre réseau de représentants qui peuvent couvrir l'ensemble du marché, remarque Alexandre Kostenko. Un distributeur avec des ressources financières solides et stables, des connaissances du produit, une bonne compré-



*Xavier Marchal
Co-fondateur*

hension du marketing et qui peut avoir du stock. C'est essentiel de pouvoir compter sur un bon partenaire qui peut supporter la marque. »

VIA LES RÉSEAUX SOCIAUX

Ensuite, une approche directe, via les réseaux sociaux principalement. « Il y a quelques années, j'ai entamé une campagne marketing en créant une chaîne Youtube, notre page Audiofocus sur Facebook. J'y promeus nos produits et notre savoir-faire afin d'atteindre un maximum de clients potentiels, en ciblant des professionnels de l'industrie audio. Je réalise souvent une couverture internationale. Cela a amené beaucoup d'intérêt, de visites sur notre site Internet et de demandes d'information et de prix. De fil en aiguille, une demande sur dix est concluante. C'est ainsi que nous avons commencé à pénétrer deux ou trois marchés de manière directe. Après cette demande de clients finaux, des distributeurs potentiels se sont manifestés pour nous représenter. »

Actuellement, la société compte des distributeurs exclusifs en Inde, en Malaisie, au Vietnam, en Corée du Sud, et des partenaires en Chine, en Indonésie, aux Philippines, aux Caraïbes et au Chili, le



dernier en date. « Par ailleurs, nous avons engagé un représentant commercial basé à Hong-Kong pour couvrir la région asiatique avec, comme objectif, de doubler le chiffre d'affaires de la région fin 2018. Cet engagement a été possible grâce aux subsides de l'Awex pour ouverture d'un bureau étranger, effectif depuis début janvier 2018. »

APPROCHE DYNAMIQUE ET PROACTIVE

Quels conseils donnerait Alexandre Kostenko à des PME wallonnes qui souhaiteraient explorer ces marchés moins courus ? « Je leur dirais de ne pas avoir peur de se casser les dents à l'étranger, mais d'opter une approche dynamique et proactive. Au début, nous sommes allés à l'étranger sans expérience à l'international et sans capacité de production adéquate. Cependant, tout était préparé au préalable. Les commandes ont démarré, nous nous sommes équipés en machines et nous avons engagé du personnel.

C'est important de passer une semaine sur place pour identifier des clients potentiels, de les rencontrer et d'établir des contacts sur place, plutôt que de simplement envoyer des e-mails ou d'attendre qu'un client vienne à nous. C'est ainsi que nous avons commencé notre stratégie à l'international. J'ai passé beaucoup de temps à voyager, j'ai prospecté plus de vingt pays à travers le monde et j'ai rapporté quinze contrats de distribution ! A chaque fois, je passais entre cinq et dix jours sur place.

J'analysais le marché, j'effectuais une veille, une étude de marché, j'identifiais tous les contacts potentiels et j'en dressais la liste. Comme nos produits sont de niche, selon les pays, les contacts potentiels varient. Par exemple, pour l'Ukraine, j'ai rencontré quarante prospects, pour l'Ouzbékistan, deux, pour le Kazakhstan, dix. »

DES MARCHÉS AVEC PEU DE CONCURRENCE

Comment ont évolué vos prospections ?

« Au début, c'était difficile, car nous n'avions pas de notoriété, ni une grande gamme de produits, pas vraiment de porte-folio, ni de références. Aujourd'hui, c'est chose faite. Chaque année, c'est devenu de plus en plus facile de trouver un bon partenaire parce que nous avons un porte-folio et des références. Un effet de boule de neige. Les gens sont très ouverts à découvrir de nouvelles marques. »

Comment se prémunir des risques de non-paiements ?

« Depuis le début, notre règle d'or est le paiement à 100 % avant le départ des marchandises. Pour les utilisateurs finaux, nous contrôlons le transport et nous leur proposons le service livraison devant leur porte lié à nos partenaires transporteurs en Belgique et avec les documents adéquats. »

Derniers conseils ? « Il faut savoir s'adapter et être flexible, à l'écoute des clients et disposer de catalogues en anglais. Chaque marché étant différent, il s'agit de démon-

trer que les produits sont stables, fiables, que le service après-vente est en place et que les pièces sont en permanence en stock. Une bonne piste consiste à trouver des marchés avec du potentiel, là où il n'y a pas beaucoup de concurrence. C'est pourquoi j'ai opté pour l'Ouzbékistan, le Kazakhstan... Ces voyages coûtent cher, mais les aides précieuses de l'Awex permettent de réduire fortement les coûts et de prospecter de nombreux marchés. »

ACCROÎTRE LA PRODUCTION

Quelle est votre stratégie de développement en 2018 ?

« La stratégie est basée sur les réseaux sociaux, avec des vidéos courtes afin que les clients potentiels puissent voir rapidement les différents produits, plutôt que des photos. Et nous continuons à faire grandir notre usine de fabrication à Achêne (Ciney), dans le Namurois. Tous nos produits sont fabriqués ici, depuis le bois jusqu'à l'assemblage, la peinture, le montage des composants, le contrôle qualité, le packaging et l'expédition. Un envoi régulier compte une dizaine de palettes, mais nous venons d'expédier un camion semi-remorque, ce qui est encore relativement rare ! **Nous devons accroître notre production, innover, développer des produits adéquats correspondant à la demande du marché, devenu très concurrentiel, séduire les clients avec un bon rapport qualité/prix et leur apporter des solutions. Nous participons à des foires et salons à l'étranger, cette année, au Vietnam, au Mexique, à Francfort et à Londres, notamment.** »

Aujourd'hui, Audiofocus emploie 23 personnes et a développé en 2017 un chiffre d'affaires de 2,5 millions d'euros, dont 35 % réalisé à l'intérieur de l'Union européenne (dont 13 % en Belgique) et 65 % en dehors de l'UE, soit une croissance de 30 % par rapport à 2016. « Nous nous tournons vers le marché de l'installation qui représente à lui seul 80 % du marché global. Nous allons commencer à proposer notre matériel à des festivals de 5 000, 10 000 et 15 000 personnes. **Audiofocus est une marque en devenir. Le potentiel de croissance est énorme, tant en Belgique qu'à l'étranger.** »

Jacqueline Remits

Objectif Pakistan

Quand on évoque le Pakistan, on pense instabilité, attentats, talibans, base arrière de l'Afghanistan. La première réaction à l'idée d'y nouer des relations commerciales va de la réticence à la prudence en passant par la circonspection.

Il n'empêche, la République islamique du Pakistan, créée en 1947 sur les vestiges d'une partie de l'ancien empire des Indes, vaste pays grand comme plus de vingt-cinq fois la Belgique et peuplé de près de 200 millions d'habitants, offre aux exportateurs wallons de nombreuses opportunités d'affaires dans des domaines très divers.

4^{ÈME} PRODUCTEUR MONDIAL DE COTON

Dans l'économie du pays, le secteur agricole représente 25 % du PIB et 40 % de l'emploi. On y cultive le blé, la canne à sucre, les fruits, les légumes, le riz et le tabac. L'élevage du bétail est aussi très développé et, surtout, le Pakistan est le quatrième plus grand producteur mondial de coton.

Avec des réserves naturelles importantes de cuivre, de gaz et de pétrole, l'industrie contribue pour 20 % à la richesse du pays et de l'emploi, notamment dans le textile et le vêtement - la principale source de rentrées de devises étrangères -, le pétrole, le travail du métal, le ciment, les engrais et le transport maritime. Enfin, le tertiaire, 55 % du PIB, fournit un tiers des emplois du pays.

UNE CLASSE MOYENNE DE 25 MILLIONS DE PERSONNES AVIDES DE CONSOMMER

La pauvreté touche néanmoins près de 40 % de la population, surtout dans les campagnes, mais, comme l'explique Laurent Paquet, senior project manager Asie-Pacifique à l'AWEX, « à coté de cette misère endémique, une classe moyenne de près de 25 millions de personnes s'est progressivement constituée avec un pouvoir d'achat non négligeable et une forte envie de consommation. En outre, une élite qui représente moins de 5 % de la population, grands propriétaires terriens, hauts fonctionnaires d'état, responsables

politiques, est extrêmement riche et alimente le commerce des articles de luxe. » Depuis 2013, la situation économique du Pakistan s'est quelque peu améliorée sous l'effet de plusieurs facteurs :

- la résorption progressive du déficit budgétaire (4,3 % en 2016) grâce à des mesures d'assainissement,
- la diminution des dépenses à la suite d'une baisse importante du prix des hydrocarbures et, enfin,
- une légère augmentation des recettes par une meilleure collecte de l'impôt et une amélioration de l'activité économique.

« Les progrès économiques actuels, poursuit Laurent Paquet, sont aussi favorisés par un climat politique positif. Le principal parti, la Ligue musulmane pakistanaise, dont sont issus le président de la République et le premier ministre, est un parti de centre-droit favorable à l'économie de marché. Le commerce et les investissements ont été fortement libéralisés à la suite d'engagements pris vis-à-vis de l'OMC et d'un accord conclu avec le FMI, assorti de facilités de crédit pour un montant de 6,2 milliards de dollars. De plus, la Banque mondiale soutient 29 grands projets de développement pour 5,4 milliards de dollars. »

GROS BESOINS D'INVESTISSEMENTS MAIS PRÉSENCE CHINOISE...

Les investissements nécessaires sont en effet considérables dans les infrastructures énergétiques, les transports, l'environnement, l'approvisionnement en

Route du Karakorum, reliant la Chine au Pakistan, en franchissant des cols jusqu'à 4 693 mètres d'altitude .



eau et les télécommunications. Dans ce contexte, les entreprises locales, tant privées que publiques, ont un réel besoin de l'expertise des spécialistes étrangers.

A cela s'ajoutent les besoins traditionnels dans l'industrie textile, les raffineries de pétrole, la vingtaine d'usines d'assemblage d'automobiles et de motos, le traitement des métaux, la production d'engrais et les cimenteries, particulièrement florissantes grâce au processus de privatisation et au boom dans la construction. Enfin, le secteur pharmaceutique est devenu un des acteurs économiques majeurs du

Pakistan et les grandes entreprises internationales y sont bien présentes. Avec la constitution du « couloir économique » Chine-Pakistan, via notamment l'autoroute la plus haute du monde qui traverse l'Himalaya à 4600m d'altitude, les Chinois, dont l'objectif est de contre-balancer l'hégémonie indienne en Asie du Sud, ont beaucoup investi et sont devenus un des principaux partenaires du Pakistan. Les autres grands fournisseurs sont les Etats-Unis, l'Union Européenne, la Turquie, l'Iran, l'Arabie saoudite et les pays du Golfe, qui ont l'avantage d'être géographiquement proches.

Au milieu de ces géants, comment se comporte la Wallonie ?

Plusieurs entreprises wallonnes (voir exemple en encadré) sont déjà actives sur le sol pakistanais et l'objectif de l'AWEX et de son attaché économique et commercial basé à Islamabad, Abid Husain, (Royal Embassy of Belgium, House 14, Street 17, F-7/2, Islamabad, beltrade@comsats.net.pk), est de renforcer cette présence, conformément à l'objectif fixé, à savoir inciter les patrons wallons à se lancer plus franchement dans la grande exportation.

40 % DES EXPORTATIONS BELGES PROVIENNENT DE WALLONIE, LE PHARMA EN POINTE

Ceci dit, le bilan n'est pas totalement négatif, au contraire. Les exportations wallonnes vers le Pakistan ont atteint 165 millions en 2017 pour 425 millions pour l'ensemble de la Belgique. La part de la Wallonie est donc de près de 40 %. Actuellement, le Pakistan est le 37^{ème} client de la Wallonie, entre Israël et le Nigeria, et si l'on ne considère que le seul continent asiatique, le Pakistan est son cinquième client, entre l'Inde et Taïwan. Le secteur pharmaceutique et la chimie sont en hausse constante depuis 2015 et le chiffre pour les machines et équipements a doublé entre 2016 et 2017.

Sans surprise, le secteur pharmaceutique se taille la part du lion avec plus de 80 % du total des exportations. Viennent ensuite le secteur des machines et équipements (près de 10%), l'agroalimentaire



Vigan fait partie du groupe Van de Wiele. La société a participé en 2010 à la construction d'un terminal à grains et à engrais pour la manutention de 4.000.000 de tonnes par an à Port Qasim, près de Karachi sur la côte de la mer d'Arabie. L'entreprise du Brabant wallon a fourni un déchargeur pneumatique de 600T/h, un déchargeur mécanique de 1000T/h, 12 stations d'ensachage, un silo à fond plat de 40.000 m³ plus l'ingénierie et le génie civil.

Vigan conçoit, fabrique et assemble sur site des équipements de manutention pour les produits secs en vrac d'origine agricole, principalement les céréales. L'entreprise nivelloise, qui fêtera ses 50 ans d'existence en mai prochain, est présente dans 100 pays. Elle exporte 98 % de sa production, a réalisé en 2016 un chiffre d'affaires de 26 millions et emploie 24 personnes.

(2,8%), la chimie (2,7%) et les métaux et ouvrages (1,6%). La marge de progression est donc encore bien réelle.

MISSION ÉCONOMIQUE, CE PROCHAIN AUTOMNE

La dernière mission économique au Pakistan a eu lieu à l'automne 2015. Pour amplifier la tendance actuelle, plusieurs actions ont été prévues en 2018. « Du 31 janvier au 3 février puis du 18 au 22 février, l'AWEX a invité plusieurs hommes d'affaires pakistanais à deux « cross market » organisés à Dubaï dans le cadre des salons « Arab Health » et « Gulfood » et à la fin de l'année, une grande mission multi sectorielle se déroulera du 5 au 8 novembre à Karachi et à Lahore, les deux villes les plus peuplées du pays. »

De quoi confirmer en 2018 et 2019 les résultats encourageants de 2017.

Alain Braibant

EN CHIFFRES



- 793.000 km², 193 millions d'habitants, 60 % de moins de 20 ans
- 10 métropoles de plus d'un million d'habitants
- Capitale : Islamabad (1,4 million)
- Villes principales : Karachi (9 millions) et Lahore (5 millions)
- 76 % de sunnites, 20 % de chiïtes, 1,7 % de chrétiens
- Reprise économique depuis 2013, croissance du PIB : 4,7 % en 2016, 5,2 % en 2017
- Inflation, 2,9 % - chômage, 6 % mais beaucoup de sous-emplois
- Progression démographique de 2 % par an

Lundi 4 et Mardi 5 juin 2018 à l'Aula Magna de Louvain-la-Neuve

Wallonia Export Days 2018

Deux jours de rencontres d'affaires pour réussir à l'export !

Tout ce que vous avez toujours voulu savoir sur l'export, c'est aux Wallonia Export Days 2018 que vous le trouverez ! Le rendez-vous incontournable des exportateurs, l'événement majeur du commerce international en Wallonie revient pour sa 4^e édition.

RENDEZ-VOUS D'AFFAIRES

Le moyen idéal de développer votre activité à l'international ? Participer aux Wallonia Export Days. Vous recherchez des contacts professionnels sur un marché ou un secteur précis ? Vous avez besoin de conseils pour vous implanter à l'étranger ? Vous rencontrez une problématique particulière à l'export ? L'équipe de Classe Export propose de vous organiser des rendez-vous d'affaires selon vos propres critères, en sélectionnant des exposants susceptibles de vous apporter des solutions concrètes.

Vous bénéficierez ainsi d'entretiens constructifs, pertinents et efficaces. Les entretiens, d'une durée de trente minutes, s'effectuent sur le stand de l'exposant. Pour bénéficier d'un planning de rendez-vous B2B organisés selon vos souhaits et disponibilités avec les experts présents, inscrivez-vous vite sur le site www.wallonia-export-days.be

LUNDI 4 JUIN

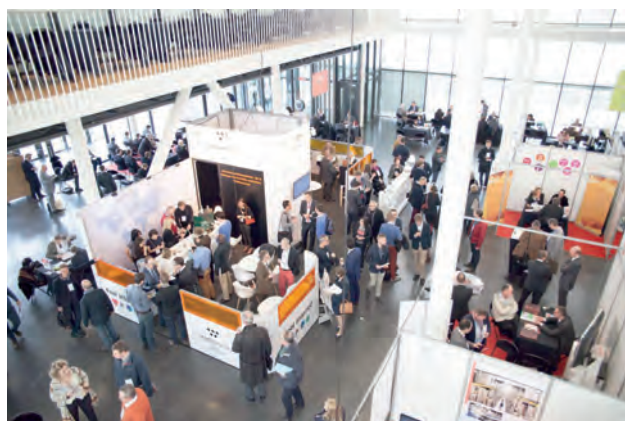
Des conférences aux thématiques variées sont également organisées : Comment réussir en affaires au Mexique ? ; Le contrat d'affaires, les aides aux PME ; L'Egypte : l'éveil du pays des pharaons ; Israël, les sciences du vivant dans la start-up Nation ; Exportation de produits agroalimentaires hors UE : aspects réglementaires ; Répondre aux appels d'offres d'organisations internationales ; E-commerce en Chine : focus sur trois secteurs-clés ; Le Portugal, un marché fait pour vous ?

DÉBUTER À L'EXPORT

Vous avez peu ou pas d'expérience à l'international ? L'export, vous y pensez, mais vous n'avez pas encore osé franchir le pas ? La Wallonie regorge de jeunes entreprises qui ne peuvent envisager de croissance qu'en se tournant vers l'international. L'exportation est une superbe aventure qui doit être maîtrisée : choix des marchés, calcul du prix de revient, lecture et rédaction des contrats commerciaux, premières approches prospectives. Comment s'y retrouver ? Quelques règles d'or ? Venez **découvrir les étapes et les enjeux d'un projet d'export**, les services de l'Awex mis à votre disposition pour mettre toutes les chances de votre côté et laissez-vous inspirer par les témoignages d'entreprises qui ont franchi le pas. Lundi 4 juin de 11h30 à 13 h.

SÉMINAIRES ET CONFÉRENCES

Renforcez vos compétences et maîtrisez les techniques essentielles pour réussir à l'international aux côtés d'experts de renom. Une vingtaine de conférences seront organisées couvrant à la fois des thématiques sectorielles, géographiques, ou abordant les techniques du commerce international.



RÉUSSIR À LA GRANDE EXPORTATION : 5 RÉUSSITES, 5 TÉMOIGNAGES

Depuis 1996, la Wallonie a augmenté de plus de 50 % la part de ses exportations sur les pays situés hors Union européenne. Dans un contexte où 50 % du PIB mondial est désormais réalisé par les pays émergents, il est capital pour les entreprises wallonnes d'intégrer la réflexion du grand export dans leurs démarches internationales. Plus encore qu'à l'égard de partenaires commerciaux plus proches, le challenge d'une réussite au-delà de l'horizon passe par une solide préparation et la définition d'une vraie stratégie. Celle-ci est nécessairement plurielle selon les marchés ciblés, les produits proposés et le besoin du client.

Lors de la séance plénière, avec la participation de **Pascale Delcomminette**, administratrice générale de l'Awex, et de **Pierre-Yves Jeholet**, vice-président et ministre de l'Economie, de l'Industrie, de la Recherche, de l'Innovation, du Numérique, de l'Emploi et de la Formation, 5 entreprises wallonnes grandes exportatrices de secteurs et de tailles très différents ont accepté de témoigner de leur expérience sur les pays lointains. Venez les écouter et bénéficier de leurs conseils. Lundi 4 juin de 17 à 18 h.

MARDI 5 JUIN

Les conférences continuent le mardi : Dix erreurs à ne pas commettre à l'export ; La méso-finance : facteur de développement économique du continent africain ; Emirats Arabes Unis, Qatar, Koweït, Bahreïn et Algérie : 5 marchés à découvrir, 3 nouveaux AEC à rencontrer ; Russie : quelle stratégie d'approche du marché ; Certification halal ; Le financement et levée de fonds pour les start-up qui se lancent à l'international ; La logistique halal : e-commerce et digital cargo ; Le programme Explort : mise à disposition de stagiaires formés au commerce international ; grâce au projet Obor « One belt, one road », une nouvelle ère géopolitique et économique se dessine et de nouveaux projets aussi.

AFRIQUE DU NORD ET MOYEN-ORIENT

Comment évaluer le risque pays ? Au Maroc : tout savoir sur le risque d'impayés, Afrique du Nord : des risques nuancés selon les pays, Moyen-Orient : des risques accrus en raison d'une situation géopolitique complexe, par Nabil Jijakli, Group Deputy CEO Credendo, et Jan-Pieter Laleman, Country and Sector Risk Analyst Credendo. Mardi 5 juin de 10 à 11 h.

LES SOUTIENS FINANCIERS DE L'AWEX À L'INTERNATIONALISATION DES ENTREPRISES

L'Awex accompagne les entreprises wallonnes de toutes tailles et de tous secteurs depuis leurs premiers pas à l'international jusqu'au renforcement de leur implantation sur leurs marchés export. Les PME et les starters (entreprises de moins de cinq ans) font l'objet d'aides renforcées. **Découvrez les offres d'accompagnement sur mesure**, ainsi que les soutiens financiers de l'Awex pour faciliter la prospection de marchés étrangers des entreprises exportatrices wallonnes. Mardi 5 juin, de 10 à 11 h.

DÉCRYPTER LE BREXIT : À QUOI FAUT-IL S'ATTENDRE ? COMMENT S'Y PRÉPARER ?

Le 23 juin 2016, les citoyens britanniques décidaient par référendum de quitter l'Union européenne. Deux ans plus tard, qu'en est-il d'un divorce à l'amiable ou d'un désastreux bras de fer ? Qui va le plus souffrir de la séparation ? Quid du marché unique, de la libre circulation des biens et des personnes, du système de libre-échange, pierre angulaire du projet européen ? Comment les entreprises britanniques et wallonnes voient-elles ce Brexit ? **Concrètement, que faudra-t-il faire demain pour exporter au Royaume-Uni ?** On prédit d'interminables files à la douane, des montagnes de formulaires à compléter, des procédures longues et lourdes, des taxes, des droits et accises, des ruptures d'approvisionnement, des pertes d'emploi, de pouvoir d'achat et de compétitivité. Qu'en disent les experts ? Mardi 5 juin de 14 à 15 h.

RENCONTRER LES ATTACHÉS ÉCONOMIQUES ET COMMERCIAUX DE L'AWEX

Ils viennent du monde entier. « Ils », ce sont les attachés économiques et commerciaux (AEC) de l'Awex. Ils assurent notamment des missions de représentation de la Wallonie à l'international, d'information, de prospection, d'assistance des entreprises sur le terrain. **Cette année, 93 AEC, représentant 120 pays, seront présents lors de cette 4e édition.**

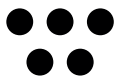
Vous aimeriez identifier de nouveaux prospects ? Vous souhaitez faire valider le potentiel de votre produit sur votre marché ? Vous désirez préparer, ou assurer, le suivi d'un voyage de prospection ? Inscrivez-vous gratuitement sur www.wallonia-export-days.be

CONCOURS EXPORTEZ-VOUS

Vous êtes primo-exportateur ? Porteur d'un projet export à concrétiser ? Participez à cet appel à projets inédit pour présenter votre stratégie en 4 minutes devant un jury d'experts du commerce international. **10 000€ de prestations à remporter !**

Le concours « Exportez-vous » est l'occasion unique de le faire challenger par des experts du commerce international et de rencontrer les principaux acteurs de l'export en Wallonie. Critères d'éligibilité : le siège de l'entreprise doit être situé en Wallonie ; l'entreprise doit être primo-exportatrice, c'est-à-dire qu'elle souhaite exporter pour la première fois sur un pays ou une zone précise. Nouveau cette année, deux concours sont proposés : **Grand Export**, lundi 4 juin de 14 à 18 h ; **Europe**, mardi 5 juin de 14 à 18 h.

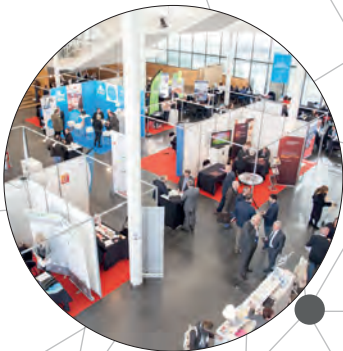




Wallonia.be

EXPORT
INVESTMENT

CLASSE
EXPORT



AVEC LA
PRÉSENCE DES

92

ATTACHÉS
ÉCONOMIQUES
& COMMERCIAUX
DE L'AWEX EN
BUSINESS DAYS

4 & 5
JUN 2018

WALLONIA EXPORT DAYS

AULA MAGNA
LOUVAIN-LA-NEUVE

Inscription sur

#WExD18

www.wallonia-export-days.be

Retour mission **CES**

Pour la toute première fois, la Wallonie était présente en janvier dernier au salon CES de Las Vegas sous la bannière AWEX/Digital Wallonia. 14 sociétés wallonnes ont participé à cet événement, le plus grand rassemblement au monde dans le domaine de l'électronique grand public.

Le Consumer Electronics Show (CES pour les intimes) à Las Vegas, c'est le rendez-vous incontournable des nouvelles technologies pour le grand public. C'est aussi l'événement high-tech le plus médiatisé au monde ! Sur ce salon, les géants de l'électronique (Samsung, Apple, LG,...) côtoient des start-ups, tous réunis pour présenter les dernières innovations technologiques dernier cri. Des véhicules autonomes, aux gadgets connectés en passant par des casques de réalité augmentée et autres smartphones truffés des dernières nouveautés qui entreront dans notre vie quotidienne d'ici quelques mois. Notons quelques découvertes insolites comme une machine qui plie les vêtements, une télévision pliable, un téléphone relié à vos doigts, des chaussures qui alertent vos proches en cas de chute ou encore une valise qui vous suit !

Premier rendez-vous technologique de l'année, le CES de Las Vegas est également le plus gros. L'an dernier, pas moins de 184.000 visiteurs (sur 4 jours) ont arpenté les couloirs de ce salon qui couvre une surface de 24 terrains de football. L'objectif de cette année pour les organisateurs était évidemment de battre ce record grâce à l'aide des 4.000 exposants (dont près de 900 start-ups) présents pour l'événement et 4800 CEO en provenance de 153 pays. Pour ces différentes raisons, le CES est sans conteste « The place to be » pour les acteurs de la Tech.



UNE PREMIÈRE POUR LES ENTREPRISES WALLONNES

Parmi cette impressionnante foule, pour la première fois, une délégation wallonne de 14 PME et start-ups était présente sous la bannière AWEX/Digital Wallonia : neuf PME dans le Westgate Hall consacré aux pavillons internationaux et aux Smart Cities, et cinq startups dans l'Eureka Park entièrement dédié aux startups, hall le plus médiatisé et visité du CES.

Du côté des entreprises wallonnes et de Pascale Delcomminette, administratrice générale de l'AWEX, le bilan est positif : « Nous reviendrons en 2019 ! ». Les 14 entreprises présentes sur le salon, ce qui à l'échelle de la Wallonie est une belle délégation, se sont déclarées ravies de l'expérience.

C'est la première fois que l'Awex participe au CES. Ni la Flandre, ni Bruxelles ne sont présents à Las Vegas. « Depuis 2016, la Wallonie a changé de braquet sur les nouvelles technologies, constate Mme Delcomminette. On a eu le lancement

d'une dynamique dans le numérique, avec Digital Wallonia, mais aussi l'envie de nos entreprises de participer à un tel événement. »

Consciente que des start-up et des PME n'ont pas les moyens de participer au CES, l'Awex a dégagé les moyens pour les y emmener. Cette participation, avec 14 entreprises et deux stands, représente un budget de 140000 euros. Les entreprises, elles, s'en tirent à moins de 1000 euros. »

ENCOURAGER LES PME ET START-UPS WALLONNES À SE LANCER À L'INTERNATIONAL

« Nous encourageons les PME et start-ups wallonnes, technologiques et autres, à se lancer à l'international » poursuit l'administratrice générale. « Dans cette optique, nous avons organisé trois roadshows en Wallonie où nous présentons les parcours d'entreprises ayant déjà franchi le cap avec succès. Plus de 200 entreprises y ont assisté et nous souhaitons davantage nous rapprocher des différentes struc-

tures d'accompagnement (incubateurs, centres d'innovation,...) afin de repérer, le plus tôt possible, les entreprises ayant le potentiel de se développer à l'international et de les y encourager. Deux autres séminaires auront lieu au mois de mars à Tournai et à Libramont.»

Côté pratique, l'AWEX a proposé une formation en pitching aux participants de sa délégation organisée avec LeanSquare, incubateur liégeois, afin d'aider les entrepreneurs à être mieux préparés pour un tel événement. Et, si on en juge par la hausse constante du nombre d'entreprises prenant part aux multiples missions menées à l'étranger par l'Awex, ces efforts commencent à porter leurs fruits.

Parmi les entreprises wallonnes rencontrées au CES, il y avait deux sociétés liégeoises. La première se nomme DOMESTIA et est spécialisée dans la domotique. Elle a développé des solutions qui permettent de contrôler à distance son chauffage, ses stores et ses lumières. Juan Rizzo, le directeur, explique le fonctionnement : «À la base, notre système permet de pouvoir rendre une maison intelligente à partir d'un kit de base qui permettra à l'utilisateur de gérer son éclairage via une programmation de sa touche. Il n'y a pas besoin de faire appel à un expert ou un technicien personnalisé. Si vous voulez le faire évoluer, il y a la possibilité d'avoir un système programmable via smartphone, tablette ou pc, tout en gardant l'optique de départ, c'est-à-dire la simplicité».



Également présent au salon, l'entreprise liégeoise ALX SYSTEM, dont Geoffrey Mormal est le directeur. Il propose une solution qui permet à des drones d'être autonomes et d'effectuer seuls, par exemple, des missions de sécurité : «Nos drones sont capables d'effectuer des missions sans l'intervention d'un pilote. À distance via le cloud, ils peuvent reconnaître les gens, les objets et de faire un tracking. Leur but est d'assurer la sécurité en faisant de la protection anti-drone, la protection contre les intrusions, de l'assistance policière. On a la chance d'avoir un produit disruptif qui, aujourd'hui, n'a pas de concurrence. C'est le gros avantage de notre projet, on est assez libre sur le marché».

Le succès des exposants wallons fut énorme, et les entreprises présentes peuvent être fières de cette première au CES. Par ailleurs, l'AWEX et Digital Wallonia avaient également organisé un « Happy Hour » sur le stand « startups » où chaque exposant pouvait y inviter ses contacts importants. Celui-ci a rencontré un grand succès, avec plus de 200 personnes présentes ! Rendez-vous donc l'année prochaine pour un nouveau succès wallon.

Plus d'informations sur les sociétés présentes :

www.digitalwallonia.be/ces2018

Roadshow

Comment vous lancer à l'international grâce à l'Awex

Plus d'informations sur notre site : www.awex-export.be

Tournai : 19/03/2018

Libramont : 21/03/2018

Vous êtes porteur de projet, étudiant-entrepreneur, start-up, PME avec peu ou pas d'expérience à l'international ? L'export, vous y pensez mais vous n'avez pas encore franchi le pas ? L'AWEX est là pour vous guider dans cette aventure !

Venez découvrir les étapes et enjeux d'un projet d'exportation, les services à votre disposition pour mettre toutes les chances

de votre côté et surtout, laissez-vous inspirer par les témoignages d'entreprises qui ont franchi le cap avec succès.

Inscrivez-vous sans tarder à l'une de nos 2 sessions : Tournai (19/03) de 17h à 19h et Libramont (21/03) de 16h à 18h

Infos et réservations : <http://bit.ly/2CAa2zl>

Les voies de l'international
vous semblent impénétrables ?

STRATÉGIE

financement

LOGISTIQUE

informations

PROSPECTION

mobilité

**UN APPUI GLOBAL
À L'INTERNATIONAL**

**CLASSE
EXPORT**

LE FACILITATEUR DU COMMERCE INTERNATIONAL

Spécialiste de l'accompagnement d'entreprises
à l'international depuis 25 ans, Classe Export vous propose
5 services dédiés aux exportateurs :

- . Financement de votre développement à l'international
- . Assistance import/export personnalisée
- . Publications techniques et marchés
- . Rencontres d'affaires ciblées
- . Coaching et Formation

NOUS OUVRONS LA VOIE DE VOTRE DÉVELOPPEMENT À L'INTERNATIONAL

www.classe-export.com
+33 (0)4 72 59 10 10

Alan & Co une histoire verviétoise

L'histoire économique de la région de Verviers est étroitement liée au développement de l'industrie de la laine. Ce n'est pas un hasard si l'on surnomme Verviers « la cité lainière » !



L'industrie drapière, comme on disait à l'époque, s'est implantée dans la région dès la fin du XIV^{ème} siècle grâce, principalement, à la qualité des eaux de la Vesdre et de ses affluents descendus en droite ligne des hauteurs des Fagnes et de la grande forêt de l'Hertogenwald.

La Cité lainière a connu son apogée industrielle et économique à la fin du XIX^{ème} et dans la première moitié du XX^{ème} siècle, les beaux quartiers et les maisons cossues de la ville en sont encore l'édifiant témoignage. Son lent déclin s'est accéléré après la fin de la seconde guerre mondiale en raison de la concurrence asiatique mais la tradition du travail de la laine n'a heureusement pas disparu définitivement.

DES ROULEAUX DENTAIRES EN COTON

Détentrices de ce savoir-faire ancestral, quelques entreprises ont résisté au temps qui passe. Pour survivre, elles se sont spécialisées, dans la teinture et le traitement de la laine, comme Dyvertex ou Traitex, ou comme Simonis qui fabrique des draps de billard vendus dans le monde entier.

Le vaste monde, c'est aussi l'horizon de la société Alan & Co, dont l'activité est la fabrication de produits textiles dentaires et médicaux.

Implantée depuis juillet 2016 dans le parc industriel de Chaineux, sur les hauteurs de Verviers dans le pays de Herve, l'entreprise est l'héritière indirecte d'une des

plus importantes sociétés industrielles verviétoises, les établissements Martin-Frères, dont les bâtiments, en bord de Vesdre, ont marqué depuis des décennies le paysage de la cité.

Fille d'un docteur en sciences chimiques spécialisé dans le traitement du textile et chargé de recherches à l'Université technique de Rhénanie-Westphalie à Aix-la-Chapelle et dans une entreprise textile verviétoise, Anne Knott, 53 ans, est propriétaire de la société depuis le début des années 2000. « En 1980, mon père a racheté avec six amis la branche « rouleaux dentaires » de la société Martin-Frères qu'ils ont revendue au bout d'une décennie, avant que je la reprenne à mon tour dix ans plus tard. Je suis licenciée en traduction de l'Université de Mons et licenciée en sciences économiques et commerciales de l'ICHEC. Après avoir enseigné les langues au CERAN à Spa puis avoir géré pendant quatre ans une entreprise de distribution de carburants, j'ai eu envie de changer de cap, d'utiliser mes connaissances de l'anglais et de l'espagnol et de voyager à travers le monde. La reprise d'Alan & Co était une belle opportunité que je me suis efforcée de valoriser en élargissant la production vers le secteur médical. »

SEUL PRODUCTEUR BELGE, 98 % À L'EXPORTATION

Le rouleau salivaire en coton, que les dentistes utilisent pendant leurs interventions, est le produit-phare de la société verviétoise mais ce n'est plus le seul ! Dans ses ateliers de Chaineux, Alan & Co produit aussi des fils de rétraction tressés et tricotés, des pellets en coton pour le séchage des cavités et l'application de médicaments, des sutures stériles, des bavoires et des serviettes dentaires, des presses de gaze et coton, des rouleaux hydrophiles ou hydrophobes, des carrés ou rectangles en coton pour le soin des bébés, de l'ouate et même des bobines de

coton pour le secteur de la coiffure. Une belle diversification, assurément !

« Nous sommes le seul fabricant belge dans ce secteur, poursuit Anne Knott. Nous réalisons un chiffre d'affaires annuel de 2,5 millions d'€ et nous exportons 98 % de notre production. Nous vendons nos produits dans une cinquantaine de pays. En ce qui concerne le secteur dentaire, où la concurrence étrangère est moins forte, nous exportons en Chine, au Canada, à Singapour, en Australie, en Arabie Saoudite, en Afrique du Sud et, depuis peu, en Amérique du Sud. Pour les produits du secteur médical, nos ventes se concentrent essentiellement sur les pays limitrophes, le Royaume-Uni et les pays scandinaves. Jusqu'à présent, nous avons choisi de ne pas exporter vers la Russie et les Etats-Unis où les démarches et les autorisations d'exporter coûtent finalement plus cher que le produit des ventes. C'est le cas, par exemple, avec la FDA américaine, la Food and Drug Administration qui dicte toutes les réglementations et les procédures en matière d'importation vers les Etats-Unis. Quand on travaille beaucoup à l'exportation, on constate que l'Union européenne est une véritable passoire par rapport aux USA et la Chine, notamment ! »

COTON TURCO-PAKISTANAIS

« Pour nos démarches à l'exportation, nous pouvons compter sur l'appui précieux de l'AWEX, des actions et des missions économiques qu'elle organise. Par exemple, nous sommes régulièrement présents au sein du pavillon belge du Salon Medica de Düsseldorf et nous y serons encore ce prochain automne. Nous participons aussi régulièrement à des foires internationales, comme à Madrid ou à Cologne, où nous avons l'occasion de rencontrer les acheteurs du monde entier. Début février, nous étions à la foire dentaire de Dubaï où nous avons rencontré un nouveau gros client koweïtien.



Centre touristique de la Laine et de la Mode (Verviers)

Nous avons aussi noué une cinquantaine de contacts mais pour tester la qualité des produits, négocier les prix et conclure des contrats, cela prend parfois deux ans. »

Le coton, la principale matière première, provient du Pakistan via la Turquie. Il s'agit en fait des déchets du coton utilisé dans l'industrie du vêtement qui sont retravaillés et blanchis dans des ateliers de la région d'Istanbul pour répondre aux normes de la pharmacopée européenne. « Des problèmes en raison des relations tendues entre l'Union européenne et la

Turquie ? Pas du tout ! Quand il s'agit de vendre et d'acheter... »

ELARGISSEMENT DE LA GAMME DES PRODUITS ET AUTOMATISATION

Signe tangible de la diversification réussie de la production, le secteur dentaire, qui a représenté jusqu'à 95 % du chiffre d'affaires, n'en constitue plus qu'un tiers à l'heure actuelle. Mais le nom ALAN est très connu dans le monde de la dentisterie et l'entreprise a décidé de miser sur sa réputation et de mettre l'accent sur le développement de sa gamme en l'élargissant à de nouveaux produits : aspire-salive, masque apposé sur le visage pour éviter tout risque de contamination et charlotte, un bonnet protecteur de la chevelure.

Dans le secteur médical, Alan & Co travaille souvent « à façon » pour d'autres marques et non sous son propre nom.

L'entreprise verviétoise emploie aujourd'hui dix personnes, sept ouvriers, deux employés et l'administratrice-déléguée. Parallèlement à l'élargissement de sa gamme de produits, y compris parfois par de simples opérations d'achat et vente, Alan & Co a investi dans de nouvelles machines automatisées, en particulier pour la modernisation des opérations d'emballage. « Au début, le personnel était réticent et inquiet, il craignait pour son emploi, mais grâce à cette automatisation, nous avons multiplié la production de certains articles par six, nous avons pu diminuer nos prix et, du coup, conquérir de nouveaux marchés et nous avons pu maintenir l'emploi. »

La tradition textile verviétoise, vieille de près de sept siècles, devrait donc se perpétuer plusieurs années encore...

Alain Braibant

Concours

“Exportez-vous”

Venez **défendre votre projet** pour l'export !

+ de 10 000€ en jeu !*

*valeur des prestations totales

Le concours “**Exportez-Vous**” est l'occasion unique pour les exportateurs wallons de **faire challenger** leur projet par des experts du commerce international et de rencontrer les principaux acteurs de l'export en Wallonie !

Présentez votre projet pour l'export **en 4 minutes** et tentez de remporter 10 000€ de prestations stratégiques pour votre réussite !

Information & inscription
www.wallonia-export-days.be

Nos partenaires



2 Jours
Concours

“Projets Grand Export”
“Projets Europe”



AGENDA DES SALONS

AVRIL / MAI

JOURNÉE DE CONTACTS SMART CITIES - MISSION START-UP 2018

TIC
Avril 2018
Berlin - Munich - ALLEMAGNE

SALON DU LIVRE

Imprimerie/édition
Avril 2018
Genève - SUISSE

POLLUTEC

Environnement
Avril 2018
São Paulo - BRÉSIL

MEDLAB ASIA

Biotech/médical/pharma
02-04 Avril 2018
Singapour - SINGAPOUR

MALAYSIA INTERNATIONAL HALAL SHOWCASE (MIHAS) 2018

Halal/agro-alimentaire/cosmétiques/transport/logistique/manutention/bien-être
04-07 Avril 2018
Kuala Lumpur - MALAISIE

NAB 2018

TIC/multimédia/audiovisuel/télécommunications
07-12 Avril 2018
Las Vegas - ETATS-UNIS

ALIMENTARIA 2018

Agro-alimentaire/Horeca
16-19 Avril 2018
Barcelone - ESPAGNE

MILAN DESIGN WEEK

Mode/design/mobilier/arts de table/décoration
17-22 Avril 2018
Milan - ITALIE

EXPOMIN 2018

Mecatech/sous-traitance industrielle
23-24 Avril 2018
Santiago - CHILI

HANNOVER MESSE 2018

Sous-traitance industrielle
23-27 Avril 2018
Hannovre - ALLEMAGNE

PECO - ENERGIE DURABLE 2018

Durable/énergie
26-27 Avril 2018
Liège - BELGIQUE

CHINE - TASTE OF BELGIUM 2018

Horeca
Mai 2018
Macao - CHINE

SEOUL FOOD & HOTEL 2018

Horeca
01-04 Mai 2018
Séoul - Corée du Sud

MAROC 2018

Construction
07-10 Mai 2018
Casablanca - Rabat - MAROC

JORDANIE LIBAN 2018

Multisectoriel
07-12 Mai 2018
Amman - Beyrouth - JORDANIE - LIBAN

MISSION DE PROSPECTION DU SPORT INTERNATIONAL À LAUSANNE

Multisectoriel
14-17 Mai 2018
Lausanne - SUISSE

IFAT 2018

Durable/environnement/eau/déchets
14-18 Mai 2018
Munich - ALLEMAGNE

VITAFOODS 2018

Agro-alimentaire/bien-être/nutrition
15-17 Mai 2018
Genève - SUISSE

IRAN HEALTH 2018

Biotech/pharma
15-18 Mai 2018
Téhéran - IRAN

JOURNÉE DE CONTACTS SLIGRO

Agro-alimentaire/nutrition/chimie/bio/textile/bien-être/horeca
18 Mai 2018
Veghel - PAYS-BAS

ETHIOPIE DJIBOUTI 2018

Multisectoriel
19-25 Mai 2018
Addis Abeba - Djibouti - ETHIOPIE - DJIBOUTI

DIGITAL ENTERPRISE SHOW (DES) 2018

TIC
22-24 mai 2018
Madrid - ESPAGNE

VIVA TECHNOLOGY 2018

TIC
24-26 Mai 2018
Paris - FRANCE

PLMA 2018

Bien-être/chimie/agro-alimentaire
29-30 Mai 2018
Amsterdam - PAYS-BAS

CARREFOUR INTERNATIONAL DU BOIS 2018

Bois/construction
30 Mai-01 Juin 2018
Nantes - FRANCE

Feel inspired

Tomorrow starts today



Vous ambitionnez un développement international ? Alors, ensemble, mettons le cap !

Information, coaching, prospection, expertise commerciale, consultance en design, webmarketing, partenariat, financements internationaux... : l'AWEX, c'est une offre de services complète et taillée sur mesure, en temps réel. Avec votre entreprise, nous relevons dès aujourd'hui les défis de demain.

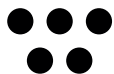
Laissez-vous inspirer par l'exportation !

Agence wallonne à l'Exportation et aux Investissements étrangers / www.awex.be



Wallonia.be

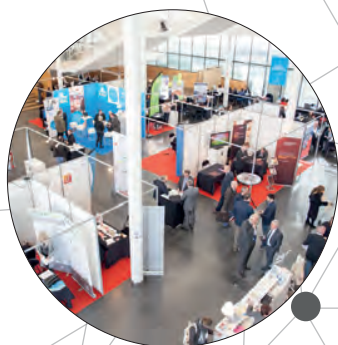
EXPORT
INVESTMENT



Wallonia.be

EXPORT
INVESTMENT

CLASSE
EXPORT



AVEC LA
PRÉSENCE DES

92

ATTACHÉS
ÉCONOMIQUES
& COMMERCIAUX
DE L'AWEX EN
BUSINESS DAYS

4 & 5
JUN 2018

WALLONIA EXPORT DAYS

AULA MAGNA
LOUVAIN-LA-NEUVE

Inscription sur

www.wallonia-export-days.be

#WExD18