

CLASSE EXPORT Wallonie

LE MAGAZINE FRANCOPHONE DU COMMERCE INTERNATIONAL

26

JUIN - JUILLET
2019

MAROC

LE CHEMIN DE LA CROISSANCE

Leader mondial

AEPS, un envol spectaculaire



La Serbie

Un marché à haut potentiel



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



P.

4

Actualités

Retrouvez l'ensemble de l'actualité du commerce international



P.

35

Financements internationaux

L'Afrique, objectif prioritaire



P.

8

Dominique Demonté

Développer les compétences, encore et encore



P.

36

Secteur

Pépites composites wallonnes



P.

10

La Serbie

Un marché à haut potentiel au cœur de l'Europe du Sud-Est



P.

40

Leader mondial

AEPS, Un envol spectaculaire



P.

16

Credendo

PUBLI-RÉDACTIONNEL

- Croissance économique
- Créances impayées



P.

42

Croissance

Odoo, la petite entreprise devenue (très) grande



P.

18

Mission Économique

Retour de mission au Bénin



P.

44

Stratégie à l'exportation

Issol : Ses verres actifs conquièrent les pays nordiques (et d'autres marchés)



P.

19



P.

46

Pays

La Biélorussie est à un tournant



P.

48

Témoignage

Israël : un haut potentiel technologique



P.

50

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
Mégane Danneels

RÉALISATION

Maquette : Damien Cantin
Mise en page : Damien Cantin
Crédits photos : Fotolia/ Freepik /
Classe Export / Pixabay /
X - Tous droits réservés

PUBLICITÉ

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

IMPRESSION

IMPRIMERIE BRAILLY
62 Route du Millénaire,
69230 Saint-Genis-Laval
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

Dirty Monitor : très active en Arabie Saoudite

Dirty Monitor multiplie les réalisations en Arabie Saoudite. La société a participé au Sharqiah Season (Spring Festival, Festival du Printemps) qui a eu lieu entre le 14 et le 30 mars dernier. « Pour ce festival, nous avons trois projets différents et simultanément : Al Khobar Tower à Dharan, Ibrahim Palace à Al-Ahsa et King Abdulaziz Center for World Culture à Dharan, détaille Antoine Menalda, project manager chez Dirty Monitor. Concernant le King Abdulaziz, nous avons réalisé l'inauguration du bâtiment en 2016. Depuis lors, il arrive régulièrement que nous réalisions d'autres projets sur ce bâtiment, comme, par exemple, le Kuwait National Day en février dernier. »

Installé à Charleroi, Dirty Monitor est un studio de création pionnier dans le domaine de la conception, la réalisation de contenus pour le mapping vidéo et d'autres productions audiovisuelles.

« Depuis notre création en 2004, et au fil des années, nous avons réussi à nous imposer en tant que référence dans le monde du mapping vidéo 3D, du VJing et de l'art numérique. » La société a acquis une réputation internationale grâce à sa collaboration fructueuse avec des réalisateurs et des metteurs en scène de renom, des agences, des marques et d'autres grands noms de l'industrie événementielle.

« Performances live, installations ou lancements de produits et inaugurations de soirées, quel que soit l'univers souhaité, les structures ou les surfaces, nous offrons au public une expérience visuelle unique. Notre équipe est composée de professionnels et d'artistes multidisciplinaires, tous issus de différents domaines alliant l'architecture à la conception graphique. Une richesse d'idées et de compétences qui sont autant de sources essentielles pour la réalisation de productions impressionnantes



et mémorables. Nous nous efforçons de créer ce qui n'a jamais été vu auparavant parce que les besoins de nos clients sont aussi uniques que nous le sommes. »

Guardians of Legends : jeu de société et chasse au trésor à la Liégeoise

Guardians of Legends est le premier jeu de société au monde qui fait voyager bien au-delà de sa boîte : un trésor réel d'une valeur de 210 000 euros, caché quelque part dans le monde, est à découvrir. Derrière cette première mondiale, des Liégeois. « Il s'agit de la chasse au trésor dotée du montant le plus élevé à remporter », souligne Vincenzo Bianca, coauteur du jeu, passionné de chasses au trésor depuis son adolescence.

Le jeu se présente dans une boîte comme un jeu de société traditionnel de type plateau, incluant cartes, pions et jetons. On peut y jouer en famille dès l'âge de 8 ans. Mais il est aussi évolutif et offre différents niveaux de complexité en fonction de la sagacité des joueurs. Le but ? Découvrir les secrets des autres joueurs et faire découvrir les siens. Enigme, stratégie, exploration, risque : tout est bon pour remporter le plus de pièces d'or. Une partie dure entre 30 et 45 minutes.

On l'a dit, Guardians of Legends est bien plus qu'un simple plateau de jeu. Dans la boîte, outre le matériel nécessaire au jeu, se trouve un code unique permettant d'activer sa participation à la chasse au trésor et d'ainsi accéder au forum du site où les joueurs disposent d'une feuille de route. Les énigmes à trouver dans le jeu mènent à un coffre en bois caché quelque part dans le monde. En possession du coffre, il ne restera plus qu'à prendre contact avec le Gardien du Trésor pour l'échanger contre l'Oeuf d'Or. « C'est le premier jeu cross-media au monde : plateau, support numérique et grandeur nature. On peut jouer au jeu de société sans résoudre la vraie chasse au trésor, et inversement. Chercher l'oeuf d'or permet de continuer l'aventure au-delà du plateau de jeu », précise Vincenzo Bianca. La durée de vie de la chasse au trésor est estimée à 3 ans.

Cet oeuf d'or est une création unique de deux artisans liégeois, Olivier Gangi et Cédric Sansen. Il s'agit d'un objet forgé en or

pur 24 carats, mis en valeur par 3 feuilles en or blanc 18 carats sur un socle en or noir (weirdium), le tout serti de près de 600 pierres précieuses.

C'est la première fois qu'un jeu de sagacité de cette ampleur voit le jour et, actuellement, cette chasse au trésor représente la valeur la plus élevée au monde. Les connaisseurs ne s'y sont pas trompés : avant la sortie du jeu début avril, 8 000 précommandes avaient déjà été enregistrées en provenance des 4 coins du monde. Le mode d'emploi du jeu est disponible dans 10 langues (français, anglais, néerlandais, allemand, espagnol, italien, portugais, hongrois, chinois et russe) afin de donner la possibilité d'y jouer dans le monde entier. Le jeu est disponible en Belgique, au Grand-Duché de Luxembourg, aux Pays-Bas, en France, au Canada, en Suisse, en Espagne, au Brésil et en Australie. Guardians of Legends est édité par la maison d'édition belge Lube, filiale de N-Zone.

WSL : l'incubateur wallon parmi les plus performants au monde



Bâtiment WSL

Une toute récente étude menée en 2017 et 2018 par l'association internationale UBI-Global classe aujourd'hui WSL parmi les incubateurs les plus performants au monde, voire l'un des deux meilleurs selon les critères envisagés comme, notamment, le chiffre d'affaires généré (6 fois supérieur à la moyenne mondiale), le taux de rétention en Wallonie, l'accès remarquable aux investisseurs et la variété des services offerts. « WSL occupe une position mondiale et enviable au vu de la taille de notre région, précise Agnès Flémal, directrice générale de WSL. Au fil des années, nous avons édifié un 'laboratoire de terrain', bâti sur un réseau de start-up qui forment une communauté. Nous les accompagnons sur le long terme tout en gardant notre capacité d'innover. »

WSL, l'incubateur pour techno-entrepreneurs, soutient les projets wallons

issus des sciences de l'ingénieur. Outre ses infrastructures réparties sur toute la Wallonie (Charleroi, Gembloux, Liège, Louvain-la-Neuve, Mons, Namur), l'incubateur met à disposition son expertise pour accompagner les ingénieurs starters dans leur développement tant en Wallonie qu'à l'international. Fondé en 2000 par le Gouvernement wallon, WSL a été le premier incubateur technologique européen et s'est constamment efforcé d'évoluer pour toujours coller à la réalité du terrain. En 2007, il est ainsi devenu le meilleur incubateur européen pour les techno-entrepreneurs.

Aujourd'hui WSL, c'est 607 millions d'euros de chiffre d'affaires cumulé estimé, 866 emplois directs et plus de 2 000 indirects. C'est aussi 60 000 m² construits en outil de production et un taux de survie des entreprises incubées de 95 %. Le taux annuel de création d'emploi est, quant à lui, de 11

%. L'incubateur accompagne actuellement près de 70 entreprises technologiques de moins de 5 ans. « Nous avons dû devenir plus sélectifs afin de nous concentrer sur les projets les plus porteurs, ajoute Agnès Flémal. Chaque année, nous accueillons une dizaine de nouvelles start-up. »

Les enjeux futurs et le rôle de WSL sont clairs. Il s'agit de renforcer l'accompagnement à long terme de projets liés à la Deep Technology et ce, dès le début de leur lancement. La Deep Technology, ce sont des innovations technologiques de rupture qui, au niveau sociétal, apportent directement ou indirectement une réponse à des enjeux majeurs pour la planète et la société en transformant des habitudes de fabrication et de consommation de manière durable. En mars dernier, WSL était présent au Festival South by SouthWest avec l'Awex et WBI.

Intersysto : une start-up wallonne primée au CES de Las Vegas

Intersysto, start-up basée à Tournai, a été primée par « 10 000 startups pour changer le monde », un prix en marge du salon CES, la grand-messe du high-tech à Las Vegas. C'est dans la catégorie Santé que la jeune pousse a séduit le jury avec sa solution d'aide au maintien à domicile des seniors. Son outil interactif, « 3S Homecare », permet aux personnes âgées d'être mieux prises en charge par les prestataires d'aide

et de soins à domicile, comme c'est le cas des médecins, infirmiers, kinés, ou encore les aides ménagères et aides-soignantes. Une tablette donne à ces personnes âgées la possibilité de s'organiser et aux professionnels de la santé de noter au fur et à mesure leurs prestations. Intersysto conçoit et développe des logiciels spécifiques à destination des praticiens et de leurs patients.



©www.intersysto.eu

©www.fr.dreamwall.be



DreamWall : un décor virtuel made in Charleroi pour les élections thaïlandaises

Les élections thaïlandaises du 24 mars dernier avaient un peu les couleurs de Charleroi. En effet, la chaîne de télévision Spring News a fait appel à DreamWall pour la création de son décor virtuel. C'est lors de l'IBC Show à Amsterdam, le plus important salon du broadcast européen, que les premiers contacts entre la chaîne thaïlandaise et la société carolo ont été établis.

Pour ces élections, Spring News souhaitait disposer d'un studio virtuel en extension du studio réel. La chaîne a soumis son projet à la société wallonne qui s'est ensuite chargée de la création du décor, de l'installation sur place et des opérations, en constante collaboration avec la chaîne. Le centre des opérations était placé dans

un dôme en verre virtuel, inspiré du monument de la démocratie de Bangkok. En arrière-plan, pour habiller l'horizon, il y avait la skyline de la mégalopole où étaient diffusés les résultats, ainsi que le parlement et le complexe du gouvernement, deux autres sites emblématiques de la capitale thaïlandaise.

Au cours de la journée et de la soirée électorales, le décor a évolué en temps réel et la lumière en fonction de l'heure de la journée. Le but était de donner l'illusion que le présentateur se trouvait au cœur de Bangkok. DreamWall a également eu la charge des opérations sur place, les ingénieurs carolos travaillant de concert avec l'équipe de Spring News. Lors de la soirée électorale, les différentes techniques virtuelles maîtrisées par DreamWall ont été utilisées : l'extension virtuelle du décor, le portal window, la réalité augmentée et la téléportation qui avait déjà fait le buzz lors de la coupe du monde de la FIFA sur la RTBF, les séquences immersives en full

virtuel et les mouvements de caméras virtuelle.

L'affichage des résultats de la soirée électorale, entièrement développé par DreamWall, s'est réalisé avec plusieurs scénarisations grâce à une application intégrée au moteur virtuel Zero Density. Le tout avec jauges, camemberts, trombinoscopes, carte du pays, des outils que DreamWall maîtrise déjà depuis des années. Le présentateur a pu gérer lui-même les apparitions des résultats depuis le studio.

Directement liée au logiciel, cette application peut être adaptée à divers besoins selon les desiderata des clients. Un développement a également été réalisé pour donner l'impression que certains résultats sortaient de l'eau, ce qui a nécessité quelques recherches dans le moteur de jeu « Unreal » pour maîtriser la mécanique des fluides et des particules d'eau, et ainsi donner l'effet le plus réaliste possible. Cette scénographie hors du commun était une première mondiale !

Features Analytics : détection des fraudes innovante

Cristina Soviany, cofondatrice, CEO et CTO de Features Analytics, a été sélectionnée parmi les 10 femmes finalistes de M12 (Microsoft Ventures) dirigeant des entreprises technologiques innovantes, une compétition et qui se déroulait à San Francisco en novembre dernier. La société va faire partie du programme Microsoft Accelerator à Londres destiné à développer une collaboration étroite avec la société Microsoft et la mise à disposition de ses solutions sur le cloud.

Spécialiste de la détection des fraudes de paiement, des abus sur les marchés finan-

ciers ou des transferts d'argent illicite, la société Features Analytics, créée en 2014 et basée à Nivelles, développe des solutions avancées d'intelligence artificielle adaptées notamment aux banques et à l'e-commerce. Des aides de la Région wallonne lui ont permis de grandir. Avec l'ambition de révolutionner les méthodes de détection de fraudes utilisées par les banques, elle a développé une plateforme technologique capable, grâce à l'intelligence artificielle, de détecter des abus sur le marché des actions et des devises, mais aussi d'analyser les transactions fi-

nancières pour détecter le blanchiment d'argent ou la fraude au paiement. « Nous travaillons avec deux des plus grandes banques américaines et nous développons actuellement aussi une série de collaborations en Europe avec des banques et des infrastructures de marché », détaille Richard Mener, VP Business Development. La société utilise des aides à l'exportation, ce qui lui a permis de participer au Mobile Web Congress à Barcelone et de faire de la prospection sur les marchés américains. Elle emploie actuellement 7 personnes.

SynAbs : un partenariat avec une société israélienne

La société SynAbs a signé un accord de partenariat avec la société israélienne Neurogenic dans le domaine du diagnostic de la schizophrénie. Neurogenic est spécialisée dans le développement de produits facilitant le diagnostic de maladies mentales.

Créée en septembre 2015 à partir du laboratoire de chirurgie expérimentale du Pr Pierre Gianello, SynAbs est une spin-off de l'UCL active dans la production d'anticorps monoclonaux innovants. Elle a vu le jour grâce aux actions coordonnées du laboratoire, du Louvain Technology Transfer Office (LTTO), de l'incubateur Wallonia Biotech Coaching (WBC), et d'un acteur industriel français, Biotech Investissement. L'entrée au capital de ce groupe de Besançon, actif dans le domaine des services aux sociétés biopharmaceutiques et dans la production sur mesure d'anticorps monoclonaux, a été déterminante dans la validation du business plan. La complémentarité des deux entités va ainsi permettre la consolidation des activités de SynAbs en Belgique et l'expansion du

réseau commercial en France et aux Pays-Bas. Grâce à WBC, le projet a bénéficié de la mesure CxO orphelin permettant le recrutement d'un business mentor pour les phases finales de la création de l'entreprise. L'action de Didier Argentin, le business mentor aujourd'hui CEO de la spin-off, a été décisive dans l'établissement de la collaboration avec le groupe Biotech Investissement.

Aujourd'hui active dans la production d'anticorps monoclonaux de rats, tant en service CRO qu'en catalogue produits, la spin-off a acquis une forte reconnaissance internationale que les fondateurs entendent encore amplifier. « SynAbs développe actuellement des monoclonaux novateurs non murins, des anticorps dirigés contre des petites molécules (antibiotiques, toxines...), ainsi que des concepts R&D qui pourraient révolutionner le monde du diagnostic in vitro », détaille Didier Argentin. Chez WBC et par la voix de Serge Pampfer, son CEO, on se dit « particulièrement heureux de voir émerger la



société SynAbs comme véhicule de valorisation d'une très performante plateforme de production d'anticorps monoclonaux, notamment parce que celle-ci vient apporter de la cohésion et du dynamisme au réseau d'entreprises déjà actives dans ce secteur en Wallonie ».

Cette expertise, quasi unique au monde, permet l'accès à un répertoire antigénique différencié. La spin-off occupe actuellement 4 collaborateurs scientifiques, dispose de 130 m² de laboratoires de production et compte générer à court terme un revenu de 1 million d'euros.

EASI : un nouveau bureau aux Pays-Bas et à nouveau Meilleur Employeur de Belgique

Alors qu'EASI, société spécialisée en logiciels de gestion et cloud, célèbre ses 20 ans, elle a ouvert récemment un nouveau bureau aux Pays-Bas, à Rossum exactement, dans le centre du pays. Il s'agit du 6e pays dans lequel la société nivelloise est active après la Belgique, la France, l'Espagne, la Suisse et le Luxembourg. Une bonne nouvelle en amenant souvent une autre, la société a reçu dernièrement, et pour la cinquième fois, le titre de Best Workplace de Belgique (pour les entreprises de moins de 500 employés). Lorsqu'il a reçu le prix des mains du directeur de Great Place to Work®, Salvatore Curaba, fondateur et CEO d'EASI, n'a pu s'empêcher de rappeler : « Nous avons commencé à 3 et nous sommes aujourd'hui près de 250 collaborateurs heureux. C'est un prix très important pour nous. »

Fondée en 1999, EASI est une société wallonne de services informatiques qui



propose des solutions aussi bien dans les logiciels et les applications mobiles que l'infrastructure, le cloud et la sécurité. EASI s'efforce de mettre en place un processus d'implémentation court et une forte valeur ajoutée. Elle offre des solutions flexibles pour les entreprises qui recherchent un partenaire proche d'elles.

Le bonheur au travail est l'un des piliers d'EASI. Pour Salvatore Curaba, le monde de l'entreprise n'étant pas facile, c'est à la société de le rendre le plus épanouissant possible tout en respectant les piliers

fondateurs comme la reconnaissance, l'autonomie, la transparence, la mission et l'amour. Tels sont les ingrédients clés du succès d'EASI et du bonheur de ses collaborateurs. Des ingrédients combinés aux valeurs, inchangées depuis la fondation de l'entreprise en 1999 : le respect, l'attitude positive, l'égalité, la loyauté, la responsabilité. Toute décision de recrutement ou d'évolution au sein de la société est basée sur le respect de ces valeurs. L'un des principes clés de la société est de permettre aux collaborateurs de devenir actionnaires. Pour ce faire, deux critères sont à respecter : être employé depuis minimum 2 ans et obtenir un excellent score dans le respect des valeurs lors des évaluations. 100 % des actionnaires d'EASI sont des collaborateurs. « Nos employés sont ainsi de vraies locomotives pour l'entreprise. Ce n'est pas ma société, c'est la nôtre », conclut son fondateur.

Développer les compétences, encore et encore

Début janvier 2019, Dominique Demonté, jusque-là directeur du Biopark à Charleroi, a pris ses fonctions de directeur général d'Agoria Wallonie, la fédération des entreprises de l'industrie technologique. S'il est un acteur reconnu dans le développement du secteur des biotechnologies en Wallonie, aujourd'hui, il s'attaque à d'autres chantiers. Mais toujours avec la même passion.



Dominique Demonté
Directeur général d'Agoria Wallonie

« Le fil rouge de mon parcours, c'est vraiment de travailler au déploiement économique de la Wallonie », souligne Dominique Demonté. Rien de plus vrai. Après une licence en biologie à l'Université de Namur, le futur directeur général d'Agoria Wallonie effectue un doctorat en génétique de la levure qu'il termine en 2000.

« Je n'avais plus très envie de poursuivre un parcours académique, commence-t-il. Être spécialiste dans une seule matière ne m'amusait plus. » Il est engagé en tant que post-doctorant à l'Institut de biologie et de médecine moléculaires (IBMM) créé par

l'ULB à Gosselies. « Au départ, je souhaitais y rester deux ou trois ans. Finalement, ce sera six ans. Au cours de ces années, j'ai eu l'occasion de développer des partenariats avec des entreprises, de déposer plusieurs brevets et de publier. Au bout de six ans, j'ai eu l'impression d'avoir fait le tour. »

LA MEILLEURE DÉCISION DE SA CARRIÈRE

Tenté par l'aventure du privé, il s'en rapproche en rejoignant, en 2006, le bureau de transfert technologique, Technology Transfer Office (TTO), de l'ULB. « J'ai eu une vraie révélation quand j'y suis entré. C'est cela que je voulais faire, être l'interface entre la recherche et des entreprises. Avoir quitté la recherche pour rejoindre le TTO a été la meilleure décision de ma carrière. » C'est alors la grande époque du développement des biotechnologies en Wallonie. Dominique Demonté rencontre celui qui deviendra l'un de ses mentors, Michel Goldman, l'un des fondateurs de BioWin, le pôle de compétitivité Santé de Wallonie. Le premier rejoint le second en tant qu'adjoint. En 2009, quand son mentor s'en va, Dominique Demonté le remplace au sein du conseil de gouvernance du pôle.

DÉVELOPPER UN PÔLE BIOTECH À CHARLEROI

« Le fil rouge de mon parcours, c'est vraiment de travailler au déploiement économique de la Wallonie », souligne Dominique Demonté. Rien de plus vrai. Après une licence en biologie à l'Université de Namur, le futur directeur général d'Agoria Wallonie effectue un doctorat en géné-

tique de la levure qu'il termine en 2000. « Je n'avais plus très envie de poursuivre un parcours académique, commence-t-il. Être spécialiste dans une seule matière ne m'amusait plus. » Il est engagé en tant que post-doctorant à l'Institut de biologie et de médecine moléculaires (IBMM) créé par l'ULB à Gosselies. « Au départ, je souhaitais y rester deux ou trois ans. Finalement, ce sera six ans. Au cours de ces années, j'ai eu l'occasion de développer des partenariats avec des entreprises, de déposer plusieurs brevets et de publier. Au bout de six ans, j'ai eu l'impression d'avoir fait le tour. »

METTRE EN PLACE DES STRATÉGIES DE DÉVELOPPEMENT

Le nouveau directeur d'Agoria Wallonie dispose de sérieux atouts pour son nouveau poste, notamment un solide réseau au sein de l'industrie technologique et une collaboration de longue date avec les entreprises. En janvier 2019, il succède à Thierry Castagne, ce dernier devenu administrateur délégué du centre de compétences Technifutur à Liège. « J'ai l'occasion de faire chez Agoria ce que je faisais au Biopark dans les biotechs, mais ici, à l'échelle wallonne et dans le secteur technologique, reprend Dominique Demonté. Et je continue à faire ce que j'aime, c'est-à-dire mettre en place des stratégies de développement économique régional. Quand j'étais directeur du Biopark, je croisais des interlocuteurs que je rencontre encore aujourd'hui et je retrouve aussi pas mal de sociétés avec lesquelles j'étais déjà en contact. »

L'ENJEU DES COMPÉTENCES

Quelles sont les actions à mettre en place pour favoriser le développement de nos entreprises ? « La stratégie d'Agoria est construite sur base des points identifiés comme importants par ses membres pour mettre en place en Wallonie un environnement propice au développement des entreprises. C'est le fil rouge dont un axe très important est le capital humain. L'un des enjeux de nos entreprises est celui des compétences, même dans des secteurs frappés par des pénuries. Une importante étude d'Agoria sur l'impact de la digitalisation sur le marché de l'emploi montre que, si elle provoque de la destruction d'emplois, elle en crée surtout de nouveaux.

On estime que, pour un emploi qui disparaît, 3,7 vont être créés, à condition que des compétences aient été développées pour aller chercher ces emplois. Aujourd'hui, le plus grand challenge pour les sociétés est de recruter des talents. Et leurs pénuries est un frein pour la croissance. Il faut poursuivre et accélérer la mise à jour des contenus d'études et de formations, les collaborations entre mondes de l'enseignement et de la formation et le monde professionnel via les stages, l'alternance, le recours aux centres de compétences et la formation initiale et continue des enseignants. »

ACTEUR DE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL

Quel rôle joue Agoria dans le développement des entreprises ? « En travaillant à la mise en place d'un environnement favorable au développement des entreprises technologiques, Agoria joue un rôle social majeur. Nos actions soutiennent, en effet, la création ou le maintien d'emplois, le développement de produits ou de services innovants par nos sociétés membres, mais aussi le développement des compétences des travailleurs. Pour ce faire, nous travaillons en étroite partenariat avec nos membres, bien entendu, mais aussi avec

les autorités publiques, les syndicats, les universités, les hautes écoles, des asbl pour la promotion des métiers. »

Concrètement, que fait Agoria pour soutenir les entreprises ? « Moi-même, je n'en avais pas cette perception auparavant, mais les fédérations sont de vrais acteurs de développement régional. Notre mission est d'aider nos entreprises à se développer et Agoria est fortement impliquée dans plusieurs centres de compétence wallons, principalement dans notre secteur technologique. Technocampus, Technifutur et Technofutur Tic sont trois centres que nous avons créés avec les organisations syndicales.

A travers ces centres, l'an dernier, 25 000 personnes ont été formées (1 000 entreprises, 350 écoles). Les fédérations sont derrière ces centres et travaillent pour les développer, les organiser, pour avoir ces bras armés de la formation en Wallonie, en partenariat avec le Forem. Nous y poursuivons notre engagement, à travers une mise en œuvre du programme Be The Change. Agoria a pris la décision de financer une importante étude à laquelle ont été associés le Forem, le VDAB et Actiris pour déterminer l'impact de la digitalisation sur l'emploi. Aujourd'hui, nous travaillons avec différents organismes pour savoir ce que nous devons développer pour augmenter ces compétences numériques. »

FAIRE ENTRER DE L'INNOVATION DANS NOS ENTREPRISES

Un autre volet du développement de nos entreprises est l'innovation. « C'est le rôle des centres de recherche associés à Agoria de voir comment on peut aider nos entreprises à faire entrer de l'innovation avec, entre autres, des programmes comme Made Different, les Factories of the Future, des concepts déployés à l'échelle belge par Agoria et Sirris. Nous sommes très en avance avec ce concept par rapport à ce qui se fait ailleurs en Europe. En Wallonie, nous avons fait le choix de développer ces programmes avec l'Agence du Numérique. Des entreprises deviennent ce qu'on appelle les Usines du Futur et vont pouvoir se transformer. La 2e édition de Made Diffe-



Biopark - Charleroi

rent s'est tenue récemment à Charleroi. Il y a aussi le soutien d'Agoria aux pôles de compétitivité, Skywin et MecaTech étant les pôles les plus proches. Nous voyons également comment nous pouvons soutenir certaines structures d'incubation. » Agoria est une importante fédération comptant 200 experts en interne. « Nous avons des réseaux industriels très importants et nous sommes dans une quarantaine de groupes de travail à l'échelle européenne. Nous pouvons faire du lobbying pour mettre en place des conditions intéressantes pour le développement de certaines activités en Belgique. »

Sur tous les fronts du développement des entreprises wallonnes, Dominique Demonsté est également présent aux endroits stratégiques. Il fait ainsi partie du conseil d'administration de l'Union wallonne des entreprises (UWE), de Technifutur à Liège et Technocampus à Charleroi, de Charleroi Entreprendre, de Cide-Socran à Liège, de MecaTech et de Sirris, ainsi que dans A6K-E6K à Charleroi, le projet de développement d'un écosystème autour des sciences de l'ingénieur et du digital, les deux grands axes présents chez Agoria. Quand on lui pose la question de ses temps libres, la réponse du directeur général d'Agoria Wallonie coule de source. « Mon travail, c'est mon loisir, et vice versa », conclut-il en souriant.

Jacqueline Remits

LA SERBIE

Un marché à haut potentiel au cœur de l'Europe du Sud-Est

Pays candidat à l'adhésion à l'Union européenne, la Serbie fait preuve d'engagement et réalise de grands efforts pour se conformer aux normes européennes. Par ailleurs, la signature de nombreux accords bilatéraux de libre-échange, notamment avec la Russie, lui a ouvert des portes d'un immense marché. Les relations commerciales entre la Wallonie et la Serbie, fortement à la hausse, sont de bon augure pour les exportateurs wallons à la recherche de nouveaux territoires.

Au cœur de l'Europe du Sud-Est, la Serbie et ses 7,5 millions d'habitants est idéalement située pour des entreprises souhaitant se développer à l'export. Les rendez-vous se multiplient entre la Wallonie et la Serbie. Les 24 et 25 avril derniers, l'Awex a participé, à Belgrade, à Renexpo Water & Energy Western Balkans, un salon consacré à l'environnement et aux énergies renouvelables.

Six sociétés wallonnes étaient présentes : Airwatec (Cintropur), AMB Ecostéryl, CMI

Environnement, Green-Invest, Idrabel et Xylowatt.

Les 9 et 10 mai, l'Awex a organisé, en Wallonie, une invitation d'acheteurs du secteur de la viande en provenance d'Europe centrale et du Sud-Est. Plus de 15 décideurs de haut niveau (CEO, directeurs généraux, directeurs commerciaux) à la recherche de viande (bœuf, porc, gibier), de volaille et de charcuterie, dont deux entreprises serbes, étaient présents pour

rencontrer des fournisseurs wallons potentiels.

Dans les prochains mois, d'autres rendez-vous sont programmés à l'initiative de l'Awex. Les 2 et 3 décembre prochains, une invitation d'acheteurs du secteur du bien-être et des cosmétiques est lancée. En mars 2020, une mission économique multisectorielle en Croatie, Slovanie et Serbie est à l'agenda. Deux invitations d'acheteurs sont également prévues en Wallonie en 2020.

Pays-candidat de l'UE = opportunités pour les entreprises wallonnes

Depuis qu'elle a obtenu, en 2012, le statut de pays-candidat de l'Union européenne, la Serbie s'efforce de s'adapter aux normes. En outre, ce rapprochement avec l'Union européenne contribue à changer positivement l'image du pays.

« D'une part, son statut de candidat à l'UE et sa détermination à se développer et réformer pour s'aligner sur les normes européennes sont ses points forts, souligne Dominique Tourneur, Inspectrice générale du Département des marchés européens à l'Awex. D'autre part, la Serbie a pu négocier des accords bilatéraux de libre-échange avec de nombreux pays. » La Serbie est donc doublement intéressante pour les sociétés wallonnes. « Elle entreprend des réformes et évolue pour s'aligner sur les acquis européens, souligne Evgeniya Ulkina, Responsable marché de l'Europe du Sud-Est et du Sud Caucase à l'Awex. Les besoins liés à son statut de candidat et

la nécessité de rattraper le retard créent de nouvelles opportunités pour les entreprises wallonnes. Ces dernières pourraient apporter à la Serbie des technologies et le savoir-faire dans des domaines stratégiques comme l'environnement, l'énergie, etc. »

Le marché serbe est l'un des plus grands de la région. « Le pays est un 'passage naturel' entre l'Europe du Sud-Est et l'Europe centrale et de l'Ouest. C'est le lieu où les deux plus importants corridors de transport, reliant l'Europe de l'Ouest et le Moyen-Orient, se rencontrent. Pour les entreprises qui souhaitent démarrer ou développer leur commerce en Europe du Sud-Est, la Serbie est l'endroit idéal. »

ECONOMIE À LA HAUSSE

Depuis plusieurs années, le renforcement de l'économie figure parmi les sujets es-

sentiels de la politique intérieure serbe. Les dernières statistiques affichent de bons résultats en matière d'assainissement budgétaire, ainsi qu'un léger progrès du développement économique dans son ensemble. Les prévisions actuelles de la BERD concernant la croissance du PIB réel de la Serbie en 2019 est de 3,5 %. Le taux de croissance des importations est de 8,4 % (contre 8,0 % en 2018). Celui de la consommation privée augmente également : en 2019, il est de 3,0 % (contre 2,0 % en 2018). Le taux de croissance des investissements est de 2,6 % (contre 2,1 % en 2018). Celui des exportations est de 10,0 % en 2019 (contre 11 % en 2018). Le taux de la dette extérieure par rapport au PIB est de 61,2 % en 2019 (contre 62,5 % en 2018).

Si le déficit budgétaire est en nette amélioration, la dette publique diminue. En 2014, la Serbie a signé, avec le Fonds monétaire international (FMI), l'Accord de



confirmation s'engageant ainsi sur le chemin de l'austérité et des réformes économiques. Cela implique, entre autres, une diminution des pensions et des salaires de la fonction publique, la privatisation, la réduction des subventions, la modernisation du droit du travail, ainsi que la lutte efficace contre l'économie souterraine et la corruption.

IMPORTATION ET INVESTISSEURS ÉTRANGERS BIENVENUS

Le secteur des services occupe la place centrale dans l'économie serbe avec une contribution au PIB de 50 %. Le secteur industriel contribue pour 23,5 % et le secteur agricole pour 12,5 %. Selon les dernières notations annuelles de la Banque mondiale, le pays occupe le 48e rang des 190 économies en matière de facilité de commerce. Si l'industrie prospérait en ex-Yougoslavie, aujourd'hui, ses équipements sont devenus obsolètes, tandis que la production de quelques entreprises publiques est peu concurrentielle. Afin de combler ce retard, des capitaux étrangers et une importation massive du savoir-faire et de machines modernes sont devenus indispensables. Les investisseurs étrangers sont donc les bienvenus et subventionnés par l'Etat.

COMMERCE EXTÉRIEUR : BELLES PERSPECTIVES

Les projets de réhabilitation des infrastructures, comme les programmes de gestion des eaux usées de la ville de Belgrade (2

millions d'habitants), la construction de voies ferrées et de routes, pourraient être intéressants pour des entreprises wallonnes.

Depuis une dizaine d'années, la part du commerce extérieur dans l'économie serbe grandit et le déficit de la balance commerciale diminue. Les principaux biens d'exportation sont les véhicules à moteur, les machines industrielles, les appareils électriques, le blé, les fruits et légumes. La Serbie importe des véhicules à moteur, du pétrole brut et ses dérivés, des appareils électriques, des machines industrielles et des produits médicaux et pharmaceutiques. L'Union européenne est le principal partenaire commercial de la Serbie avec 64 % des échanges. Les pays de l'ex-Yougoslavie, non-membres de l'UE assurent 25 % des débouchés de ses exportations.

ACCORDS DE LIBRE-ÉCHANGE

Ces dernières années, la Serbie a bénéficié d'importants flux d'investissements directs étrangers. De plus, un nouvel accord non-financier conclu, en juin 2018 pour 30 mois, avec le FMI devrait inciter à la poursuite de la restructuration des entreprises publiques. De nombreux accords de libre-échange impliquant la Serbie avec la Russie, la Biélorussie, le Kazakhstan, l'Ukraine, la Turquie et les pays du sud-est de l'Europe donnent accès, sans barrières tarifaires, à un marché de plus d'un milliard de consommateurs. Ces accords couvrent la plupart des principaux produits industriels, avec quelques exceptions

en matière de quotas.

La Serbie est le seul pays, en dehors de la Communauté des Etats indépendants, qui bénéficie d'un accord de libre-échange avec la Russie, offrant ainsi un accès sans droits de douane à 150 millions d'habitants. « Cet accord a été signé à l'époque de la Yougoslavie, le 28 août 2000, où la Serbie était unie au Monténégro, rappelle Evgeniya Ulkina. Les marchandises produites en Serbie, ou dont la valeur ajoutée est à 50 % le résultat de l'activité en Serbie, sont exemptées de droits de douane en Russie. En pratique, on paie un droit d'importation de 1 % à titre de frais administratif. Cet accord rend la Serbie attrayante pour les investisseurs étrangers qui souhaitent s'y installer. » Un nouvel accord de libre-échange est en cours de négociations avec l'Union économique eurasiatique (Russie, Biélorussie, Kazakhstan, Arménie et Kirghizistan).

Cependant, la Serbie est confrontée à quelques défis comme un pouvoir d'achat limité (le revenu moyen net est d'environ 440 euros par mois), un niveau de vie inférieur à celui de la moyenne européenne, une nécessité de créer des emplois dans le secteur privé, des réformes stratégiques dans le secteur public à réaliser et un système judiciaire parfois inefficace, notamment.

Secteurs à haut potentiel

Les secteurs à haut potentiel sont nombreux. Citons l'agroalimentaire, l'environnement, l'industrie automobile, les TIC, l'industrie métallurgique et le tourisme.

« Les opportunités pour les sociétés wallonnes sont nombreuses dans l'équipement et les machines pour l'industrie (agroalimentaire, métallurgie, etc.), l'environnement et l'énergie (solutions pour le traitement des déchets, traitement de l'eau, énergies renouvelables), souligne Marijana Milosevic, Conseillère économique et commerciale de Hub Brussels qui représente l'Awex à Belgrade. Dans les TIC, il existe des opportunités pour la sous-traitance, y compris pour la conception web, le hardware et les solutions software, les télécommunications, les services numériques, la digitalisation, etc. Les produits chimiques et le pharma sont également demandés. »

Des projets européens et internationaux peuvent également présenter des opportunités : Fonds d'instrument d'aide de pré-adhésion, BERD et Banque Mondiale. « La Serbie bénéficie notamment de financements européens (fonds de pré-adhésion) et multilatéraux dans les secteurs des transports, des infrastructures, de l'eau et de l'environnement. Depuis janvier 2007, l'instrument d'aide de préadhésion (IAP) remplace une série de programmes et d'instruments financiers communautaires destinés aux pays candidats ou aux candidats potentiels à l'adhésion. »

AGRICULTURE : LEADER EN PRODUCTION DE FRAMBOISES

Depuis toujours, la Serbie est ancrée dans une forte tradition agricole, une grande partie de la superficie du pays (6,12 millions d'hectares) s'y prêtant idéalement. Grâce à son climat favorable, le pays est particulièrement propice à la culture fruitière et leader en production de framboises. Il produit également des pommes, des prunes, des raisins et des cerises. Les forêts étendues assurent la réputation du pays pour les fruits des bois et les champignons. Ces différentes denrées trouvent

preneurs à l'étranger. Si les fruits sont encore cultivés et cueillis de manière artisanale au sein de fermes familiales, la plupart des usines utilisent encore des machines obsolètes et des méthodes dépassées.

La Serbie est également forte d'une belle expertise en matière de production de graines et de plantes. Et l'agriculture biologique a de belles perspectives. Actuellement, les cultures biologiques recouvrent quelque 200 000 hectares, une superficie qui ne cesse de s'étendre.

En agriculture, les objectifs prioritaires sont l'augmentation de la compétitivité, de nouveaux marchés à décrocher, l'adaptation aux réglementations et standards de l'UE et de l'OMC et l'acquisition de nouveaux savoirs et de nouvelles technologies qui permettront de faire face à la concurrence.

INDUSTRIE DE LA VIANDE : BELLES OPPORTUNITÉS DANS LES ÉQUIPEMENTS

Selon la Chambre de commerce et d'industrie de Serbie, l'industrie de la viande, important segment de l'industrie agroalimentaire, employait près de 90 000 personnes en 2016. Selon le Ministère de l'agriculture, des forêts et de la gestion de l'eau, la consommation annuelle de viande par personne est de 42 kilos, un chiffre à la baisse. Les fermes d'élevage, le traitement de la viande sont une longue tradition en Serbie. Les productions les plus populaires sont le porc et le bœuf, viandes fraîches et fumées, aussi bien que les poulets. Les produits comme les pâtés, les saucissons secs de différents types, les hot-dogs et les viandes de bœuf et de porc fumés sont vendues dans les chaînes de supermarchés de l'Europe du Sud-Est.

Cependant, les grandes entreprises de production de viande aux équipements

obsolètes doivent être modernisées. Autant d'opportunités pour les entreprises wallonnes fabricantes de machines de dernières technologies.

INFRASTRUCTURES RAIL-ROUTE-FLUVIAL : IMPORTANTS INVESTISSEMENTS

La crise yougoslave des années 1990 a laissé des traces dans les infrastructures. Depuis lors, le gouvernement a accompli de gros efforts en restructurant et en modernisant le réseau ferroviaire. Ainsi, il a signé avec la Commission européenne une Déclaration of Reinforcement of Railway Cooperation. La compagnie serbe des chemins de fer, la Serbian Railways, compte investir 172,5 millions d'euros dans la modernisation de l'infrastructure ferroviaire et l'acquisition de nouvelles locomotives et wagons. La BEI met à disposition un montant de 80 millions d'euros pour financer les travaux du corridor pan-européen X.

La Serbie offre également de nombreuses possibilités de navigation fluviale avec ses 959 km de voies navigables. Le Danube, par exemple, traverse le pays sur une longueur de 588 km. Par ailleurs, le canal Danube-Tisza crée un réseau de routes qui donnent accès aux différents bassins du Danube dans les pays limitrophes. Le Sava, fleuve reliant la Slovénie, la Croatie, la Bosnie-Herzégovine et la Serbie, a de bonnes chances d'acquiescer le statut de l'International Navigable Route. Selon le Serbian Inland Waterways Transport Network Masterplan (Plan global serbe pour les voies navigables domestiques), un investissement de plus de 500 millions d'euros est nécessaire pour adapter les voies navigables et les ports aux normes internationales. L'approfondissement du Danube et du réseau de canaux, le développement de cours d'eau et de ports figurent parmi les priorités.

Dans le secteur routier, d'importants projets d'infrastructures sont prévus également. Le paneuropéen Corridor 10 Highways et le rail le long de la future autoroute Corridor 11, qui reliera Timisoara, en Roumanie, jusqu'au port de Bar, au Monténégro, sont des priorités pour le développement des infrastructures en Serbie. La modernisation du rail entre Belgrade et Budapest est en cours d'examen. Si les projets de constructions publiques sont l'objet d'une procédure selon la loi sur les marchés publics, les projets privés sont soutenus par les investisseurs et les financements privés.

CONSTRUCTION: ÇA REPART

Bien que le secteur de la construction soit en crise depuis des années et les perspectives à court terme guère enthousiasmantes, ce secteur est l'un des plus dynamiques de l'économie serbe (3 800 entreprises employant plus de 85 000 personnes).

Cependant, après une période de stagnation, le secteur semble reparti après quelques changements dans la législation sur le travail, incluant la simplification de la procédure d'obtention de permis de construire. Depuis que le Parlement a adopté une loi sur les services utilitaires, des investissements privés dans ce secteur, y compris celui du traitement des eaux, sont permis à travers les partenariats public-privé (PPP).

De très bons résultats ont été enregistrés dans la construction en 2018, le volume d'affaires ayant augmenté, ainsi que le nombre de permis de construire. La majorité de ceux-ci sont accordés pour des immeubles à étages dont plus de la moitié sont des immeubles résidentiels. La construction est le secteur ayant apporté la plus grande contribution à la croissance économique de la Serbie en 2018. Cette tendance positive devrait se poursuivre.

Belgrade est en attente de construction de nouveaux immeubles. Le plus grand projet de construction en Serbie est le Waterfront Belgrade, un immeuble mixte résidentiel

et centre d'affaires. Ce projet, investissement des Emirats Arabes Unis, est une initiative du gouvernement. D'autres projets sont planifiés, comme la construction d'une nouvelle gare principale des bus, de nouveaux parkings publics, la rénovation de façades et d'autres développements, fruits d'investissements publics.

ENVIRONNEMENT: 9 MILLIARDS D'EUROS D'INVESTISSEMENTS D'ICI 2030

En Serbie, le respect de l'environnement est encore une vaine expression. Le plus souvent, la législation en la matière n'est pas respectée et la capacité des instances publiques à gérer les problèmes doit encore être démontrée. Les questions environnementales n'étant pas encore à l'ordre du jour, les problèmes sont multiples. Celui de la pollution de l'eau en est un avec un réseau d'égouts et une infrastructure lacunaires et une médiocre qualité de l'eau potable. Seuls 13 % des eaux usées sont traitées, alors que 80 % des eaux polluées par l'industrie sont rejetées. Seules 28 communes disposent d'une installation de traitement des eaux usées. La pollution atmosphérique est un autre problème. En cause, des émissions du secteur de l'énergie et de l'industrie lourde. La gestion des déchets est également inexistante. Contrairement à la législation en la matière, les déchets sont ramassés non-triés. Dans les zones urbaines, seuls 60 à 70 % des déchets sont ramassés et peu d'entre eux recyclés. Le problème le plus grave étant que les déchets dangereux sont mis en décharge sans avoir été traités. La pollution des sols est un autre problème. En cause, l'érosion, l'usage des pesticides et des engrais, les dépôts des déchets, les terrassements dans l'industrie minière et la pollution des terrains industriels.

Les projets en cours ne manquent pas. En matière de chauffage, il s'agit de moderniser les installations de chauffage central dans les villes et de renouveler les équipements de chauffage des bâtiments publics. En matière de traitement et d'assainissement des eaux, la réhabilitation des canalisations des villes de plus de 50 000

habitants et l'amélioration de la gestion de l'eau à Belgrade sont prévues. Pour la gestion des déchets, plusieurs projets sont prévus, notamment la construction et la gestion d'une décharge et la construction d'une décharge inter-municipale. En matière d'énergie, les déficits saisonniers d'électricité, l'épuisement de certains gisements de charbon et l'exigence de normes environnementales rendent indispensables certains investissements, tant pour la production que pour le transport de l'électricité. La stratégie nationale de développement énergétique prévoit un investissement de 9 milliards d'euros d'ici 2030 dans le secteur de l'environnement.

ENERGIES RENOUVELABLES: UN BEL AVENIR

Les énergies renouvelables (biomasse, petites centrales hydroélectriques, énergie solaire, sources géothermales, éoliennes) sont promises à un bel avenir en Serbie. Le Ministre de l'énergie a déclaré que la compagnie nationale d'électricité devrait investir, dans les années à venir, quelque 800 millions d'euros dans des projets d'énergie verte. Il a notamment mentionné un projet de construction de centrale thermique d'un budget de 350 millions d'euros et souligne que 200 millions d'euros avaient été engagés pour réduire la pollution des centrales thermiques existantes. Enfin, il a précisé que les secteurs de l'éolien, du solaire et de la biomasse représentaient des ressources importantes d'énergie verte pour la Serbie

MINES ET CARRIÈRES: UN MARCHÉ POUR LES ÉQUIPEMENTIERS

La Serbie est le pays de l'ex-Yougoslavie qui présente le plus de ressources minières. Outre la présence de métaux précieux, en partie exploitée, un potentiel important existe à l'échelle régionale pour l'exploitation de minerais industriels. Un marché important existe donc pour des équipementiers spécialisés dans l'extraction et la transformation des minerais.

INDUSTRIE AUTOMOBILE : UNE LONGUE TRADITION DE COOPÉRATION EUROPÉENNE

L'industrie automobile constitue l'un des fleurons de l'économie serbe. Le pays compte 6 constructeurs automobiles, dont Fiat (Zastava) est le principal. De plus, une septantaine d'entreprises fabriquent également des pièces de voitures, dont la plupart sont exportées vers le marché européen ou ailleurs. Les entreprises serbes peuvent se prévaloir d'une longue tradition de coopération avec des marques européennes, telles que Fiat, Opel et Mercedes.

TIC : UN SECTEUR PROMETTEUR

Le secteur informatique serbe, qui compte quelque 2 700 entreprises, peut se targuer d'une croissance annuelle de 18,9 %. Un secteur très prometteur donc, et ce, tant sur le plan de l'équipement que sur celui des applications et de la conception de pages Internet. La Banque nationale de Serbie a publié des données sur le solde des paiements de la Serbie en 2018. Comme prévu, les services TIC ont battu un nouveau record avec des exportations s'élevant à 1,135 milliard d'euros, soit une croissance de 26 % par rapport à 2017. La Serbie se développe comme lieu d'outsourcing informatique, ce qui s'explique par la disponibilité d'un personnel à bas

coût. De grands noms comme Microsoft, IBM, Oracle, Cisco Systems, sont présents sur ce marché.

TOURISME

La Serbie, qui ne manque pas d'atouts en matière touristique, détient un grand potentiel de développement dans ce secteur. Le climat y est agréable et le pays offre des possibilités de vacances pour tous les goûts : parcs naturels, côtes, montagnes, villes historiques et monuments culturels et religieux. Depuis 2000, on registre une augmentation de 92 % de la fréquentation touristique. Chaque année, le nombre de nuitées augmente. Les données de l'Office de tourisme serbe indiquent une augmentation des touristes étrangers, dont plus de 13 000 touristes belges accueillis en 2018.

Les relations commerciales avec la Wallonie

Les relations commerciales entre la Wallonie et la Serbie sont en forte croissance. En 2018, la Serbie a été le 61^e client de la Wallonie avec 37,8 millions d'euros, soit 10 % de plus par rapport à 2017. Le pays est le 55^e fournisseur de la Wallonie avec 9,6 millions d'euros, soit 9,6 % de plus par rapport à 2017.

« Les hommes d'affaires serbes connaissent la Belgique, mais pas beaucoup les régions et leurs spécificités, précise Marijana Milosevic. Une cinquantaine d'entreprises belges ou en lien avec la Belgique sont présentes dans différents secteurs. Le commerce extérieur entre les deux pays affiche une tendance positive ces dernières années ce qui donne à la Serbie une image plus attractive aux entrepreneurs belges. »

La balance commerciale entre la Belgique et la Serbie est traditionnellement excédentaire pour la Belgique. « Au bureau de Hub Brussels qui représente aussi l'Awex à Belgrade, notre principal objectif est d'attirer l'attention des entrepreneurs belges sur les avantages du marché serbe et de mettre en évidence différentes perspectives commerciales. Chaque année, nous organisons des événements visant à rappro-

cher les deux communautés d'affaires. »

CES SOCIÉTÉS WALLONNES SONT ACTIVES EN SERBIE

◦ SCHRÉDER : LE PLUS ANCIEN INVESTISSEUR BELGE EN SERBIE

Le groupe Schröder est spécialisé dans la conception et la réalisation de solutions d'éclairage routier, urbain, tunnels, industriels et sportifs. Présent dans 35 pays, à travers 48 sociétés, le groupe est le plus ancien investisseur belge en Serbie. Sa filiale serbe est basée à Belgrade.

◦ CARMEUSE : BIEN IMPLANTÉE EN SERBIE

Carmeuse, dont les bureaux centraux se trouvent à Louvain-la-Neuve, est l'un des principaux producteurs mondiaux de chaux

à haute teneur en calcium et dolomie, de calcaire de qualité chimique, de granulats de calcaire broyés. La chaux joue un rôle essentiel dans d'importants secteurs industriels comme la sidérurgie, l'énergie, la protection de l'environnement et la construction. Carmeuse exploite plus de 90 sites de production répartis dans 20 pays couvrant l'Europe de l'Ouest, l'Europe de l'Est, dont la Serbie, l'Amérique du Nord et du Sud, le Moyen-Orient, l'Asie et l'Afrique. Bien implantée en Serbie, la firme y soutient les communautés locales et collabore avec les ONG pour contribuer à l'amélioration de l'environnement. Elle fournit la matière première à 300 sociétés serbes.

◦ BIOSIX : UNE FILIALE EN SERBIE
Biosix, à Engis, est spécialisée dans les produits phytosanitaires, les fongicides et

IRENA BANOVCANIN

Ministre Conseiller, chargée d'affaires a.i. à l'Ambassade de la République de Serbie à Bruxelles :

« Nous souhaitons accueillir davantage d'entreprises wallonnes »

« La Serbie et la Belgique entretiennent de très bonnes relations. La Serbie est un pays attrayant pour les entreprises. Nous souhaitons accueillir davantage d'entreprises wallonnes. En 2018, la Serbie a connu une croissance économique de 4,5 %, plus que ce que le FMI avait prévu (3,5 %).

Elle devrait se poursuivre au cours des prochaines années en raison de l'augmentation de la consommation, des investissements et des exportations. Cette croissance est la conséquence de l'engagement du gouvernement en faveur des réformes et de l'intégration européenne. Le pays a de bons résultats en termes de coûts opérationnels et de politique fiscale avec un taux de TVA de 20 % et un taux d'imposition des entreprises de 15 %, le plus bas de la région.

De nombreux investissements témoignent d'un bon climat entrepreneurial. La Serbie accueille de nombreuses grandes entreprises, dont Delhaize qui emploie 11 800 personnes. La Serbie offre de nombreux avantages aux investisseurs. »

les pesticides pour l'agriculture, l'arboriculture, les espaces verts. Devenue active au niveau international, elle est présente dans plus de 40 pays dans le monde au travers de ses distributeurs et de ses filiales acquises ou créées, dont une en Serbie.

◦ AIRWATEC : DES FILTRES À AIR ET À EAU WALLONS EN SERBIE

La société Airwatec, installée à Eupen, a des contacts réguliers en Serbie où elle vend ses filtres à eau. Issue de la société Noël Marquet & Compagnie créée en 1950, devenue NMC Filtration en 1999 est, depuis 2002, connue sous le nom d'Airwatec. La société est active dans 3 secteurs : l'air, la filtration d'eau et les technologies spécifiques

Éclairage de la Grand-Place de Bruxelles par la société Schröder



Les bons conseils de Marijana Milosevic, qui représente l'Awex à Belgrade

- Premiers pas. Pour obtenir les premières informations concernant votre secteur et une liste d'importateurs-distributeurs potentiels, contactez le bureau de l'Awex à Belgrade. Avant tout, effectuez une étude de marché.
- Réseau. Le marché serbe fonctionne par réseau. Travailler seul sur le marché serbe, sans intermédiaire, est difficile. Pour les visites, il est fortement conseillé d'être accompagné par quelqu'un qui connaît le pays, sa culture et la langue.
- Partenaire. Pour percer sur le marché serbe, il est fortement conseillé de passer par un agent ou un distributeur, un partenaire local. En Europe de l'Est, il est indispensable de construire une relation personnelle avec votre partenaire commercial. Pour démarrer un contact, vous pouvez commencer par envoyer des e-mails, mais souvent, cela ne suffit pas.
- Première rencontre. Lors d'une première rencontre, les partenaires ne négocient généralement pas. Ils apprennent à se connaître pour établir un climat de confiance et s'échangent des cartes de visite. Les entreprises locales préfèrent traiter avec des personnes qu'elles connaissent bien. Les amitiés commerciales sont très appréciées.
- Conventions. Même si les relations d'affaires sont basées sur une confiance mutuelle qui se renforcera au fur et à mesure des contacts, faites mettre toutes les conventions par écrit.
- Langue. Si la langue officielle est le serbe, la langue commerciale est l'anglais. Préparez votre documentation dans cette langue.
- Rendez-vous. Il faut parfois plusieurs rendez-vous pour réussir et décrocher un contrat.
- Paiement. Les entités du secteur privé sont souvent désireuses de coopérer, mais leurs ressources financières sont actuellement limitées. Les opérations sur la Serbie se traitent souvent par paiement d'avance.
- Sujets sensibles. Les Serbes, fiers de leur pays et de leur langue, ne manqueront pas de vous interroger sur vos impressions quant à leur pays. Evitez d'aborder des sujets sensibles comme la politique et la religion.
- Tenue. Pour les contacts professionnels, privilégiez toujours le costume-cravate.

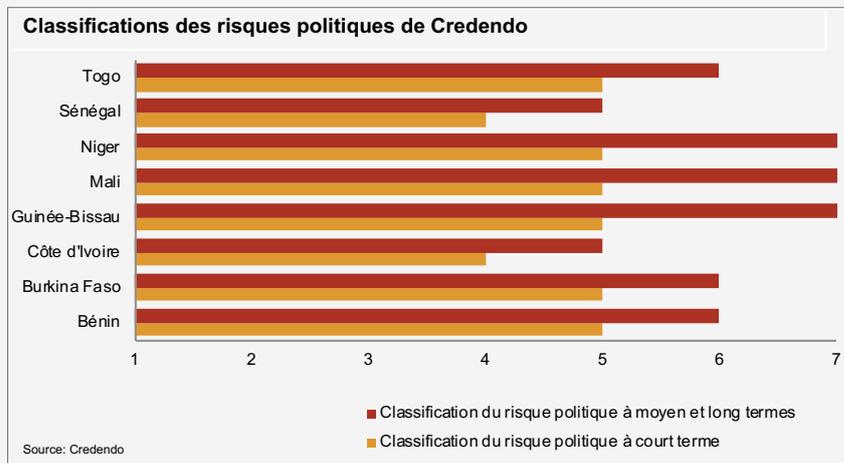
Malgré une forte croissance économique, les risques sont nombreux

L'UEMOA DANS LA ZONE FRANC CFA

La zone franc CFA comprend 14 pays, répartis entre la Communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale (CEMAC) et l'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA). L'UEMOA comprend la Côte d'Ivoire, le Sénégal, le Mali, le Burkina Faso, le Bénin, le Niger, le Togo et la Guinée-Bissau, par ordre de grandeur du PIB. Le franc CFA a été fixé à 655,957 francs CFA pour 1 euro en 1994. La coopération monétaire avec la France repose sur quatre principes : garantie de convertibilité illimitée du Trésor français, parité fixe, transférabilité libre dans la région et mise en commun des réserves de change. Par conséquent, le risque de non-paiement dans une transaction commerciale causé par des problèmes de transfert ou des pénuries de devises étrangères est atténué. Cela se reflète dans la classification du risque politique à court terme maximum de Credendo, fixée à la catégorie 5/7 pour les pays CFA.

FORCES ET FAIBLESSES COMMUNES DE L'UNION

L'arrimage à l'euro et l'interdiction de monétiser les déficits budgétaires ont maintenu l'inflation à un bas niveau (autour de 3 %). L'UEMOA est l'une des régions d'Afrique qui connaît la croissance la plus rapide depuis 2011. Les projections de croissance moyenne du PIB réel restent optimistes, entre 6 % et 7 % au moins pendant encore 5 ans. L'augmentation de la consommation des ménages et les investissements publics ont été les moteurs de la croissance. En conséquence, le déficit budgétaire global de la région s'est creusé et a atteint plus de 4 % du PIB en 2016 et 2017. La dette publique est passée de 36 % du PIB en 2012 à 52 % en 2018. Grâce aux efforts d'assainissement, le déficit budgétaire s'est réduit en 2018 et devrait atteindre l'objectif de 3 % du PIB de l'UEMOA



d'ici la fin 2019. Tous les membres sont des importateurs nets de pétrole et certains sont plutôt fragiles. En effet, leur forte dépendance à l'égard d'un ou deux biens d'exportation expose les membres aux chocs des termes de l'échange. L'intégration commerciale régionale reste bien en deçà de son potentiel malgré la monnaie unique et l'absence de barrières tarifaires. En outre, l'afflux d'investissements internationaux reste limité en dépit de l'absence de risques de change.

Les réserves de change ont diminué à partir de 2012, à la suite de la chute des prix des matières premières, des problèmes de sécurité au Sahel et les investissements qui ont creusé le déficit de la balance courante. En 2018, les réserves ont de nouveau atteint 4,3 mois de couverture des importations à la suite d'importantes émissions d'euro-obligations par le Sénégal et la Côte d'Ivoire, d'une part, et d'une meilleure application des exigences de rapatriement des recettes d'exportation, d'autre part. Les emprunts extérieurs commerciaux ont augmenté, ce qui a alourdi le fardeau du service de la dette publique.

COMMENT CREDENDO ÉVALUE-T-ELLE LES RISQUES DE L'UEMOA ?

Des craintes de dévaluation du franc CFA ont été exprimées depuis que la chute des cours mondiaux du pétrole a réduit les niveaux de liquidité des économies de la CEMAC dépendantes du pétrole. Depuis 2016, le FMI coordonne les réformes de stabilisation régionale, ce qui a atténué les inquiétudes. Néanmoins, la crise de la CEMAC constitue toujours un risque monétaire pour l'UEMOA, même si les deux organisations fonctionnent essentiellement de manière indépendante. La détérioration de la situation sécuritaire, l'instabilité sociale ou les troubles politiques pourraient faire dérailler les prévisions. En outre, les chocs défavorables des termes de l'échange et la vulnérabilité du secteur bancaire constituent des risques notables. L'exposition de l'UEMOA aux chocs des marchés financiers mondiaux a augmenté depuis les émissions d'euro-obligations. Enfin, il convient de remédier à la forte dépendance de la région à l'égard du secteur public en débloquent une croissance tirée par le secteur privé, essentielle pour un progrès économique durable et des finances publiques viables.

Créances impayées : Éviter l'effet domino avec Credendo

Des créances impayées peuvent entraîner de lourdes pertes pour un fournisseur de biens ou de services. Dans le cas le plus extrême, la faillite d'un client peut aller jusqu'à provoquer la faillite du fabricant. C'est « l'effet domino », tant redouté. Credendo dispose de solutions pour vous protéger contre ce risque.

LA POLICE GLOBALE DE CREDENDO (COMPREHENSIVE POLICY)

Le produit le plus répandu, destiné à couvrir le risque de non-paiement, est la police globale. En faisant appel à cette couverture, l'entreprise qui y recourt s'engage à assurer la totalité de son chiffre d'affaires, afin d'éviter que l'assuré ne soumette à l'assurance que ses transactions les plus risquées. L'assuré peut bien entendu limiter la couverture sur, par exemple, un seul pays, mais la couverture doit alors s'étendre aussi bien aux transactions les plus risquées qu'aux transactions les moins risquées. Les risques proposés par l'assuré sont soumis à l'acceptation de l'assureur-crédit sous la forme d'une émission de limites de crédit. Lorsque la couverture d'une transaction est refusée, l'assuré sait qu'elle est risquée et qu'il est préférable de refuser un délai de paiement.

L'assuré confie en réalité la gestion de ses débiteurs à l'assureur-crédit qui suit pour lui la solvabilité de ses clients. Lorsque celle-ci diminue, l'assuré est averti par une réduction de la limite de crédit mentionnant la raison de cette décision. L'assureur-crédit peut également intervenir dans le recouvrement des créances impayées.

Le délai de paiement applicable à ce type de transactions est généralement inférieur à 90 jours. La police globale s'applique en général aux risques commerciaux, mais les risques politiques peuvent aussi être assurés. Outre le risque de non-paiement, qui survient après la livraison, il est également possible de se protéger contre le risque de résiliation, qui englobe une indemnisation des frais déjà engagés en cas de rupture de contrat avant livraison.

D'AUTRES SPÉCIALITÉS DE CREDENDO

Il s'agit de variantes de la police globale.

L'ASSURANCE EN EXCÉDENT DE SINISTRE (EXCESS OF LOSS)

L'Excess of Loss est conçue pour couvrir les pertes exceptionnelles. Elle est également connue sous le nom d'« assurance calamités ou catastrophes ».

Il y a une franchise annuelle : l'assureur-crédit intervient qu'au-delà de ce montant. L'indemnité est quant à elle limitée à un montant maximum déterminé à l'avance (« limit of liability ») et valable pour toute l'année de la police ou la totalité de la période de la police.

L'assuré ne demande plus de limites de crédit à son assureur-crédit, car il évalue lui-même si un client est solvable ou non suivant ses procédures de gestion internes. L'assureur-crédit vérifiera au préalable la qualité des procédures de son assuré.

TOP-UP

Il arrive que l'assureur-crédit n'attribue pas la totalité de la limite de crédit demandée par l'assuré, par exemple parce qu'il y a une grosse concentration des risques sur le client. Par conséquent, l'assuré ne sera pas complètement couvert pour la livraison à son client. Grâce à la Top-up, un autre assureur (Credendo) offre une limite de crédit complémentaire. Le taux de prime est plus élevé car le risque assuré est plus grand. L'assureur de la Top-up augmente la limite de crédit acceptée par le premier assureur, sans dépasser le montant de limite de crédit initialement demandé. Si la limite initia-



lement demandée est réduite par la suite, le montant de la Top-up est également proportionnellement réduit. La couverture Top-up n'est pas applicable en cas de refus ou d'annulation par le premier assureur.

CREDENDO

Credendo est le quatrième groupe européen d'assurance-crédit. Présent sur l'ensemble du continent, Credendo est actif dans tous les segments de l'assurance-crédit. Sa gamme de produits couvre les risques dans le monde entier. Credendo a pour mission de soutenir les relations commerciales de ses clients.

Contact

Mireille Janssens
rue Montoyer 3
BE - 1000 Bruxelles
+32 2 788 87 76
m.janssens@credendo.com
www.credendo.com

Application Risk



Retour de mission

Du 26 mars au 5 avril, l'AWEX, en collaboration avec ses homologues Flanders Investment & Trade (FIT) et hub.brussels, organisait une mission économique et commerciale multisectorielle au Bénin et en Côte d'Ivoire, deux pays qui présentent un magnifique potentiel pour nos entreprises.

Cette mission était scindée en trois parties, permettant aux entreprises d'adapter leur séjour en fonction de leurs disponibilités et intérêts. Du 26 au 31 mars, elle débutait au Bénin, et plus précisément à Cotonou, la capitale. Ce pays assez méconnu d'Afrique de l'Ouest présente un certain nombre de points communs avec la Belgique; il est un pays où il fait bon vivre, un marché à taille humaine et qui offre de belles opportunités économiques. Par exemple, en 2007, un accord bilatéral de protection des investissements est entré en vigueur et le pays a adhéré à la Convention internationale pour la simplification et l'harmonisation des régimes douaniers.

Outre les classiques conférences et séminaires, les entreprises ont eu l'occasion de participer à des rencontres B2B sous forme de speed-dating, visiter le Port Autonome de Cotonou et les infrastructures de Bénin Control (service douanier du pays) ou encore participer au Forum Économique Bénin-Belgique, organisé en collaboration avec l'Agence de Promotion des Investissements et des Exportations (APIEx), l'équivalent de l'AWEX au Bénin. Durant ce Forum, le Ministre Tihounté Kérékou a mis un point d'honneur à associer des sociétés béninoises qui donnent une image positive du pays, un pays productif, créateur de valeurs et d'emplois. Au total ce sont 19 entreprises belges et 150 entreprises béninoises et internationales qui se sont rencontrées à cette occasion en vue d'envisager la mise en place de partenariats mutuellement bénéfiques.

La mission se rendait ensuite en Côte d'Ivoire et plus précisément à Abidjan, du 31 mars au 3 avril; l'occasion de faire un suivi des contrats qui y avaient été conclus lors de la mission princière belge, organisée en 2017, et d'entendre des témoignages d'entreprises qui ont investi là-bas, etc. Cette visite a en outre été marquée par le lancement officiel par l'AWEX, le

Ministère de l'agriculture Bénin



3 avril, du fonds de développement des villes et communes en Afrique (UMDF). Ce fonds auquel contribue la Wallonie financera les activités en amont des projets afin de promouvoir une approche intégrée de la planification et du développement urbain. C'est ainsi que dans sa phase initiale, il financera des activités de planification urbaine, des études et des diagnostics en vue d'élaborer des plans de développement urbain intégrés.

L'UMDF est conçu pour être un instrument flexible susceptible d'être utilisé par différentes villes et municipalités présentant des niveaux de développement et de capacités variables. Pour les villes disposant déjà de cet instrument, l'UMDF interviendra pour financer des études de faisabilité, des analyses de marché, l'élaboration de plans d'activités et des activités de préparation de projets. L'AWEX, le Nordic Development Fund (qui englobe cinq pays nordiques) et le Secrétariat des Affaires Économiques de la Confédération Suisse sont les donateurs de ce fonds.

Enfin, les 4 et 5 avril, 16 entreprises ont pu participer à un séminaire organisé par la Banque Africaine de Développement (BAD) à Abidjan et portant sur les opportunités

d'affaires, secteur par secteur, la stratégie et le pipeline des projets de la BAD. Ce séminaire s'adressait à toute entreprise d'ores et déjà active sur le continent africain ou désireuse de le faire.

Parce que cette mission économique a été particulièrement appréciée par les nombreux participants, elle devrait permettre aux entreprises belges, et singulièrement wallonnes, de consolider à l'avenir les liens économiques déjà étroits avec la Côte d'Ivoire et avec le Bénin et déboucher, peut-être, sur la signature de quelques contrats !

INDICATEURS MAROC

Population : 35 Millions d'habitants
 PIB/habitant : 3 157 euros
 Croissance 2018 : 3,2%
 Inflation moyenne : 1 %
 Note Coface du pays : A4

LE

MAROC

à la croisée des chemins du développement et à la porte de l'émergence

Dans son rapport sur le risque pays la Coface en ce début d'année 2019 a salué la croissance solide du marché Marocain, et ce malgré la contre-performance de l'agriculture marocaine en 2018 liée aux mauvaises conditions climatiques. Le secteur manufacturier a pris le relais et a permis à la croissance de se maintenir. C'est pour la Coface un signe très positif de stabilité des fondamentaux de l'économie marocaine.

C'est peut-être aussi ce qu'a voulu marquer le roi Mohamed VI en choisissant de façon inattendue d'inaugurer la nouvelle usine de Peugeot dans la région de Kenitra Rabat Salé .Les implantations industrielles et l'intégration de ceux-ci avec une sous-traitance locale, est une des clés de la bonne santé de l'économie marocaine.

Pour 2019, Les résultats agricoles devant s'améliorer, on attend par rebond une croissance légèrement supérieure, car l'industrie devrait de son côté se maintenir. Tout comme la consommation intérieure qui reste robuste.

La dépendance du Maroc aux économies européennes reste toutefois importante, 60% des exportations du Maroc et 50% des importations. Le Maroc pourrait presque être intégré à l'Union Européenne... Les conséquences sont évidentes : le Royaume du Maroc est assez dépendant des performances économiques européennes. Quand l'Europe tousse, le Maroc s'enrhume, dit-on souvent dans les couloirs des institutions internationales, cela montre en tout cas que nos destins sont plus que jamais liés.

Du côté des comptes extérieurs, avec un marché du phosphate favorable, des exportations automobiles et aéronautiques

résilientes et la hausse des revenus touristiques, 2019 devrait être une bonne année et ces facteurs devraient compenser en partie la hausse inévitable du coût des énergies.

Dans les points négatifs, on notera une nette augmentation de la grogne sociale. Aujourd'hui le pouvoir d'achat augmente, les salaires, eux, augmentent moins vite que les attentes de la population qui souhaite consommer plus et qui de l'affaire s'endette.

L'émergence crée des attentes fortes notamment dans l'éducation où le système marocain se cherche un second souffle.



Ville de Rabat

Dès qu'un marocain gagne de l'argent il souhaite mettre ses enfants dans le privé, car la différence de niveau avec le public est très importante. Il faut dire que selon la banque Mondiale, seulement 25% des enfants de 10 ans au Maroc savent lire un texte de base contre 95% dans les pays européens et 60% dans les pays du Moyen-Orient. C'est donc un enjeu majeur pour le pays. Pour l'enseignement supérieur il en est de même, la généralisation de l'accès à l'enseignement s'est accompagnée de la détérioration de la qualité de celui-ci.

LES DÉLAIS DE PAIEMENTS RESTENT IMPORTANT

Le 2ème point négatif c'est les délais de paiement qui restent très importants. De 90 à 93 jours en moyenne, le délai légal de 60 à 90 jours est donc largement dépassé. On note toutefois une nette amélioration ces derniers mois dans les paiements des administrations et des services publics qui étaient de très mauvais payeurs. Selon la Coface, le raccourcissement des délais est sensible dans le secteur des TIC où on est passé de 107 jours à 86 jours. Dans la construction, on passe de 105 jours à 100 jours et dans la distribution de 102 jours à 96 jours.

Le manque de liquidité au Maroc est parfois critique et engendre des difficultés notamment pour les entreprises françaises qui ont du mal à comprendre pourquoi les délais sont si longs.

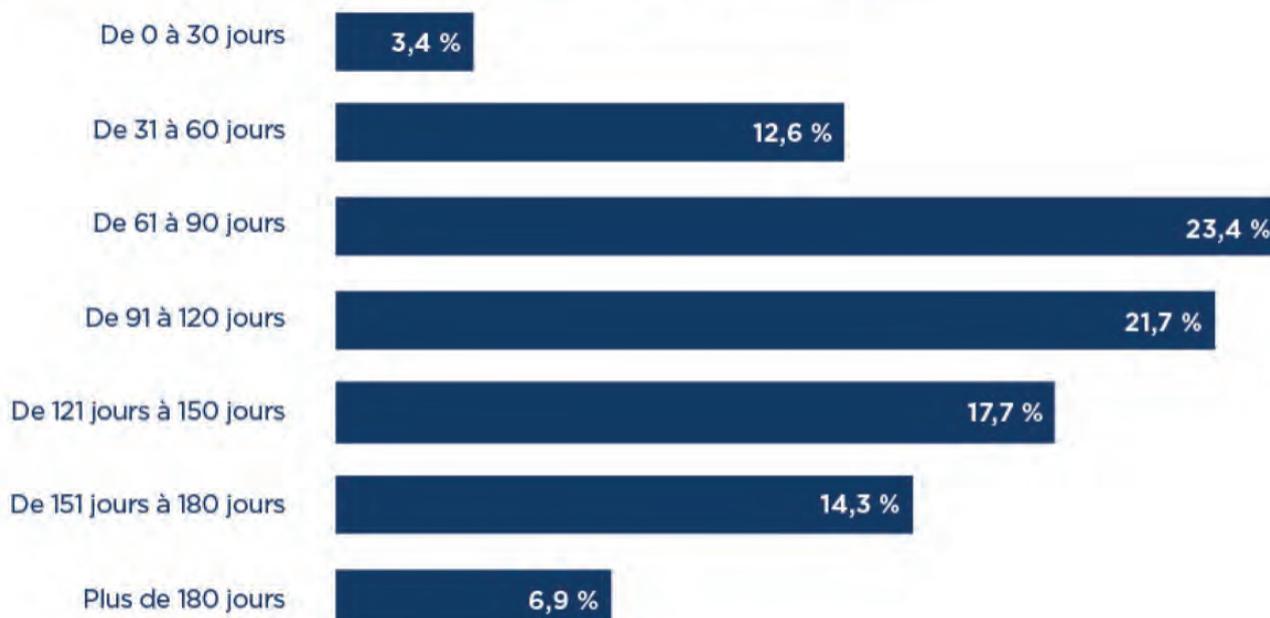
Les impayés restent très importants dans les TPE et PME où on constate fréquemment dans les entreprises des taux d'impayés de 15% de leur CA.

Malgré tout le climat reste optimiste quoique prudent. L'enquête de la Coface montre un masque de visibilité des entreprises dans l'avenir de l'économie marocaine. Si 58% des entreprises pensent que leur CA va augmenter dans les prochains mois, 41% pensent qu'il va se détériorer.

De son côté la Banque Mondiale pense dans son récent rapport que le pays entre dans une nouvelle phase de son développement et de son émergence après deux périodes faste en 90 puis de 2009 à nos jours. En projetant le Maroc à l'horizon 2040 la Banque Mondiale a fait un exercice d'analyse des forces et faiblesses du Royaume.

Trois tendances de fond vont pour cette institution influencer l'avenir du pays : un phénomène d'aubaine démographique

Délai de paiement moyen (en pourcentage des répondants)



Source : Enquête Coface sur le comportement de paiement des entreprises



Usine Peugeot à Kenitra



Peugeot fait du Maroc son fer de lance en Afrique

Un maillage de 63 fournisseurs, 1,5 Milliards d'euros d'engagements financiers, 19 000 emplois créés, le Maroc a fêté l'implantation de Peugeot à Kenitra à quelques km de Rabat. C'est le 2ème grand constructeur français à s'implanter au Maroc après Renault qui a sauté le pas il y a plusieurs années en s'implantant à Tanger.

PSA au Maroc, a son intégration unique de la recherche avec même une unité de recherche avancée, de la production, de la distribution ... bref un écho système complet qui a été cloné sur place. Derrière PSA on retrouve un écho système de sous-traitants internationaux de type Faurecia ou AGC pour les verres avec un taux d'intégration qui est de l'ordre de 60% mais qui devrait arriver à 80% en 2023. La grande majorité des 200 000 véhicules produits devraient être exportés dans la région et donc principalement en Afrique où la marque a une notoriété ancienne.

“Le groupe PSA est le seul constructeur automobile à couvrir toute la chaîne de valeur en Afrique, a expliqué le constructeur automobile dans un communiqué. Cet écosystème intègre au Maroc un réseau de 62 fournisseurs locaux, 27 nouveaux sites fournisseurs ayant été créés pour alimenter le site de Kenitra.”

C'est une pièce maîtresse dans la politique industrielle au Maroc qui a été saluée par la présence du Roi Mohamed VI pour l'inauguration du site et la sortie de la première 208.

(ralentissement de la croissance démographique), l'urbanisation de la société, et la montée du niveau d'éducation et de formation de la population.

La combinaison de ces 3 facteurs a toujours produit par le passé, en Espagne, en Italie, en Corée ... un envol économique important et durable. Quant à dire que le Maroc est dans cette situation il n'y a qu'un pas que l'institution voit se réaliser dans les 10 prochaines années.

La Banque Mondiale privilégie un scénario de rattrapage progressif avec l'Europe. Actuellement le PIB par habitant est proche des 20% de celui des pays d'Europe du Sud, dans 20 ans on devrait au mieux avec le scénario positif doubler : soit 40% du PIB par habitant de celui des pays du sud européens.

QUELS SONT LES FACTEURS D'ACCÉLÉRATION ?

La formation tout d'abord, le capital immatériel est le seul à pouvoir apporter une croissance durable. La difficulté c'est que cela ne se décrète pas et que l'accession de

la population au savoir est une affaire très longue et ambitieuse. Il faut s'attaquer par plusieurs angles au problème : améliorer la formation initiale : rien ne peut se faire sans maîtrise de l'écrit et donc de la conceptualisation du savoir. Mieux former l'encadrement intermédiaire : pour aller plus vite il faut faire progresser les salariés existants vers un objectif d'excellence. Et enfin vers la compréhension des outils digitaux. Seule la digitalisation du savoir et de l'enseignement permettra d'aller suffisamment vite pour avoir la capacité à accélérer.

« Prendre une position de leadership en Afrique. Avec une croissance atone en Europe, au mieux 1,8% et une économie européenne dépendante, le Maroc qui a besoin d'un taux de croissance de 4% doit aller le chercher ailleurs. Le terrain de jeu naturel de proximité c'est l'Afrique, le Maroc doit donc essayer à tout pris, de profiter de la croissance africaine.

Le Roi Mohamed VI l'a très bien compris depuis plusieurs années, il a mené une politique de rapprochement avec l'Union Africaine et il multiplie les séjours longs à l'étranger pour nouer des liens profonds



Ville de Marrakech

L'avenir est donc sans doute au Sud-Sud avec une valeur ajoutée supplémentaire venant du Nord. Pour cela il faudra faire grossir les entreprises marocaines et pour cela passer des alliances avec des Européens qui ont accès à un marché des capitaux souvent très complexe localement. Cela devrait fortement stimuler les partenariats entre entreprises françaises et marocaines qui n'ont pas toujours été très fructueux ces dernières années... il va falloir apprendre de chaque côté pour réussir.

avec les acteurs africains.

Le résultat commence à se faire sentir et les prises de position des banques marocaines et des grandes entreprises marocaines comme l'OCP pèsent fortement en Afrique.

Au point que de nombreuses entreprises françaises se « marocanisent » ou font des alliances avec des entreprises marocaines pour avoir la chance d'accéder à certains marchés ou financements.

L'optimisme des entreprises marocaines

Selon l'enquête de la COFACE Maroc auprès de 180 clients, les entreprises marocaines bien que prudentes restent positives quant à leur développement .

Les entreprises livrent des opinions relativement optimistes sur les perspectives de leur activité : elles ne sont que 10 % à s'attendre à une baisse de leur CA au

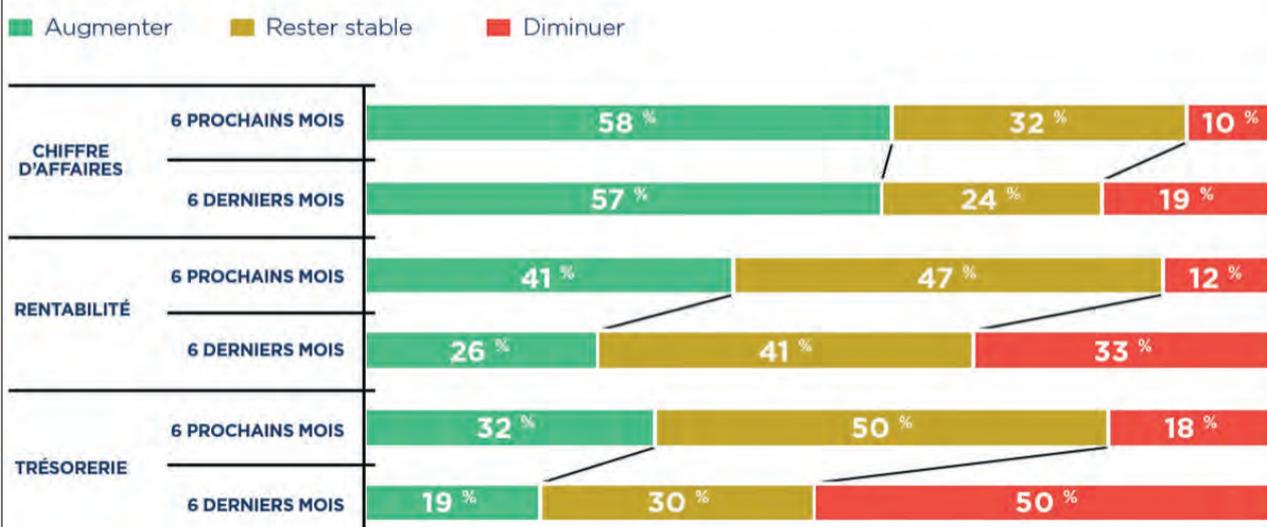
cours du prochain semestre, tandis que 58 % estiment que ce dernier augmentera. Cette proportion est similaire aux 57 % d'entreprises qui déclarent avoir observé une augmentation au cours de la période précédente.

L'enquête montre des incertitudes sur l'environnement économique global : 52 % pensent que leur environnement éco-

nomique sera stable ou positif contre 48 % d'entre eux qui estiment que celui-ci se détériorera dans les mois à venir.

Dans ce contexte, 58,9 % des entreprises interrogées indiquent avoir des projets d'investissement en préparation dans les six prochains mois.

Graphique 11 :
Perception et anticipations des entreprises concernant leur chiffre d'affaires, leur rentabilité et leur trésorerie (en pourcentage des répondants)



Classe Moyenne au Maroc : la clé de la stabilité ?

L'émergence d'une classe moyenne dans un pays marque le fait qu'il dépasse l'émergence pour prétendre au statut de pays développé. C'est tout l'enjeu des pays africains et le Maroc est l'un des plus avancés sur le sujet, même si la présence de la classe moyenne fait débat car 80% des richesses sont détenues par 8% de la population.

Les richesses au Maroc sont traditionnellement extrêmement concentrées, c'est donc une bonne nouvelle que de voir émerger une classe moyenne qui représente aujourd'hui en fonction des analyses entre 35 et 45% de la population. Il y a deux manières de caractériser une classe moyenne. La première est sa capacité à avoir accès à l'éducation. C'est un processus très lent qui permet en deux à trois générations de progresser sensiblement. Un niveau d'éducation et de culture permet un enrichissement économique et l'accès à des fonctions qui permettent d'entrevoir une ascension sociale.

La 2^{ème} façon d'analyser la classe moyenne est sa capacité à consommer et donc son revenu net par rapport au revenu médian de la nation mais surtout à sa capacité à investir et à consommer des biens non essentiels à sa survie.

Au Maroc, le revenu moyen est environ de 380 euros par mois, on peut donc considérer que la classe moyenne marocaine sera celle qui gagne de 400 euros par mois à 1400 euros par mois. Si on met ce chiffre en perspective des pays d'Europe de l'Est nouvellement entrés dans l'Union Européenne on mesure l'effort qu'a fait le Maroc vers l'émergence, car il est équivalent à de nombreux pays qui visent l'accession ou qui viennent de rentrer.

SELON LE SOCIOLOGUE AHMED AL MOTAMASSIK, LA CLASSE MOYENNE MAROCAINE EST ENCORE DANS L'INSECURITE.

Dans une interview au journal convergence il déclare que la classe moyenne marocaine est encore dans l'insécurité car les services publics auxquels elle a accès



sont encore déficients, alors que ses revenus ne lui permettent pas encore de s'en affranchir.

Le principal problème reste l'éducation des enfants. Le système public marocain reste très déficient et les parents doivent se saigner pour avoir accès aux écoles privées.

Selon lui la classe moyenne est encore pour le moment le réservoir des partis religieux qui promettent l'accession pour tous à des services publics de qualité en rupture avec ce que ces gens vivent au quotidien.

Le Maroc est donc à un moment charnière de son développement, plus riche, sa classe moyenne s'affirme par la consommation. Une voiture, une maison, ou un appartement, elle affirme sa richesse nouvelle ou promise mais s'endette et se met dans une situation plus fragile qui la pousse en l'obligeant à la réussite. Elle est pourtant le socle de la croissance économique durable au Maroc. Plutôt présente dans les villes que dans la cam-

pagne ce qui accentue la différence pour la classe la plus pauvre du Maroc, la classe moyenne a un profond besoin de s'exprimer et comme en France elle estime ne pas être totalement représentée.

Si la situation est bien contrôlée par sa majesté Mohamed VI qui prend grand soin d'investir et de mettre en avant les régions rurales les plus excentrées du Royaume, il n'en reste pas moins que le Maroc n'échappe pas à la maladie africaine des mégapoles grandissantes. Casablanca est engorgé, la naissance de villes nouvelles n'y fera rien à court terme, l'accession à la classe moyenne passe par les villes. Sa capacité à stabiliser la classe moyenne passera par l'amélioration des services publics et à réduire l'économie grise encore présente dans le royaume.

AMDIE : l'agence marocaine pour l'international monte en puissance

Comme beaucoup de pays le Maroc a rationalisé son dispositif d'appui à l'investissement et à l'exportation pour le fusionner au sein d'une seule agence. Le Rôle de l'AMDIE est donc dorénavant central pour une entreprise étrangère qui souhaite s'implanter.



Hicham BOUDRAA

Dans un contexte encore favorable où près de 800 entreprises françaises implantées au Maroc sont annoncées par l'agence marocaine, le bilan est très flatteur sur les 10 dernières années. On observe encore aujourd'hui de la part de nombreux grands groupes un mouvement d'installation au Maroc de leurs quartiers généraux pour l'Afrique. Le dernier en date étant Orange qui installera en septembre son siège Afrique à Casablanca. L'analyse économique et la tendance des grands acteurs prônent pour la pertinence à investir dans un Royaume du Maroc qui évolue à grands pas et dont la principale préoccupation est de maîtriser son évolution.

Pièce maîtresse dans le dispositif, l'AMDIE qui rassemble aujourd'hui les dispositifs « export » et « implantation ou attractivité » sous une seule enseigne et un seul dispositif. Pour une entreprise qui investit au Maroc c'est important, car beaucoup de dispositifs se réalisent « sur mesure » au Maroc, en fonction du projet et de son intérêt pour le Royaume.

A la manoeuvre pour cette fusion Hicham Boudraa, son directeur s'est prêté au jeu d'une interview et redéfinit les contours de son action en même temps qu'il revient sur les avantages objectifs à ses yeux du

Maroc dans la compétition internationale.

M. Hicham Boudraa, vous dirigez l'Agence Marocaine de Développement des Investissements et des Exportations (AMDIE), de création récente, pouvez-vous nous présenter brièvement votre Agence ?

L'Agence Marocaine de Développement des Investissements et des Exportations a été créée en 2017 pour répondre à un besoin de renforcement et de montée en gamme du dispositif de promotion des investissements et des exportations et ce, par un renforcement de ses capacités et une définition claire de ses modes d'intervention.

Elle est chargée de mettre en œuvre la stratégie de l'Etat marocain en matière de développement d'incitation et de promotion des investissements nationaux et étrangers ainsi que des exportations des produits et services. L'Agence a aussi pour vocation d'accompagner l'ensemble des acteurs économiques tout au long de leur cycle de vie.

La première mission de l'AMDIE est bien entendu d'informer des investisseurs sur le cadre réglementaire et les opportunités d'investissements au Maroc. Ceci nous amène à faciliter le contact avec les partenaires locaux et administratifs. Nous avons aussi mis en place des équipes pour prêter assistance et accompagner les démarches d'investissements et d'exportations des entreprises souvent organisées de façon sectorielle pour être plus efficace

L'objectif pour nous est de faire bénéficier aux investisseurs du meilleur environnement pour le développement de leurs projets.

Si vous aviez à citer 3 avantages déterminants pour une entreprise européenne pour investir au Maroc, quels seraient ceux que vous citeriez en priorité ?

Outre l'atout intrinsèque de sa situation géographique privilégiée à la jonction de l'Europe, de l'Afrique et du monde arabe, le Royaume bénéficie, grâce à la politique clairvoyante de SM Le Roi que Dieu l'assiste, d'un important capital immatériel constitué par :

Sa stabilité institutionnelle, politique et macro-économique : croissance stable, inflation maîtrisée et dette réduite ; Son ouverture économique offrant un accès préférentiel à un marché de presque un milliard et demi (1,5) de consommateurs potentiels grâce aux multiples Accords de Libre Echange (ALE) conclus notamment avec : l'Union Européenne, les Etats-Unis, la Zone de libre-échange continentale africaine, la Turquie, les Emirats Arabes Unis et l'Accord d'Agadir (Tunisie, Egypte, Jordanie), etc. ; Des appuis ciblés et un accompagnement sur mesure en matière de financement, de foncier industriel et de formation, grâce à la nouvelle approche de structuration des secteurs industriels en écosystèmes introduite par le Plan d'Accélération Industrielle (PAI).

Ces atouts nombreux font du Maroc,

pays émergent stable aux portes de l'Europe, une destination attractive pour les investissements. De surcroît, le pays se positionne aujourd'hui comme un hub régional de production et d'exportation pour les entreprises étrangères, eu égard à de nombreux autres avantages concurrentiels, à savoir :

Des stratégies sectorielles ambitieuses qui donnent de la visibilité aux investisseurs et permettent de construire une « offre Maroc » attractive dans les filières à plus forte valeur ajoutée ;

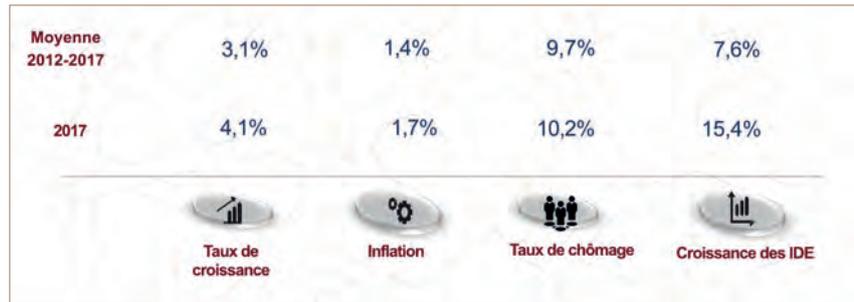
Une amélioration continue du climat des affaires : l'édition 2019 du rapport « Doing Business » place le Maroc premier en Afrique du Nord et troisième à l'échelle du Continent africain et de la région MENA.

Une qualité d'infrastructure reconnue mondialement qui fait actuellement du Maroc une destination multiconnectée, favorisant la fluidité des déplacements des Hommes, des biens et des données ; Une place financière performante grâce à « Casablanca Finance City » (CFC) qui est la première place africaine selon le « Global Financial Centres Index » ; Sans oublier, la tolérance religieuse et l'identité pluraliste qui font du Maroc un pays où il fait bon vivre et investir.

Quels sont les 5 secteurs prioritaires sur lesquels vous désirez mobiliser les entreprises étrangères ?

Les choix stratégiques de développement adoptés par le Maroc l'ont placé sur la voie de l'ouverture et du progrès. Ce processus s'est intensifié par la mise en place de plan sectoriel ciblé conclu dans le cadre d'un partenariat public-privé visant à la fois la modernisation de secteurs traditionnels et le développement de secteurs innovants.

Cette démarche a permis de mieux positionner le Maroc sur les radars de la planète en tant que destination industrielle crédible et compétitive pour plusieurs secteurs d'activité tels que : L'industrie automobile ; l'industrie aéronautique ; le textile-habillement et cuir, l'agro-industrie et la valorisation des



produits de la mer et enfin l'industrie pharmaceutique.

On parle du Maroc comme d'une plaque tournante vers l'Afrique, quels sont les éléments tangibles qui permettent d'affirmer cela ?

Déjà, sur le plan historique, dès le XIIIème siècle, le Maroc servait de carrefour commercial entre l'Europe et l'Afrique grâce à une grande voie de commerce qui reliait le sud de l'Europe au Niger, via le Maroc. Le Royaume est aussi le seul pays du Maghreb à avoir eu des relations commerciales depuis des siècles avec l'Afrique subsaharienne via des routes commerciales allant jusqu'au Ghana. En plus de ces liens historiques, le Maroc dispose de nombreux atouts lui permettant d'être une plaque tournante vers l'Afrique subsaharienne, à savoir :

La situation géographique : le Royaume étant à la fois méditerranéen, atlantique et africain, très proche de l'Europe et à mi-parcours entre l'Amérique et l'Asie, ce qui lui confère naturellement une position de carrefour et de jonction ; L'expertise marocaine reconnue dans plusieurs secteurs d'activités en Afrique

subsaharienne au regard de son bon rapport qualité-prix, ce qui permet aux opérateurs marocains d'être des partenaires privilégiés pour toutes entreprises désireuses d'adresser les marchés africains ou dans le cadre de projets de coopération triangulaire ;

La connectivité : Selon le rapport 2018 de la CNUCED, le Maroc est le premier pays africain en termes de Connectivité Maritime. Le port de Tanger Med offre ainsi des liaisons vers plus 186 ports dans 77 pays dont 38 ports et 22 pays africains. Quant à la connectivité aérienne, le nombre d'aéroports internationaux connectés au Royaume est de 148 répartis sur 61 pays dont 32 capitales africaines. La solidité du système financier et l'existence de grands groupes privés et publics marocains ayant développé une forte présence sur le Continent.

Par ailleurs, sur le plan institutionnel, le Maroc a conclu, depuis l'an 2000, dans différents domaines de coopération, près d'un millier d'accords avec les pays africains.



Usine Renault à Casablanca

EM LYON BUSINESS SCHOOL : après avoir appris au Maroc met le cap sur l'Afrique

Implanté au Maroc depuis quelques années l'EM Lyon veut révolutionner l'approche de formation du continent et le nouveau directeur du Groupe qui a dirigé le campus de Casablanca s'en donne les moyens avec une augmentation de capital de près de 100 M€

Campus EM Lyon à Casablanca



Arrivé à la tête de l'Ecole EM Lyon il y a quelques semaines, en remplacement de Bernard Belletante, Tawhid Chitiwi a de très grandes ambitions internationales. Il vient de lancer une levée de fonds très importante pour l'avenir du groupe afin de continuer son développement notamment avec une politique internationale forte dont le fer de lance est l'Afrique.

Le campus marocain a ouvert il y a 4 ans, les premières promo sont sorties au mois d'avril. Toutes les écoles se sont installées en masse à Casablanca sur un marché qui est en réalité très petit. « Les Marocains qui ont les moyens de se payer des écoles comme les nôtres ne sont pas nombreux, on parle de 2000 personnes par an qui font des études de gestion et beaucoup moins qui ont les moyens de se payer une école comme la nôtre. » explique Tawid CHITIOUI, le DG de l'EM Lyon.

L'EM Lyon a une logique tarifaire identique sur toute la planète. « On rentre dans une école, on ne rentre pas dans un campus. » Même s'il avoue avoir 18% de boursiers au Maroc, ce qui lui permet de s'adapter au marché pour capter les bons éléments et avoir une politique sociale plus importante. « On est parti avec une logique de

Hub au Maroc, mais on a dû déchanter et force est de constater que, malgré tous les efforts de sa Majesté le Roi Mohamed VI, le Maroc n'est pas si attractif que cela pour un jeune sub-saharien. »

« Le coût de la vie à Casablanca est aussi élevé que dans les grandes villes où nous sommes implantées, la complexité administrative est énorme. Certains passent plus de 2 ans avant de pouvoir prétendre à avoir un titre de séjour pour étudier au Maroc et le marché de l'emploi au Maroc est assez bloqué : il est très difficile pour un sub-saharien de travailler au Maroc par la suite. Donc si on a les mêmes coûts de scolarité, les mêmes frais de vie ... autant aller étudier en Europe où le marché du travail sera plus ouvert »

Beaucoup d'écoles n'ont pas réussi à Casablanca, sans doute pour cette raison, la notion de Maroc Hub de l'Afrique semble erronée dans le domaine de l'éducation tout du moins.

Au Maroc, Le marché sub saharien de l'enseignement supérieur existe à travers une politique étatique d'universités gratuites et des bourses très importantes initiée par le Roi dans une logique de développement

de la marque Maroc et d'accompagnement des entreprises marocaines en Afrique.

« On ne peut pas s'implanter avec une logique de délocalisation du diplôme, le contexte est très différent, il faut s'adapter au contexte local. » reprend le nouveau directeur de l'EM.

Pour le Campus de Casa, l'EM Lyon en a fait une véritable démonstration, en mettant des moyens importants dans l'infrastructure et le corps enseignant pour bien montrer qu'ils n'allaient pas faire un diplôme au rabais mais une vraie démonstration d'excellence. Professeurs permanents, production de contenu propre spécifique à l'Afrique, campus d'avant garde ... tout y est pour devenir une école de référence.

« Notre challenge c'est de produire de la connaissance en Afrique qui ne représente que 1% de la production de la connaissance mondiale. C'est trop peu, on ne peut pas venir en Afrique sans créer de la valeur ajoutée. »

Pour s'adapter au Maroc, Tawid CHITIOUI a passé 40 demie-journées avec 40 dirigeants africains pour comprendre leurs enjeux, leur quotidien, leurs difficultés. « C'est cette base qui nous a permis de remettre en question complètement notre offre. » L'obsession de Tawid CHITIOUI est de construire une école et des contenus adaptés au marché.

TAWID CHITIOUI SE SENT INVESTI D'UNE MISSION DE TRANSFORMATION DE LA SOCIÉTÉ MAROCAINE

Pour être plus impactant localement l'EM s'est tournée aussi vers la formation des cadres en entreprises. « Entre le moment où le jeune rentre et où il arrive véritable-

ment a des responsabilités décisionnelles il peut se passer plus de 10 ans. Mais les enjeux des entreprises marocaines et de l'Afrique c'est demain matin, d'où la nécessité d'accompagner les entreprises dans leur transformation.

« Nous avons formé beaucoup de dirigeants de grandes entreprises au Maroc, presque toutes les banques, toutes les grandes entreprises de l'automobile ... »

La pression est forte au Maroc estime Tawid CHTIOUI, « n'oublions pas tous les mouvements sociaux dans les pays voisins. Le Maroc a besoin de prouver que son modèle fonctionne, que la stabilité sociale n'est pas un leurre. Il y a une vraie prise de conscience qu'il faut aller chercher de nouveaux marchés et qu'il faut investir sur la formation, sans cela le modèle ne tiendra pas. »

« Le marché marocain dépend beaucoup de l'Europe dont le modèle de croissance est très plat. Cela ne convient pas au Maroc qui de son côté doit progresser plus vite et doit trouver de nouveaux relais de croissance. Cette croissance c'est en Afrique qu'ils vont la trouver. Mais pour cela il faut internationaliser les entreprises marocaines plus vite, avoir un meilleur manager intermédiaire. Le système de formation produit des compétences techniques, mais n'apprend pas le management, ne prépare pas au leadership. »

Au Maroc l'EM Lyon estime qu'il va bien au delà de la formation mais vers la transformation et l'accompagnement de la stratégie et du changement.

On utilise le Digital comme un outil : celui de la personnalisation. Il est complètement absurde de mettre 100 personnes dans une salle et de leur donner le même contenu. Le digital va permettre de répondre à l'enjeu majeur de formation de demain qui est la personnalisation du contenu. Le niveau n'est pas le même, les aspirations ne sont pas les mêmes.

Le diplôme est construit autour de compétences à atteindre. Je ne vise pas une uniformisation de l'expertise de contenu, je souhaite former des gens qui ont un niveau de compétences qui peut être dans différents domaines, avec un socle commun



Tawid CHTIOUI

A 41 ans Master et doctorat à Dauphine, il a déjà plus de 10 ans d'expérience dans la direction de groupes de formation et 3 ans en tant que patron de la Business Unit Afrique de l'EM.

Pour passer d'une école prioritairement régionale à un groupe à vocation internationale il faut un grand pas qui a été construit par Bernard Belletante et a été probablement provoqué par la réforme des Chambres de Commerce et la disparition de leurs ressources. Cela a conduit le Groupe EM Lyon à se lancer dans la bataille internationale de la globalisation. « On est passé en 5 ans d'une école mono programme à une école avec une ouverture

mais la capacité de s'adapter à l'individu et ses aspirations et au contexte local.

L'AFRIQUE EN LIGNE DE MIRE

« Le besoin en enseignement supérieur dans les pays émergents est très important, » reprend Tawid CHTIOUI, « on a besoin dans ces pays d'écoles qui ont de l'histoire, des accréditations, de l'excellence académique et qui peuvent apporter à ces marchés une accélération par la mise en place de ressources humaines compétentes. »

Sénégal, Côte d'Ivoire, Cameroun, Ghana, Gabon, Ethiopie et Nigéria. Telle est la feuille de route de l'EM en Afrique qui n'a pas une stratégie d'ouverture de campus mais de Hub dans chacun de ces pays. « Notre objectif c'est d'abord découvrir et accompagner les entreprises qui veulent se développer sur ces marchés, pour les

beaucoup plus grande et des programmes véritablement diversifiés. On est passé de -4M€ de résultat à +4M€ de résultat et une école présente sur 5 nouveaux Campus, dont l'Inde qui est en train de se mettre en place. »

Tawhid CHTIOUI veut avoir un rôle societal fort, ses clients ne sont pas les jeunes, les apprenants ni leurs parents, c'est la société dans son ensemble. « Nous portons une responsabilité majeure pour structurer la société de demain. On doit sortir des indicateurs court terme comme le salaire à la sortie par exemple, pour juger ceux qui sortent sur leur capacité à innover, sur leur capacité à s'adapter. Cela met notre institution dans une approche totalement nouvelle notamment à travers sa capacité de produire de la connaissance. 80% des métiers de 2030 n'existent pas encore aujourd'hui il faut que l'on puisse préparer nos étudiants à évoluer dans un monde qui est en transformation continue »

L'importante augmentation de capital va lui donner les moyens de son ambition dont l'objectif est de propulser l'EM dans le Top 10 européen.

accompagner il faut déjà les comprendre car ils sont tous différents. Il n'y a pas d'homogénéité en Afrique : 54 pays, 54 façons de faire, de réfléchir.

Vous savez il y a 10 ans c'est la Chine qu'il fallait avoir sur son CV, aujourd'hui c'est l'Afrique ... On a un nombre de demandes sur l'Afrique qui a plus que décuplé chez nos jeunes. Et l'idée n'est pas de travailler en Afrique mais de travailler avec l'Afrique. »

« On arrive avec une logique de co-construction, on va apprendre sur le marché, on va apporter des expertises mais on va se mettre dans une logique d'agilité et d'innovation en sortant de la logique de standardisation prédominante en France pour inventer de nouvelles façons de fonctionner que l'on pourra à nouveau apporter en France et dans les campus plus matures. » Le nouveau Directeur Général de l'EM se place en mode start-up pour son développement en Afrique.

Marc Hoffmeister

TANGER MED : le Maroc se dote d'une des plus grosses plateformes portuaires de Méditerranée

Le port de Tanger Med a inauguré deux nouveaux terminaux à conteneurs qui vont tripler la capacité de Tanger qui est en phase de devenir un géant de la Méditerranée.

Port Tanger Med



La seconde phase du développement du Port de Tanger Med est en phase de devenir une réalité. Les deux nouveaux terminaux à conteneurs inaugurés le 28 juin dernier ont triplé les capacités du Port et viennent renforcer la politique marocaine d'être un hub entre l'Europe et l'Afrique.

Le port de Tanger Med est d'une création assez récente puisqu'il fête ses 12 ans mais la saturation des équipements portuaires dû au développement des échanges a été constaté depuis déjà quelques années et l'ouverture des nouvelles installations était donc très attendue.

La capacité du nouveau Port qui est de 9 millions d'EVP, ce qui lui permet de pouvoir prétendre à devenir très prochainement le premier port à conteneurs de Méditerranée. L'actuel leader, Valence, vient de dépasser les 5 millions de boîtes traitées en 2018 (5,182 M EVP). Il devance Algésiras (4,772 M EVP) et Le Pirée (4,409 M EVP), le Port de Marseille quant à lui a traité 1,5 M EVP en 2018.

Rachid Houari, le Directeur Central des Ports Tanger Med 1 et 2, est ambitieux, il souhaite être dans le top 20 mondial d'ici 5 ans alors qu'aujourd'hui le port pointe déjà en 45ème position. Cette nouvelle

tranche Tanger Med 2 constitue la troisième phase de développement du complexe portuaire du détroit de Gibraltar après Tanger Med 1, consacré lui aussi aux conteneurs, et le port passagers et roulier (2,8 millions de voyageurs en 2018). C'est donc l'aboutissement de 9 ans de travaux et un investissement global de 2,5 milliards d'Europe dont 1,3 milliard d'euros, d'argent public.

Tanger Med est relié à 186 ports dans 77 pays. « Son volume conteneurisé est constitué de transbordement à plus de 90 % » explique son président, Fouad Brini, « Nous sommes à un positionnement stratégique pour capter les flux d'Asie, d'Europe et d'Afrique pour les redistribuer dans le monde entier. L'Afrique est le premier marché de ce hub continental, avec une part de 38 %, suivi par l'Europe (27 %), l'Asie (26 %) et l'Amérique (9 %). Vrac et roulier compris, Tanger Med a traité 52,2 millions de tonnes en 2018. Son trafic pourra atteindre 120 millions de tonnes manutentionnées annuellement, d'après sa direction.

C'est AP Maerks qui est largement leader sur le port puisque à lui seul il représente 2 millions d'EVP soit 50% du trafic.

Une des spécialités du Port de Tanger Med c'est l'automobile car le Maroc devient le 1er exportateur de voitures neuves d'Afrique pour une valeur d'environ 7 milliards d'euros soit plus que le phosphate qui est pourtant la richesse du pays. Le groupe automobile Renault-Nissan, qui s'est doté en 2012 d'une immense usine en périphérie de Tanger, a exporté en 2017 plus de 300.000 voitures via le port dont

il est l'un des principaux clients, PSA de son côté a récemment inauguré une usine à Kenitra, 200 km au sud, exportera lui aussi via Tanger Med après acheminement ferroviaire. On parle aujourd'hui de l'arrivée d'un 3ème constructeur ce qui fait que Tanger pense qu'avec cette montée en puissance c'est plus de 1 Million de véhicules qui vont passer par le port dans les prochaines années

D'autres trafics prennent aussi de la place comme les ENR grâce à la fabrication d'éoliennes dans la zone de Tanger. On fabrique à proximité plus de 10 000 éoliennes par an sur 14 hectares. mais aussi d'autres opérateurs dans l'agroalimentaire, le textile ou l'aéronautique.

Le parc industriel adossé au complexe portuaire, en zone franche, compte 900 entreprises et 70.000 employés, tournés principalement vers la transformation de produits destinés au marché européen. De nouveaux emplois seront créés sur Tanger Med 2, en plus des 6.000 emplois existants, ainsi que sur le parc industriel, selon les promoteurs du projet.

L'enjeu du Port c'est sa zone logistique qui a la place pour attirer de grands opérateurs internationaux. ce qu'ils appellent le Mehub dans lequel on retrouve par exemple Décathlon qui en a fait son Hub pour l'Afrique ou l'entreprise a des ambitions importantes. Décathlon c'est 20 000 m2 extensible au double et 150 personnes pour stocker et conditionner les marchandises qui viennent d'Asie et d'Europe pour réexpédition sur leurs 13 magasins implantés en Afrique et au Maroc. C'est 18 millions d'articles entrant qui redistribuent sur 21 pays et 30 ports connectés. M.H.

Interview Hassan Sentissi, Président de l'Asmex

L'Afrique en ligne de mire, même si l'Europe reste le 1er débouché

Personnage emblématique du commerce international au Maroc, Hassan Sentissi est le Président de l'Asmex, l'Association des Exportateurs marocains qui représente 80% du commerce extérieur du Royaume. S'il voit son avenir en grande partie en Afrique il ne néglige pas les partenariats et liens anciens avec les entreprises européennes.

Hassan Sentissi est un des grands industriels du Maroc, il préside le groupe Copelit, spécialisé dans la transformation des produits de la pêche (conserves de poisson, produits surgelés, farine et huile du poisson) soit une quarantaine d'établissements pour une entreprise familiale qu'il a fondée. Il est aussi Président de la fédération de Pêche au Maroc et représentatif d'un secteur agroalimentaire au Maroc qui est une des grandes priorités du Royaume pour son développement à l'international. L'Afrique c'est pour lui une évidence. « On a encore beaucoup à faire en Afrique et la mise en place de la ZLEC, la nouvelle zone de libre-échange va nous ouvrir des portes et nous faciliter les choses » explique-t-il. L'ambition du Maroc en Afrique est assez récente, poussée par le Roi du Maroc Mohamed VI qui en a fait une priorité et qui pratique fortement la diplomatie économique, le Royaume également poussé par son système bancaire qui est devenu incontournable en Afrique, progresse lentement mais sûrement, car de l'avis même de Hassan Sentissi la concurrence est rude avec les Chinois et les Turcs.

Les accords commerciaux avec des pays tiers, c'est la spécialité du Royaume qui a multiplié les accords de libre-échange, y compris avec les USA. Ce qui fait du Maroc une plateforme très pertinente pour ré-exporter un peu partout dans le monde.

« Par exemple le Maroc exporte 80% de la production de sa filière pêche sur 135 pays, pour presque 2 milliards d'euros » explique Hassan Sentissi. Les récents accords avec l'Union européenne sur la pêche sont pour lui un juste retour à la raison avec la reconnaissance des territoires du Sud



Hassan SENTISSI

comme faisant partie du Royaume et ouvrant la possibilité à un développement de la production et surtout de la filière de transformation au Maroc, qu'il appelle de ses vœux.

Le Maroc améliore ses exportations pour frôler les 25 milliards de \$, « mais nous pensons pouvoir passer rapidement à 40 milliards de \$, car la capacité de production de notre industrie est encore très importante. Mais il faut améliorer la promotion de nos produits à l'étranger. »

Le premier frein de l'exportation au Maroc est la méconnaissance des entreprises des possibilités de vente à l'étranger et des mécanismes d'exportation. « C'est pour cela que la coopération avec les entreprises étrangères est si importante, elles peuvent à la fois s'implanter au Maroc dans des zones franches qui facilitent l'exportation, mais aussi passer des partenariats avec des producteurs marocains qui ne se sont pas encore ouverts à l'extérieur, mais qui sont très compétitifs. »

« On exporte 60% de nos produits vers l'Europe, mais Sa Majesté nous a ouvert les marchés africains et on y travaille. Mais c'est quelque chose de récent pour nous. Pour cela il faut que l'on améliore nos transports et notamment notre offre de groupage vers l'Afrique afin que l'on soit plus compétitif, on a la chance d'avoir

des ports importants et deux façades maritimes, mais il faut développer notre offre transport encore insuffisante sur le continent africain. »

« Le développement Sud-Sud est stratégique pour le Maroc, mais il ne se fera pas au détriment des Africains et nous devons trouver des équilibres avec eux pour passer des accords win-win équilibrés avec nos frères. »

Hassan Sentissi n'a pas peur des Chinois et de leurs velléités en Afrique, « dans un marché de misère les Chinois sont les plus forts, dans un marché de développement commun sur des valeurs communes et de respect du voisin, ils ne seront pas les plus forts, car ce n'est pas dans leur mentalité. Ce qui veut dire que nous avons toutes nos chances sur ce marché. »

« Nous avons aussi un devoir de développer l'Afrique, car nous sommes les 1er touchés par l'immigration africaine, bien avant l'Europe et nous pensons, comme sans doute vous même, qu'il faut stabiliser les populations africaines en ouvrant la voix à plus de prospérité dans ces pays. C'est donc bien de l'exportation, mais aussi du développement qu'il nous faut faire en Afrique et je pense que les entreprises marocaines sont certainement à même de le faire. »

« Mais là aussi nous sommes complémentaires avec les entreprises européennes et certaines l'ont bien compris et nous allons de concert conquérir de nouveaux marchés. Nous avons tout intérêt à ce que les deux rives de la Méditerranée travaillent ensemble pour le développement de l'Afrique, car on est complémentaire »

Interview François Marchal, Directeur Général - Société Générale Maroc

La Société Générale est confiante dans les opportunités du Maroc

Arrivé récemment à la tête de la Société Générale au Maroc, François Marchal veut se différencier dans un paysage marocain ultra concurrentiel. Son objectif est de revaloriser la relation client et de créer de la valeur ajoutée pour les PME au Maroc qui sont le cœur du potentiel de croissance au Maroc. Pour lui, à l'heure du digital, il faut redonner de la proximité dans les relations avec son banquier, y compris dans les régions qui ont été les grandes oubliées du développement par le passé.

On parle du Maroc comme une plateforme pour l'Afrique, est-ce que cela vous paraît justifié ?

Oui, tout-à-fait. Le Maroc bénéficie d'une position stratégique au carrefour de l'Afrique, de l'Europe et du monde Arabe. Il s'est progressivement érigé en une véritable force économique, tissant des liens étroits avec de nombreux pays du continent, principalement par le biais du commerce et des investissements. Il vient par ailleurs de reprendre son siège au sein de l'Union africaine et discute avec les pays membres une éventuelle entrée dans la CEDEAO, deux signaux forts de son intégration et affirmation croissante en tant que puissance africaine.

De plus en plus, le Royaume du Maroc renforce son orientation vers la région subsaharienne. Profitant de ses relations avec le Nord et le Sud, il est aujourd'hui en capacité de s'ériger au rang de hub régional pour le commerce et l'investissement, assurant ainsi une meilleure intégration aux chaînes de valeurs régionales et mondiales. **D'ailleurs, pour illustrer cette vision en matière d'investissement et de coopération, entre 2003 et 2017, le cumul des investissements directs étrangers (IDE) Maroc en Afrique a atteint MAD 37 Milliards dans 30 pays d'Afrique. Pour la coopération, un nombre important de protocoles d'accord a été signé entre le Maroc et plus de 30 pays africains.**

La conjoncture marocaine se ralentit depuis fin 2017, comment voyez-vous les choses du point de vue microéconomique chez vos clients

La croissance économique nationale est prévue à 2,9% en 2019 selon le Haut Commissariat au Plan, et ce après des taux de croissance de 3% et 4,1% enregistrés respectivement en 2018 et 2017. En dépit de ce ralentissement attendu, l'économie marocaine devrait rester stable cette année. Les grands agrégats économiques restent globalement bien maîtrisés. Le déficit budgétaire reste contenu à 3,7% en 2019 et l'inflation devrait baisser à 1,2% en 2019. De même, plusieurs secteurs devraient croître à un rythme plus ou moins modéré puisque la croissance des activités non agricoles passerait de 2,9% en 2018 à 3,1% en 2019.

D'un point de vue micro-économique, même si des entreprises présentent quelques signes de fragilité (tension de trésorerie, baisse des commandes...) due notamment à l'augmentation des niveaux de stocks et à un allongement des délais de paiement privé-privé (même si les délais de paiement public-privé se sont légèrement améliorés), les entreprises de l'industrie manufacturière s'attendent à une hausse de leur production, ainsi que les entreprises de l'industrie environnementale qui anticipent une augmentation de la production, contrairement aux branches du Génie civil et de la Construction de bâtiments qui subissent un léger ralentissement.

Selon vous, les secteurs porteurs au Maroc sont-ils toujours associés aux secteurs automobile et aéronautique ou voyez-vous d'autres opportunités que les entreprises françaises doivent travailler ?

Certes les secteurs de l'automobile et de l'aéronautique constituent de vraies opportunités d'investissement pour les entreprises françaises au Maroc, il n'en demeure pas moins que plusieurs autres secteurs sont aussi attractifs et présentent de vrais relais de croissance :

L'offshoring par exemple connaît une croissance régulière et la destination Maroc est aujourd'hui bien établie comme le démontre la progression soutenue de ses exportations, estimée à 8% en moyenne par an sur la période 2009-2017 pour atteindre 9,1 milliards de dirhams selon les chiffres du Ministère de l'Economie et des Finances. Cette dynamique des recettes à l'export a été accompagnée d'une création d'emplois soutenue. A l'horizon 2020, l'objectif défini par le Plan d'Accélération Industrielle déployé par le Ministère de l'Industrie du Commerce, de l'Investissement et de l'Economie Numérique est d'atteindre un PIB de MAD 16 milliards et 100 000 emplois. Société Générale Maroc accompagne d'ailleurs plusieurs acteurs du secteur dans leur croissance externe, aussi bien des compagnies marocaines qui souhaitent acquérir des parts d'opérateurs en France que des acteurs français de l'offshoring envisageant un développement au Maroc.

Le développement du secteur de la logistique et du transport a été également identifié comme une priorité stratégique dans le processus de renforcement de la compétitivité de l'économie marocaine. La nouvelle stratégie de compétitivité logistique vise le positionnement du Maroc sur les principaux flux et permet de répondre aux besoins logistiques des différentes stratégies sectorielles lancées ou en cours de mise en œuvre au niveau national, à travers notamment des investissements à hauteur de MAD 32 milliards avec une création nette de 24 000 emplois pour atteindre 500 000. Cette nouvelle stratégie pour le développement de la compétitivité logistique à l'horizon 2030 mise en œuvre par le Ministère de L'industrie du Commerce, de l'Investissement et de l'Economie Numérique repose sur l'accélération de la croissance du PIB induite par la baisse des coûts logistiques, notamment à travers l'émergence d'un secteur logistique compétitif avec des acteurs logistiques intégrés et des plateformes sur 3.300 hectares de services performants considérées comme de véritables centres de concentration et de création de valeur ajoutée logistique. Le secteur peut également contribuer au développement durable du pays à travers la réduction des nuisances (réduction des émissions CO2, décongestion des routes et des villes) et grâce à d'importants investissements dans la réalisation d'infrastructures routières (le plan routier vise, à l'horizon 2035, la construction de 10 000 km de routes et de voies express gratuites).

L'agri business, qui représente 35% du PIB industriel marocain, est également une industrie prioritaire en termes de création d'emplois, de valeur ajoutée et de capacités d'exportation. Le Ministère de l'Economie et des Finances relate une croissance de la branche des industries alimentaires de 8,8% au cours des quatre dernières années, avec un chiffre d'affaires à l'export de 32 milliards de dirhams en 2017. L'expérience française en la matière peut se révéler un véritable atout dans ce domaine.

Nous notons

une belle résilience du secteur pharmaceutique surtout pour les acteurs les plus

structurés, démontrée par un intérêt de plus en plus marqué des fonds d'investissements pour prendre des participations dans ce domaine.

Le secteur financier est particulièrement structuré au Maroc ; quelle est la place d'une banque française dans un environnement marocain pléthorique ?

Cela fait plus d'un siècle que nous accompagnons le développement économique du Royaume et nous y sommes la plus ancienne banque en activité. Avec un réseau de plus de 400 agences, nous sommes présents dans toutes les grandes villes du royaume, en particulier dans les bassins d'emplois et de développement des entreprises. Notre dispositif s'appuie à la fois sur une proximité physique et relationnelle et sur des expertises pointues et diversifiées permettant d'assurer le meilleur niveau de conseil à la clientèle des entreprises, des particuliers et professionnels.

Nous offrons ainsi à nos clients la proximité, l'offre et la réactivité d'une banque locale, ancrée dans les territoires avec, en plus, l'ingénierie d'une grande banque internationale et toute l'expertise de ses différents métiers.

Que recommandez-vous à une entreprise française pour approcher le marché marocain ?

Tout d'abord, je pense qu'il est important de bien préparer son approche par une étude préalable et approfondie du marché, des opportunités de développement et des moyens à mettre en regard. Le Maroc est un pays attractif (stabilité politique, proximité culturelle, juridique, géographique...) mais la concurrence reste rude dans tous les secteurs.

Ensuite, il est important de bien s'entourer et de recourir à de bons partenaires locaux. Des partenaires qui maîtrisent l'environnement (juridique, fiscal, administratif...) et travaillent étroitement avec les milieux d'affaires locaux. A cet égard, la Chambre Française de Commerce et d'Industrie peut être un appui précieux, pouvant intervenir dans la formation, le conseil, l'aide à la création ou la reprise



Rentré à la Société Générale en 2003, François Marchal a dirigé la Société générale au Ghana avant d'arriver à la tête du Maroc. Son objectif : se différencier grâce à la relation client

d'une société... L'Agence Marocaine de Développement des Investissements (AMDI), est également un point d'entrée utile. Son action est secondée au Maroc par les centres régionaux d'investissement (CRI) jouant un rôle de guichets uniques. Enfin se pose souvent la question du financement de son développement et là aussi il est important d'être bien accompagné et de trouver un partenaire bancaire capable d'intervenir dans toute la chaîne de valeur, que ce soit en matière d'ingénierie financière, de Cash Management, de flux domestiques ou à l'international... et c'est précisément ce que propose Société Générale Maroc à ses clients.

Pour François Marchal, l'économie Marocaine est sans doute à un tournant, car l'avènement du digital va engendrer une formalisation de l'économie. L'économie grise représente encore une grosse partie de l'économie. Mais la volonté des autorités et la concurrence mondiale vont engendrer un modèle différent dans les Pme marocaines. Il en a fait sa principale cible et souhaite passer de 10 à 15% sa part de marché dans les PME.

Marc Hoffmeister

CGEM : Le patronat marocain dans tout ses états



Salaheddine MEZOUAR

CGEM fédère et influence sur la politique économique du Royaume.

La CGEM, confédération Générale des Entreprises du Maroc est une institution du paysage économique au Maroc. Elle rassemble à l'exemple du Medef en France, les principales fédérations professionnelles au sein d'un organisme qui est réellement écouté par le gouvernement marocain.

A l'image de son influence, son président Salaheddine Mezouar, homme politique ancien Ministre des affaires étrangères mais aussi ancien DG d'un groupe textile. Il représente bien l'importance de l'économie au sein du développement du Maroc et

l'imbrication au sein des élites marocaines de la politique et de l'économie.

Les lignes de front de la CGEM sont multiples, fiscalité, délais de paiement (le fléau national) mais aussi l'international avec en ligne de mire l'affirmation d'une politique sud-sud : le Maroc en Afrique.

Il faut dire qu'en 2018, 80% des investissements extérieurs du Maroc ont eu lieu en Afrique, ce qui démontre bien l'intérêt des entrepreneurs pour le continent.

Président - Commission Diplomatie économique, Afrique et Sud-Sud, Laaziz Kadiri, un proche du Président qui fait feu de tout bois pour les coopérations en Afrique. Il y a 6 mois c'est 100 chefs d'entreprises marocains en Mauritanie, hier c'est un accord cadre de coopération et d'assistance technique avec la BAD qui devrait doter la CGEM de moyens dans cette politique.

« Le Maroc s'est développé sans s'appuyer sur l'exploitation de matières premières, en Afrique c'est une réelle expertise que



Laaziz KADIRI

nous pouvons partager. Nos entreprises au Maroc ne sont pas forcément prêtes à aborder les marchés africains, il faut qu'on les prépare ou qu'elles passent des alliances avec d'autres entreprises, pourquoi pas des françaises pour s'y développer».

S'il se félicite de la signature de l'accord de libre échange panafricain Laaziz Kadiri pense qu'il faut encore lui donner du contenu pour qu'il ait des effets sur les entreprises. Il souhaite à ce titre être impliqué dans les négociations et il crée pour cela un think tank avec les fédérations pour être force de proposition.

Ils sont partenaires des **Rencontres Africa Maroc**

copiloté par



grands partenaires



partenaires institutionnels



L'Agence du Développement Digital est chargée de mettre en œuvre la stratégie de l'Etat en matière de développement du digital et de promouvoir des outils numé-

riques et le développement de leur usage auprès de l'administration, des entreprises et des citoyens.



Fondée en 1974, l'Association Marocaine pour l'Industrie et la Construction Automobile, AMICA, accomplit la mission d'interface entre ses membres et les départements ministériels concernés par le

secteur, ainsi que tout autre opérateur économique et institutionnel agissant dans les domaines liés à l'amélioration de la compétitivité, le développement de la formation, la promotion des exportations, le transfert des technologies, l'accueil des investissements,...

L'AMICA a accompagné depuis sa création, le développement du secteur automobile et sa structure a suivi les mutations de ce dernier. Elle regroupe tous les acteurs de l'industrie automobile, depuis le construc-

teur aux prestataires liés, en passant par les équipementiers rang 1 ou rang N+1. Ceci sur les plates-formes où les opérateurs sont présents, mais également en se déployant au niveau des régions : Nord, Centre, Ouest, Souss-massa.

AMICA s'articule également autour de la Construction : regroupe l'ensemble des constructeurs du secteur automobile présents sur le marché marocain

L'AMICA s'investit dans la recherche de

voix pouvant drainer davantage d'investissement en trouvant des solutions aux différentes problématiques qui peuvent se présenter : foncier, fonds d'investisse-

ment, procédures....etc. Et d'une manière générale, l'association participe à la réalisation des objectifs fixés par les pouvoirs publics en relation avec les

politiques sectorielles notamment le Plan d'accélération industriel initié depuis 2014 et dont le déploiement s'articule autour de la création d'écosystèmes



Incontestablement stratégique et indispensable dans la politique de développement durable du Maroc, l'industrie pharmaceutique marocaine remplit une mission sociale et économique de grande importance : celle de rendre disponible, à de larges franges de la population marocaine, des médicaments efficaces et de qualité à même de traiter toutes les pathologies. Cette industrie demeure être parmi les piliers de la politique de santé au Maroc.

Avec ses investissements permanents dans la qualité, la formation et, récemment, dans l'écologie, l'industrie marocaine confirme une fois de plus sa spécificité citoyenne qui fait réellement sa force.

L'AMIP est une association professionnelle à but non lucratif représentant le secteur

de l'industrie pharmaceutique dans son ensemble. Elle a pour objectifs :

- D'assurer le soutien et la défense des intérêts économique et professionnels de ses adhérents.
- De faciliter et d'harmoniser les rapports entre ses membres et de renforcer les liens de confraternité avec les autres groupements des professions pharmaceutiques et médicales et en particulier avec le Conseil National de l'Ordre des Pharmaciens.
- De contribuer au maintien du respect des lois et règlements qui régissent ou sont susceptibles de régir la profession ainsi que les usages en vigueur dans celle-ci et qui ont pour objet d'assurer sa considération et son honorabilité.
- D'assurer par les différents moyens de ses membres la sauvegarde et l'amélioration de la santé au Maroc et, en particulier, par le biais du médicament.
- D'étudier à cet effet les principales questions d'ordre économique, social, écologique, technique, financier, juridique, fiscal et douanier et proposer

d'éventuelles solutions.

- De fournir à ses adhérents la documentation nécessaire à l'exercice de leur activité professionnelle.
- De procéder à toute enquête, de recueillir tous renseignements en rapport avec l'objet défini ci-dessus et les diffuser auprès de ses adhérents.
- D'informer, le cas échéant, les Pouvoirs publics des résultats de ces études et effectuer auprès d'eux toutes démarches ou interventions qu'elle estimera nécessaires.
- D'assurer l'information et la communication relatives à l'industrie pharmaceutique auprès des professionnels de la santé et du grand public dans le respect des règles éthiques, déontologiques et légales.
- De se tenir en relation avec toutes autres associations ou groupements nationaux et internationaux.
- L'Association s'interdit toute discussion ou prise de position politique ou religieuse. Elle veillera à ce que cette interdiction soit strictement respectée au sein de ses réunions et assemblées.



MISSIONS

- Représentation des membres auprès des pouvoirs publics et de toutes les institutions intervenant dans l'environnement de l'entreprise ;
- Contribution à l'amélioration de l'organisation du secteur du Commerce et des Services ;
- Participation active à stimuler la compétitivité ;
- Offre d'opportunités commerciales aux

- membres ;
- Contribution à l'amélioration du climat des affaires ;
- Accompagnement de la croissance des membres ;
- Participation aux activités sociales .

ACTIONS

- Promotion et accompagnement des programmes de mise à niveau et de certification ;
- Facilitation de l'accès aux marchés et projets publics : Préférence nationale, Compensation industrielle, Partenariat Public-Privé ;
- Encouragement des partenariats entre les membres de la FCS ;

- Promotion du commerce électronique auprès des membres ;
- Défense des intérêts des entreprises marocaines à l'occasion des réformes relatives à la réglementation et aux accords liés au commerce et services ;
- Facilitation de l'accès aux financements : Information, vulgarisation et collaboration avec les établissements financiers ;
- Conclusion des accords de partenariat d'ordre international ;
- Développement des services aux membres pour plus de proximité et d'interactivité ;
- Accompagnement des programmes de développement humain.



Créée au début du mois de décembre 2010., la F.M.P menait ses activités, bien avant cette date, sous forme d'associations sectorielles couvrant les métiers du secteur de la plasturgie.

Il s'agit de l'Association des Transformateurs des Matières Plastiques (A.T.M.P) qui devient, en 1997, l'Association Marocaine de Plasturgie (A.M.P).

Actuellement, la F.M.P regroupe neuf associations professionnelles et quatre commissions de travail : La nouvelle organisation a pour vocation de développer le secteur de la plasturgie marocaine, de re-

présenter le secteur à l'échelle nationale et internationale et de militer pour les intérêts des acteurs du domaine.

Nous vous informons que la F.M.P organise deux salons, le PLASTEXPO et le PLASPAC qui se tiennent tous les deux ans à Casablanca.



La Fédération Nationale de l'Agroalimentaire est l'organisation professionnelle regroupant les entreprises de l'industrie agroalimentaire. Elle réunit des Fédérations, des associations professionnelles, entreprises commerciales, industrielles, exportatrices ou de services exerçant dans le domaine agricole et/ou agro-industriel.

La FENAGRI a pour missions :

- Représentation de l'ensemble des membres exerçant dans le domaine agricole ou agro-industriel auprès des pouvoirs

publics, des organisations nationales ou internationales de même nature et d'autres organisations économiques, techniques, industrielles ou commerciales nationales ou internationales ;

- Orientation et aide au développement de l'activité de ses membres et plus généralement d'étudier tous les intérêts collectifs ou privés de ces derniers à propos de toutes les questions techniques, industrielles ou commerciales se rapportant à leurs activités ;
- Etude des principales questions d'ordre économique, social, technique, financier, juridique, fiscal et douanier ;
- Information, le cas échéant, des pou-

voirs publics des résultats de ces études et conduite de toutes les démarches ou interventions qu'elle estimera nécessaires pour assurer la représentation des intérêts collectifs de ses membres ;

- Représentation des membres aux réunions, séminaires, colloques et foires tant au Maroc qu'à l'étranger ;
- Porte-parole dans le cadre de réunions avec des organismes étrangers ou institutions internationales ;
- Organisation des rencontres par secteur avec des Fédérations ou associations similaires étrangères dans le but de faciliter des coopérations plus étroites entre les entreprises.



La FENELEC- Fédération Nationale de l'Electricité, de l'Electronique et des Energies Renouvelables du Royaume Maroc compte plus de 650 entreprises adhérentes, représentant plus de 95% de l'activité produits et services des Secteurs Electrique, Electronique et Energies Renouvelables marocains. Elle est le repré-

sentant desdits secteurs devant les professionnels et les institutions marocaines et étrangères.

La FENELEC participe activement à l'animation des secteurs qu'elle représente et conduit les travaux permettant à l'entreprise marocaine d'accompagner la mutation actuelle du paysage économique mondial.

La FENELEC est organisée de cinq Associations, 3 dédiées au secteur Electrique (Fabricants, Distributeurs et Installateurs de Matériels Electriques), une destinée au

secteur de l'Electronique et la dernière au secteur des Energies Renouvelables.

La FENELEC dispose de 6 Commissions transversales qui traitent les volets liés au Développement à l'International, La Formation et Modernisation de l'Entreprise, La Normalisation et Réglementation, Le Recherche et Innovation Industrielle et enfin le Juridique.

Les informations sur la FENELEC, ses activités, la liste de ses membres et leur savoir-faire sont disponibles sur le site web : www.fenelec.com



La FENIP est une fédération professionnelle sectorielle membre de la CGEM, qui regroupe 6 Associations professionnelles qui englobent plus de 300 entreprises de transformation et de valorisation des produits de la mer. Le secteur des industries de transformation des produits de la mer

regroupe sept branches d'activités dont six sont représentées au sein d'organisations professionnelles adhérentes à la FENIP :

- L'industrie de la conserve de poisson : représentée par l'UNICOP
- L'industrie de la semi-conserve de poisson : représentée par l'AMASCOF
- L'industrie de farine et huile de poisson : représentée par l'ANAFAP
- La congélation à terre des produits de la mer : représentée par l'ANICOM
- L'ensemble des Industries de traitement des produits de la mer à Agadir : représentées par la FIPROMER
- L'industrie aquacole : représen-

tée par l'UNAM

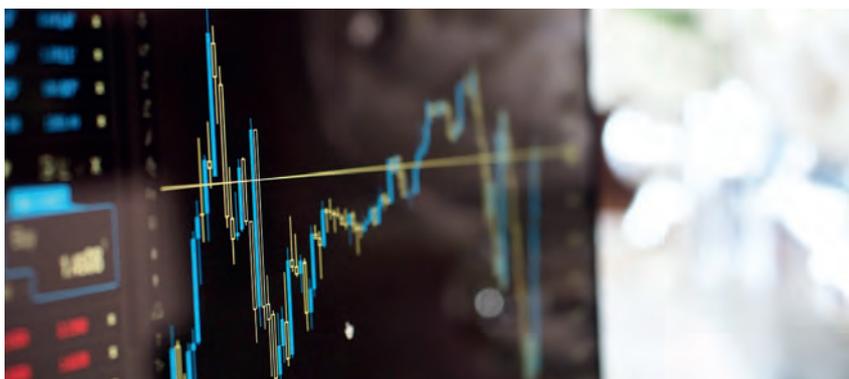
- L'industrie de transformation des algues marines (AGAR AGAR) membre associé.

La FENIP a essentiellement pour but :

- De représenter et de défendre les intérêts de ses adhérents,
- D'étudier les mesures propres à développer les industries de transformation des produits de la pêche et à améliorer les conditions de production, de distribution et de vente des produits,
- De fournir à ses adhérentes toutes Assistanes de nature à promouvoir et à développer leurs activités.

L'Afrique, objectif prioritaire

Les banques multilatérales de développement ont pour mission de favoriser le progrès économique et social dans les pays en développement, en y finançant des projets, en soutenant des investissements et en générant des ressources financières qui profitent finalement à l'ensemble de la population mondiale.



Chaque année, des appels d'offres internationaux pour environ 100 milliards sont financés par ces banques de développement telles que, notamment, la Banque Mondiale, la Banque Asiatique de Développement, la Banque Asiatique d'Investissement pour les Infrastructures, la Banque Européenne pour la Reconstruction et le Développement, la Banque Islamique de Développement, la Banque Africaine de Développement.

Cette « manne céleste » de marchés potentiels peut bénéficier aux entreprises wallonnes. Et pas seulement aux grandes sociétés ! En effet, ces institutions internationales font régulièrement appel à des PME ou recherchent des experts et des consultants spécialisés dans un secteur déterminé et ce, pour des contrats inférieurs à 50.000 EUR.

MIEUX CONNAÎTRE LES BANQUES INTERNATIONALES

Beaucoup de chefs d'entreprise hésitent à répondre à ces appels d'offre tant il est vrai que le fonctionnement de ces institutions n'est pas facile à comprendre. Pourtant, ceux qui y arrivent une première fois s'y engouffrent ensuite avec plaisir et n'ont guère envie de renoncer à ces précieux marchés !

C'est la raison pour laquelle l'AWEX a renforcé en 2018, sa cellule « Financements Internationaux » dans le but d'aider les chefs d'entreprise à mieux appréhender les arcanes internes de ces organismes internationaux.

Sa mission de cette nouvelle cellule est double :

- accompagner les entreprises wallonnes dans le montage et la mise en oeuvre des financements de leurs projets internationaux.
- aider les entreprises wallonnes à participer à des projets ou à obtenir des contrats financés par les banques multilatérales de développement et de financement.

LE RENDEZ-VOUS D'ABIDJAN

« La Banque Africaine de Développement (AfDB) a été la première de ces institutions approchée par la cellule parce que, explique Patrick Heinrichs, export finance manager à l'AWEX, le tissu des PME wallonnes excelle particulièrement dans les secteurs de l'eau, de l'environnement et des énergies qui, pour l'Afrique, sont des domaines prioritaires de développement. »

Avec le Nordic Development Fund, une initiative des quatre pays scandinaves et de l'Islande, l'AWEX a participé à la création, au sein de l'AfDB, de l'UMDF, le Fonds de développement des villes et communes. Ce fonds multi-donateurs est destiné à améliorer l'assistance technique et le renforcement des capacités en matière de planification urbaine et de gouvernance. Il vise aussi à améliorer la préparation des projets, en mettant l'accent dans un premier temps sur la mobilité, sur l'efficacité énergétique par la lutte contre le réchauffement climatique et sur la résilience, c'est à dire la capacité de réaction du système urbain face à un problème ou une difficulté, des domaines essentiels pour le développement des smart cities en Afrique.

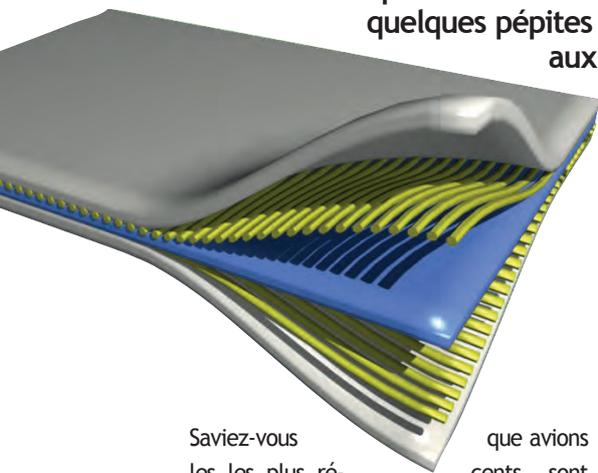
Selon Patrick Heinrichs, qui représente l'AWEX auprès de ce fonds, « cette participation dans l'UMDF permettra d'aider à la résolution des problèmes de croissance rapide des villes africaines. Elle procurera en outre une visibilité internationale à l'activité « aide à l'exportation » de l'AWEX et permettra aussi de donner plus facilement aux entreprises qui le souhaitent des informations sur les activités de l'AfDB. »

Ce fonds a été lancé officiellement au début du mois d'avril en Côte d'Ivoire, à Abidjan, le siège de la Banque africaine de développement, pendant la mission économique organisée dans le cadre du Business Opportunity Seminary qui a lieu chaque année à l'initiative de l'AfDB. Seize entreprises belges, dont une grande majorité de sociétés wallonnes, ont participé à ces rencontres d'affaires destinées à intensifier les liens commerciaux entre la Wallonie et le continent africain.

Alain Braibant

Pépites composites wallonnes

La Wallonie a pris le train des matériaux composites à temps et c'est heureux car elle possède quelques pépites qui sont autant de leaders mondiaux dans leurs marchés de niche aux produits très spécifiques. Petit tour d'horizon.



Saviez-vous que les plus récents sont composés à 50 % de matériaux composites ? Ceux-ci sont faits de l'association de différents matériaux aux caractéristiques complémentaires (fibre de verre plus résine polyester, par exemple). Cette association leur confère un ensemble de propriétés, notamment mécaniques, chimiques, que chacun des constituants pris isolément ne possède pas.

Les atouts des matériaux composites sont nombreux : légèreté (plus léger que l'acier), rigidité (plus rigide que l'acier), résistance mécanique, résistance à la fatigue, étanchéité, résistance aux agents chimiques, à la corrosion, aux chocs, liberté de forme, durée de vie, isolation thermique, électrique et acoustique, possibilité d'intégration de fonction, etc. De ce fait, ils se retrouvent dans une diversité d'applications. « Rendre plus léger est essentiel que ce soit pour des éoliennes, des avions, des automobiles, des vélos », souligne Tanguy Huybrechs, expert en génie mécanique et nouveaux matériaux à l'Awex. En Wallonie, les entreprises spécialisées en matériaux composites développent des innovations essentiellement dans trois pôles de compétitivité : Skywin, MecaTech et Greenwin.

PLASTIWIN, LE CLUSTER DES COMPOSITES

Les entreprises du secteur se retrouvent au sein du réseau d'entreprises Plastiwin.

Celui-ci rassemble des acteurs spécialisés dans les polymères et les bio-polymères, les élastomères, les matériaux composites et les textiles synthétiques. Les applications principales se trouvent dans les domaines de l'emballage, de l'automobile, du ferroviaire, de l'aéronautique, du bâtiment, du médical, de l'électrotechnique et de l'environnement.

Plastiwin travaille régulièrement avec les pôles de compétitivité et les autres clusters, mais aussi avec l'Awex, les administrations, l'OFI (Office des Investissements Etrangers) et l'Agence du Numérique (AdN). Au fil du temps et pour élargir son réseau au profit de ses membres, le cluster a établi des coopérations. Ainsi, un accord de coopération a été signé avec l'école d'ingénieurs Itech-Lyon pour l'échange de stagiaires et de propositions d'emploi. Des collaborations ont également vu le jour avec des organismes en Allemagne, en Espagne, en France, en Italie, aux Pays-Bas, au Portugal, en République Tchèque, en Suède et en Turquie.

JEC WORLD PARIS, LE SALON MONDIAL DES COMPOSITES

En mars dernier, des entreprises wallonnes étaient présentes au rendez-vous mondial de l'industrie des composites, le JEC World à Paris. Un stand collectif de l'Awex rassemblait une quinzaine d'entreprises et de centres de recherche wallons. D'autres entreprises disposaient de leur propre stand. Aux manettes de l'organisation belge : l'Awex, Flanders Investment Trade (FIT), le cluster Plastiwin, la fédération des entreprises technologiques Agoria et le pôle de compétitivité Skywin.

« En tant qu'expert sectoriel, nous en avons profité pour rencontrer des industriels étrangers, souligne Tanguy Huybre-

chs. Nous avons rencontré nos homologues du Québec et du Pays de Galles, notamment. Nous aidons les entreprises à trouver ce dont elles ont besoin à l'extérieur et, inversement, nous aidons des entreprises étrangères à trouver en Wallonie ce qui leur est nécessaire en matière de services et produits. Aujourd'hui, la tendance est d'aller vers les produits recyclés et le durable. »

Cette manifestation internationale de référence en matière de composites est un salon d'affaires, mais aussi une vitrine de solutions et une source d'informations sur les technologies porteuses de développements industriels et économiques. Les acteurs majeurs de secteurs stratégiques étaient au rendez-vous : aéronautique, marine, automobile, transports terrestres en commun, sports et loisirs, construction, énergie, équipement industriel. L'ensemble de la filière des matériaux composites était représentée : transformation de procédés (produits semi-finis et finis), fibres et textiles (carbone, verre, aramide, fibres naturelles, résines), thermo-durs et thermoplastiques renforcés, charges et additifs, machines et équipements, logiciels et services.

Tanguy Huybrechs participera également à Composite Europe qui se déroulera à Stuttgart ou à Düsseldorf au début de l'automne. « Ce salon est très axé sur les procédés, la manière de fabriquer des composites, alors que le JEC met plutôt le focus sur les applications. Mon rôle consiste à essayer d'identifier les entreprises non wallonnes qui seraient intéressées à venir s'installer en Wallonie. »

Jacqueline Remits

Des entreprises spécialisées remarquables

◦ ALKAR TECHNOLOGY : NID D'ABEILLES À GRANDES CELLULES

En 2009, Alkar Technology participe pour la première fois à JEC World à Paris pour présenter son produit, le nid d'abeilles à grandes cellules et en composites. Depuis lors, ce rendez-vous annuel est devenu incontournable pour la société car il lui permet de toucher des projets de pointe et d'avoir une visibilité mondiale. Elle y était encore en mars dernier. Depuis 2009, Alkar participe également au Midest, le salon de la sous-traitance, également à Paris. Y être présente l'aide à pénétrer au cœur du plus important marché européen des composites, le marché français, très dynamique et porteur. En 2015, Alkar a été nommée aux trophées de l'innovation de ce salon avec la présentation d'un plancher structural pour véhicules utilitaires légers.

Créée en 2002 à Binche, Alkar Technology est basée sur l'expérience d'une trentaine d'années dans les composites de son fondateur, Alain Kinard. Développé à partir de 2009, son nid d'abeilles se caractérise par la grande dimension des cellules et le matériau utilisé. Sa commercialisation permet à la société de développer une gamme complète de nids d'abeilles de toutes dimensions et de formes et dans différents matériaux. En 2013, la société devient une sprl avec l'arrivée d'un nouveau partenaire, Isolants Victor Hallet, jusque-là important client et relais vers le secteur ferroviaire. Elle développe des projets industriels de structures composites qui lui permettent de se différencier de ses concurrentes dans la transformation de ces matériaux. L'entreprise se distingue également par la construction de voiliers. Au cours des années, Alkar a développé son expertise essentiellement sur les procédés d'infusion sous vide et s'est dotée de l'infrastructure nécessaire à la bonne réalisation des pièces (presses, injecteurs, centrifugeuse pour le dégazage des résines, etc.).

Son passage dans le secteur aéronautique lui a permis de développer une expertise



JEC World 2018 à Paris.

des matériaux et des procédés spécifiques au secteur. Depuis lors, elle partage cette compétence en assurant des formations spécialisées, essentiellement pour le WAN (Wallonie Aerotraining Network).

◦ COEXPAIR : DES COMPOSITES POUR L'AÉRONAUTIQUE

Présente à plusieurs reprises avec l'Awex au salon JEC World, la société namuroise Coexpair est devenue en dix ans leader mondial dans les technologies de fabrication de matériaux composites pour l'aéronautique, un marché de niche. En forte croissance, tant de son chiffre d'affaires que de l'emploi et de ses projets, elle a récemment intégré ses nouvelles installations dans le parc Ecolys, doublant ainsi sa superficie. Dès sa création, l'entreprise qui occupe actuellement 22 personnes dont 14 ingénieurs, s'inscrit dans les objectifs portés par le pôle de compétitivité wallon Skywin. « Nous nous sommes concentrés sur la fabrication de pièces en matériaux composites en développant des technologies et un outillage wallon avec, notamment, en toile de fond le projet 'Avion Plus Composites' », explique André Bertin, fondateur et administrateur délégué de Coexpair.

L'entreprise s'est plus particulièrement spécialisée dans la conception et l'assemblage de moules, de moyens de maintenance, de presses, de systèmes d'injection, toujours en matériaux composites. « Avec ces moules, nous produisons des pièces

de préséries en composites d'une grande précision pour pouvoir en démontrer le bon fonctionnement à nos clients comme Airbus et la Sonaca. Ce qui leur permet de lancer ensuite une industrialisation. Nous leur fournissons alors les équipements comme les moules et les systèmes d'injection. »

L'avenir s'annonce très prometteur avec de nouveaux développements, notamment pour le groupe Airbus pour lequel Coexpair se positionne comme un partenaire de premier rang. Le chiffre d'affaires devrait atteindre les 10 millions d'euros en 2019 avec, à la clé, une belle progression de l'emploi. « Coexpair a la confiance des plus grands industriels. Nos équipements produits en Wallonie sont compétitifs et de première qualité. Nous démontrons que fabriquer des pièces composites avec nos technologies revient moins cher en Wallonie qu'en Asie avec, en plus, du travail manufacturé qui revient ici. Nous bénéficions aussi du soutien de la Région wallonne qui a bien mesuré le potentiel de ce secteur d'activités. »

◦ AUTOMOBILES GILLET : UNE CARROSSERIE EN FIBRE DE LIN

Automobiles Gillet, à Gembloux est l'un des premiers ateliers à avoir fabriqué à la fois le châssis et la coque de voitures en composites. Ancien pilote de rallyes devenu fabricant de bolides, Tony Gillet a conçu et construit en 1991 la première Gillet - Vertigo, bourrée d'innovations

©www.motorsport.com



Voiture Vertigo qui a pris part à la course mythique Pikes Peak au Colorado

technologiques à l'époque. L'an dernier, la Vertigo a pris part à la course mythique Pikes Peak au Colorado, aux Etats-Unis. Pour l'occasion, Tony Gillet et son équipe avaient préparé un véhicule quasi identique aux premiers modèles, mais avec une innovation de taille : une nouvelle carrosserie en fibre de lin. Pour la conduire, un nom belge bien connu du sport automobile, Ickx et plus précisément Vanina, l'une des filles de Jacky Ickx, qui y a remporté une jolie 6^e place.

L'équipe travaille de manière artisanale et assemble à peine plus d'un exemplaire par an. Hormis le moteur, la boîte et le pont, tout est fabriqué dans l'atelier. En 28 ans, Automobiles Gillet a construit et vendu une petite trentaine de Vertigo. Gillet a construit des voitures pour le Paris - Dakar, travaillé pour le carrossier Zagato, et fabriqué des pièces pour la Sonaca, ainsi que réalisé le toit en plexiglas de la limousine pour le mariage de Philippe et Mathilde. Dans son atelier de Gembloux, la société fait vivre une dizaine de personnes. Depuis sa création, elle a formé plus de 240 ingénieurs et techniciens, dont certains venus de toute l'Europe et d'Afrique, pendant des périodes de 4 à 6 mois. Dans le milieu automobile, la Vertigo est considérée comme une œuvre d'art avec son design particulier, ses pièces en carbone et un rapport poids/puissance proche de 2 kg par cheval.

◦ ISOMATEX : À PARTIR DE ROCHE VOLCANIQUE

Créée en 2005, la société Isomatex, à Gembloux, occupe une place de choix sur les marchés mondiaux des matériaux composites et des textiles techniques. Plus particulièrement dans la fabrication d'une fibre minérale composée de différents minéraux, principalement du basalte enrichi. Grâce à une recette unique, propre à la société et associant la roche volcanique à une sélection pointue de minéraux, ces fibres renferment de très hautes propriétés mécaniques, thermiques et chimiques. Sa production se singularise par une gestion originale et innovante de la matière première de base, la roche volcanique, enrichie de différentes substances minérales afin d'en améliorer et garantir les propriétés mécaniques, thermiques et chimiques intrinsèques. La société, qui dispose de son propre laboratoire et d'une équipe de recherche et développement, base toute

sa production sur la recette de cette fibre minérale.

Ce produit trouve des applications dans de nombreux secteurs : automobile, aéronautique, naval, textiles techniques, éolien. Par son approche innovatrice, ses procédés technologiques de pointe et ses méthodes de fabrication dédiées au contrôle total de la qualité, Isomatex s'est déjà créée une renommée enviable dans le créneau pointues fibres de hautes performances thermomécaniques.

◦ 3B FIBREGLASS : DES INDIENS AU PAYS DE HERVE

A Battice, une société indienne a racheté une société wallonne existante, 3B Fibreglass, plus d'un demi-siècle au compteur. Au départ, il s'agit d'une société américaine qui installe son site de production à Battice, au cœur de l'Europe. En 2008, l'actionnaire américain ayant racheté son principal concurrent et la société se retrouvant en position dominante sur le marché européen, elle est obligée par la Commission européenne de vendre ses installations de Battice et de Birkeland en Norvège. En 2012, elles sont rachetées par le groupe indien Braj Binami pour créer un acteur industriel majeur mettant en œuvre les technologies de pointe. Le groupe intègre son usine de fibre de verre de Goa à 3B Fibreglass.

Le cœur de métier de 3B Fibreglass est la fabrication de fibre de verre, l'un des éléments des matériaux composites. Les applications sont multiples du fait que légèreté et résistance combinées sont nécessaires dans tous les secteurs. La fibre



Pièce destinée aux bancs d'essai des moteurs qui équipent les A320 - Sobelcomp

©www.sobelcomp.be

de verre est destinée à diverses applications comme le renforcement de matériaux composites utilisés, notamment dans l'industrie automobile et le secteur de l'éolien. 3B Fibreglass poursuit ses activités dans le domaine de la fibre de verre, en se focalisant sur le développement et la fourniture de produits et de technologies de fibre de verre pour le renforcement de polymères thermoplastiques et thermodurcissables. Le site de Battice, qui emploie environ 400 personnes, abrite également le centre de recherche de l'entreprise. In fine, la technologie développée en Wallonie a permis à cette société de se développer en Inde.

◦ FERONYL : DES PIÈCES POUR AIRBUS ET D'AUTRES

Présente au JEC World 2019, la société familiale Feronyl, installée à Mouscron, est spécialisée dans la production de pièces de haute précision. Dans une région autrefois remarquable dans le textile, la société avait alors développé des engrenages en nylon injecté. Le secteur du textile déclinant, la PME s'est alors lancée sur le marché de l'aéronautique il y a plus de 30 ans. Airbus se développait à cette époque et la société en a profité pour suivre le mouvement en produisant différentes pièces qui interviennent dans la fabrication d'un avion. Un marché très difficile à pénétrer, mais l'entreprise y est arrivée.

Aujourd'hui, elle fabrique des pièces techniques, en plastique, en fibre de verre, en fibre de carbone ou dans autres matériaux, notamment à destination du secteur aéronautique. Il y a du Feronyl dans beaucoup d'avions d'Airbus, dans certains avions Embraer du Brésil et dans les Bombardier du Canada. Les passagers ne voient pas les pièces produites par Feronyl pour ces avions, car elles sont dans le cockpit, les ailes, les conduites d'air. Aujourd'hui, le secteur aéronautique représente 35 % du chiffre d'affaires de la société, mais pourrait grimper à 50 %. L'entreprise produit également des pièces pour d'autres secteurs, dont le génie civil et l'industrie pharmaceutique.

◦ PROCOTEX : DU LIN POUR LES COMPOSITES

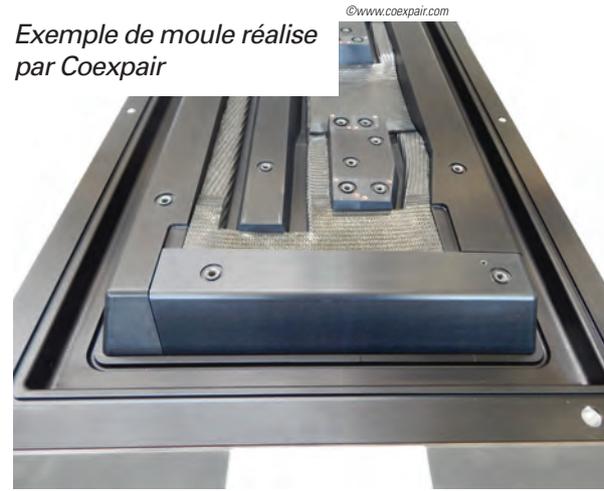
Présente sur le dernier JEC World, Procotex Corporation SA est une filiale du holding Dolintex NV. Celui-ci dispose de deux sites de production de lin délocalisés en Lituanie. Le siège social et l'unité de production spécialisée dans le recyclage des déchets textiles sont implantés en Belgique. Installée à Dottignies dans le Hainaut où elle emploie environ 200 personnes, la société commercialise et transforme des fibres de lin destinées à différents secteurs d'industrie tels que la filature, l'industrie du papier, le secteur du sanitaire et l'industrie des matériaux composites.

Procotex travaille le lin pour la filature, la plomberie et les matériaux composites, ainsi que des fibres techniques comme le carbone et l'aramide. Elle est active pour différents secteurs : automobile, filature, géotextile, thermoplastiques, matelas, filtres, caoutchouc, isolation, papier, béton, revêtement adhésif, etc. Le lin possède des caractéristiques écologiques exceptionnelles. C'est la raison pour laquelle la consommation de cette fibre européenne naturelle augmente sur différents marchés traditionnels, ainsi que dans des secteurs industriels innovants. Du fait de leurs excellentes caractéristiques, les fibres de carbone, d'aramide et d'autres fibres techniques sont de plus en plus utilisées dans l'industrie des composites. C'est pourquoi la société collabore aussi avec l'industrie sur une solution en matière de déchets industriels et de déchets en fin de vie.

◦ ARMACELL : LEADER EN ISOLANTS FLEXIBLES

Armacell Benelux, installée dans le zoning des Plenesses, à Thimister-Clermont, est spécialisée dans la fabrication et la commercialisation de mousses thermoplastiques pour l'industrie composite sur base

Exemple de moule réalisée par Coexpair



de PET pour les secteurs de la construction, du transport (rail, route, maritime) et de l'éolien. La société est l'un des principaux fabricants de mousses techniques et d'isolants flexibles destinés à l'isolation d'équipements. Son domaine de spécialisation est la transformation, le composite, l'extrusion et le thermoformage. L'entreprise multinationale est implantée dans une quinzaine de pays.

◦ SOBELCOMP : PROJETS AÉRONAUTIQUES

Présente sur le stand de l'Awex au dernier JEC World, la société Sobelcomp est spécialisée en manufactures de pièces en matériaux composites. Installée à Ans, elle a été reprise en 2005 par les frères John-Thomas et Laurent Thael. En 2011, la société investit dans un deuxième bâtiment permettant d'atteindre une surface de production de 2 000 m². En 2017, elle acquiert un troisième bâtiment à proximité des deux premiers. Equipé d'un pont-roulant de 20 tonnes, ce bâtiment est dédié au montage des projets aéronautiques.

Jacqueline Remits



AEPS, Un envol spectaculaire

En s'installant à l'aéroport du Bourget, au cœur d'un des plus grands pôles européens de l'aviation civile, AEPS (Aviation English Private School), premier centre de formation d'anglais agréé pour pilotes en Belgique, ambitionne de devenir un acteur incontournable de l'apprentissage de l'anglais dédié aux métiers de l'aviation.

Avec plus de 800 pilotes sous licence française testés en 2018, AEPS s'est imposée comme l'un des leaders du marché de la formation et de la certification d'anglais en France et dans les DOM-TOM. En ouvrant un bureau à l'aéroport de Paris - Le Bourget, la société basée à Mons accroît encore son attractivité auprès des pilotes. Elle se positionne aussi auprès des compagnies aériennes et des ateliers de maintenance soucieux d'assurer un bon niveau d'anglais à leur personnel.

Une stratégie payante. AEPS France, la filiale française dont AEPS détient 70 % du capital, créée en 2017, a récemment signé un contrat avec Textron, une entreprise américaine basée au Bourget et spécialisée dans la maintenance de jets privés. « Notre chiffre d'affaires principal s'effectue en France, souligne Olivier Thaon, managing director d'AEPS. Nous avons fondé cette filiale à Paris, un énorme centre d'activité de l'aviation, avec un partenaire basé à Bordeaux et avec lequel nous travaillons déjà depuis quelques années. Cette implantation nous ouvre les portes d'importantes sociétés. La première année de cette collaboration, en 2013, nous avons eu une soixantaine de candidats testés. En 2018, nous en avons eu 1 200, des pilotes, mais aussi d'autres professionnels du secteur de l'aviation, notamment du personnel de maintenance. A tel point que nous venons d'ouvrir des bureaux à Bordeaux également. L'évolution de notre

chiffre d'affaires nous permet d'envisager des locations de différents bureaux sur des sites stratégiques en France. »

L'aviation en région parisienne, c'est : deux aéroports internationaux (Charles de Gaulle et Orly), un aéroport orienté vers l'aviation d'affaires (Le Bourget), dix aérodromes d'aviation générale et un héliport. En 2017, les trois aéroports ont comptabilisé plus de 750 000 mouvements d'avions et transporté 101 millions de passagers et 2,295 millions de tonnes de fret. Afin d'assurer un tel niveau d'activité, le secteur mobilise des milliers de travailleurs dont des pilotes, des hôtesse, des stewards, des contrôleurs aériens, des mécaniciens, du personnel d'accueil, des agents au sol... Un véritable vivier d'affaires en perspective pour AEPS.

COUP DE GÉNIE

S'il réussit dans le milieu de l'aviation, Olivier Thaon ne vient pourtant pas du monde aéronautique. Informaticien de formation, rien ne le prédestinait à diriger un centre de formation en anglais pour pilotes d'aviation. Et pourtant... « Très tôt, j'ai été confronté à l'usage des langues étrangères. Comme pour l'aviation, l'anglais est la langue véhiculaire en informatique. »

Après avoir travaillé pour une société de consultance informatique, il est embauché comme webmaster par une entreprise

qui l'envoie suivre des cours d'anglais et une formation en sécurité informatique à Manchester. « Cela m'a permis d'acquérir une expérience en gestion de projets web et de baigner dans un anglais international. » Après avoir développé une plateforme intranet pour Siemens, il crée sa société informatique en 2007. « Un jour, un ami pilote m'a proposé de l'accompagner pour un petit vol. Cela a été le déclic et fait naître l'envie de suivre une formation de pilote privé. »

En 2008, l'OACI (Organisation de l'Aviation civile internationale) impose à tous les pilotes d'aviation et contrôleurs aériens de passer un test d'anglais afin d'évaluer leurs compétences. Cette réglementation concerne tant les pilotes de ligne que les pilotes privés. Olivier Thaon a alors un coup de génie : « Avec cette obligation de passer un test, il y avait une demande linguistique. Pourquoi ne pas allier les deux ? »

UN VRAI PROJET 'PILOTE'

Associée d'Olivier Thaon, Juliette Bodson, traductrice de formation, après avoir travaillé en entreprise, souhaite revenir à son métier. « Tous deux se rencontrent sur un forum. Ensemble, ils fondent, en 2009 à Mons, une école privée de langues étrangères. « Mes amis pilotes me demandaient de les aider à se préparer au test, reprend Olivier Thaon. Avec une équipe de formateurs, nous avons mis au point deux programmes de formation selon le niveau d'anglais. » Ce vrai projet 'pilote' rencontre, dès la première année, un beau succès.

A la différence de la France où le test est standardisé, en Belgique, les tests de compétences en anglais sont organisés par des organismes indépendants. Olivier Thaon a l'idée de faire agréer son école de langues.

Bureau AEPS Paris le Bourget



« Tout était nouveau pour moi. J'ai dû étudier la réglementation internationale. » Un an plus tard, la société est agréée pour réaliser des tests de compétences en anglais pour les pilotes belges. Une première.

PREMIÈRE ÉCOLE EN EUROPE

En 2012, l'Union européenne publie une nouvelle réglementation détaillée sur les licences du personnel navigant, intégrant notamment cette nouvelle obligation. L'administration européenne pour la sécurité aérienne réussit à convaincre la plupart des Etats membres d'ouvrir leur marché à des opérateurs de tests étrangers. « Cette année-là, nous avons été la première entreprise en Europe à proposer à la fois la formation et la certification en anglais. » En 2013, la Direction générale de l'Aviation civile française ouvre son marché aux opérateurs étrangers. Cela permet à la société montoise de réaliser des tests pour les pilotes sous licence française. Un terrain de jeu bien plus vaste s'ouvre alors.

En 2014, les deux associés décident de se consacrer à 100 % à l'activité de formations et de certifications. Ils vendent leur école de langues et créent la société AEPS (Aviation English Private School) SPRL, qui devient ainsi la première école en Europe à proposer la formation et la certification. « Des pilotes belges, mais aussi européens, venaient se former à Mons. Mais pourquoi ne pas aller les former sur place ? Nous avons cherché des partenaires liés à l'aviation, mais aussi des écoles de langues. »

DIFFÉRENTS CENTRES DANS LES DOM-TOM, ET BIENTÔT LA CHINE

En 2017, AEPS signe un contrat de partenariat avec Dirmatica, un centre de formation en langues étrangères à Lisbonne. Celui-ci forme et certifie les pilotes d'avion sous licence portugaise pour le compte d'AEPS. « Nous sommes aussi représentés à Berlin. Nous avons également différents centres du même type dans les DOM-TOM. En 2016, nous étions allés en Nouvelle-Calédonie où nous avons ouvert un centre à Nouméa et où, depuis lors, tous les pilotes viennent se former. Nous sommes



Olivier Thaon et Juliette Bodson

également présents en Guadeloupe, en Martinique, à Saint-Barthélemy. Nous allons aller prospecter à Tahiti, un gros hub. La Chine nous intéresse beaucoup. Nous sommes sur un projet d'amélioration de l'anglais des pilotes, des équipages et des agents de maintenance. Nous devrions recevoir des demandes du Moyen-Orient. »

UNE PLATEFORME POUR DES COURS ACCESSIBLES PARTOUT DANS LE MONDE

AEPS a également développé une plateforme Internet. Depuis 2015, Touch English and Go®, tel est son nom, propose aux pilotes du monde entier, quel que soit l'endroit où ils se trouvent, les principaux cours déjà dispensés en cours présentiels. « Par exemple, un cours de radiocommunication standard, mais enrichi encore avec des fichiers audio et vidéo et de nombreux exercices. Des exercices interactifs et des quiz sont mis à disposition des pilotes pour fixer les sujets abordés. » L'entreprise montoise doit pouvoir répondre aux besoins des clients en Europe et au-delà. « De nombreux pilotes de ligne européens, qui travaillent pour Emirates, pour des compagnies chinoises, américaines, mais qui ont conservé leur licence européenne, sont, en effet, expatriés au Moyen-Orient, en Asie, en Afrique ou en Australie. Ils doivent régulièrement repasser des formations, l'une d'elles est le certificat d'anglais. Nos cours pour les pilotes et nos examens sont désormais accessibles à la plupart des pilotes d'Europe et d'ailleurs. »

CERTIFICAT D'ANGLAIS SANS BOUGER DE CHEZ SOI

AEPS continue à évoluer et, depuis peu, avec la version en ligne de son test d'anglais. « Nombreux sont les pilotes qui n'ont pas la possibilité de se déplacer. Nous sommes en train de développer un nouveau système qui permet de réaliser une évaluation par Internet. De chez eux, les pilotes accèdent à une plateforme sécurisée et répondent à une série de questions filmées et évidemment respectueuses des réglementations européennes. Une fois la prestation effectuée, elle est évaluée par des examinateurs un peu partout dans le monde. Si le candidat réussit, il obtient son certificat d'anglais et ce, sans bouger de chez lui. Cette évolution va nous ouvrir le marché mondial ! »

Aujourd'hui, AEPS occupe une trentaine de personnes dans le monde. La société en croissance constante, investit une partie importante de son chiffre d'affaires dans les voyages, la prospection, le développement. « Nous participons à pas mal de salons avec l'Awex qui nous aide financièrement et en matière de logistique. Cette collaboration nous a toujours été profitable », conclut Olivier Thaon.

Jacqueline Remits

Odo

La petite entreprise devenue (très) grande

C'est la success story par excellence. Odo, créée par Fabien Pinckaers et qui propose un logiciel de gestion innovant pour PME, compte actuellement 6 filiales à l'étranger, emploie 700 personnes (1 000 à la fin de l'année) et affiche une croissance insolente de 74 % avec un chiffre d'affaires de 60 millions d'euros en 2019. Elle vise 100 millions d'euros pour 2021.

Si les success stories commencent souvent dans un garage, celle d'Odo est née dans un kot d'étudiant. Alors qu'il est encore étudiant ingénieur civil informaticien à l'UCL, Fabien Pinckaers travaille depuis son studio pour quelques clients. « J'ai fait un peu de tout, des sites web, des jeux, de l'e-commerce, des développements sur mesure, j'ai vendu des t-shirts..., se souvient-il. Parmi tous ces boulots, c'est le développement de logiciels de gestion pour entreprises qui a le mieux marché. Donc, à un moment, je me suis focalisé dessus. » En 2005, diplômé, il fonde la société Tiny sprl et lance TinyERP, l'ancêtre d'Odo. En 2008, il crée openERP qui devient Odo sprl en 2012. Un peu plus tard et grâce à une augmentation de capital, elle prend la forme juridique d'une SA.

Fondateur et patron visionnaire, à 39 ans, Fabien Pinckaers est la force tranquille de son entreprise. Pour la développer et assurer sa croissance, il ne lésine pas sur son temps. Sept ans durant, il travaille à son affaire sept jours sur sept, quatorze heures par jour, sans jamais lever le pied. Le succès se fait attendre. Il devra s'y prendre à quatre reprises avant de trouver le bon projet, celui qui allait tout changer. Fabien est à la manœuvre tous azimuts, autant aux développements du logiciel, qu'au marketing et jusqu'aux stratégies commerciales.

LOGICIELS SIMPLES ET MODERNES

Dès ses débuts, Odo se focalise essentiellement sur le marché des PME. Et c'est logique car, jusque-là, il n'existait pas de

logiciel à la fois simple et facile qui permette aux petites et moyennes entreprises l'intégration des différents services dont elles ont besoin. « Nous proposons une suite d'applications qui gèrent l'ensemble de l'entreprise : comptabilité, ressources humaines, CRM, facturation, ventes, gestion de stock, etc. Ces applications peuvent s'ajouter au fur et à mesure des besoins de l'entreprise. »

Un procédé innovant. « La particularité de ce système est que toutes les applications s'intègrent entre elles de manière à automatiser l'entreprise. Sur le marché, il existe des ERP tout intégrés, mais ils sont très chers et mal adaptés aux PME parce que non flexibles. On trouve aussi des logiciels simples et modernes, mais qui n'ont qu'une seule application, soit une comptabilité, soit un site web, soit de l'e-commerce... Jusqu'à Odo, il n'existait pas sur le marché les avantages des deux logiciels, et c'est ce que nous apportons. Nos logiciels sont à la fois très simples et très modernes, et toutes les applications peuvent y être intégrées. » Cette expérience fluide a été construite pour assurer à l'utilisateur une adoption facile du logiciel.

« La fluidité et l'intégration complète couvrent les besoins de toutes les sociétés, même les plus complexes. La flexibilité est telle que les applications peuvent être ajoutées au fur et à mesure de la croissance de la société. C'est possible grâce à une application de l'algorithme de l'évolution des besoins et de la croissance du portefeuille clients. Grâce à notre communauté open-source, notre logiciel est entretenu activement par de nombreux

développeurs. Ceci permet d'adapter le logiciel rapidement aux besoins grandissants des clients et de leur fournir de nouvelles applications innovantes. »

4 MILLIONS D'UTILISATEURS SUR LA PLANÈTE

La mission d'Odo consiste à fournir une gamme d'applications professionnelles faciles à utiliser et qui forment une suite complète d'outils répondant aux besoins de toute entreprise. « Nous offrons à des millions d'entre elles un accès aisé aux logiciels dont elles ont besoin pour gérer et développer leur activité. Nous avons développé 30 applications principales qui sont régulièrement mises à jour. D'autre part, notre communauté d'environ 1 500 membres actifs a contribué au développement de plus de 16 000 applications qui couvrent une large variété de besoins des entreprises. Avec l'offre 'hébergée sur les serveurs', c'est le software de gestion le plus installé au monde. Il est utilisé par 4 millions d'utilisateurs sur la planète allant de la start-up (1 utilisateur) à la grande entreprise (300 utilisateurs et plus). »

CROISSANCE CONTINUE

Depuis ses modestes débuts, la société ne cesse de croître, employant actuellement pas loin de 700 personnes dans le monde, avec un chiffre d'affaires proche des 40 millions d'euros en 2018 répartis sur une centaine de pays, et en croissance continue chaque année, une croissance qui sera de 74 % en 2019. « Une personne par jour est engagée en moyenne, nous serons 1

000 personnes avant la fin de l'année et nous réaliserons un chiffre d'affaires de 60 millions d'euros en 2019 », se réjouit Fabien Pinckaers.

Outre le siège social installé dans une ancienne ferme rénovée à Grand-Rosière, dans le Brabant wallon, et des bureaux à Bruxelles et une autre ancienne ferme brabançonne a été rachetée pour la transformer en bureaux pouvant accueillir plus d'une centaine de collaborateurs, l'entreprise a acquis une troisième ferme, actuellement en attente d'aménagement. « Vu la croissance de l'entreprise, le nombre de postes à pourvoir et la place commençant à manquer, nous avons acheté un énorme bâtiment, de 7 000 m² extensible à 12 000 m², à Louvain-la-Neuve, pour en faire des bureaux. »

UNE APPROCHE OPPORTUNISTE À L'EXPORT

À l'étranger, Odoo se développe aussi, et pas qu'un peu. La société a déjà ouvert 6 filiales, la plus importante étant celle de San Francisco, à laquelle s'ajoutent celles de New York, de Hong Kong, de Gandhinagar, dans le Gujarat, en Inde, du Luxembourg et de Dubaï qui a été ouverte récemment. Une 7e devrait s'implanter au Mexique ou en Afrique. Pour choisir l'implantation des filiales, chez Odoo, la manière de travailler est particulière.

« Nous ne choisissons pas un pays, puis décidons d'y aller. Non, nous avons une approche opportuniste. Nous trouvons le bon directeur et c'est lui qui déterminera le pays. Toute la complexité du projet réside dans le fait de trouver la bonne personne, pas dans celui de trouver le bon pays. Comme nous allons partout, ce qui compte vraiment pour nous, c'est la personne qui va gérer ce marché. Nous envoyons des jeunes de chez nous, les meilleurs de leurs équipes. S'ils ont envie d'évoluer, nous leur disons d'aller créer une filiale à l'étranger. En fait, ces filiales sont de véritables hubs. Ainsi, notre filiale à New York a comme marché l'ensemble du Middle East, la filiale européenne s'occupe de toute l'Europe et l'Afrique. Notre filiale de San Fran-



Fabien Pinckaers
Fondateur d'Odoo

cisco fait toute l'Amérique, du Nord et du Sud. Chaque fois que nous créons une filiale à l'étranger, notre objectif est aussi de gérer tous les pays alentours et au-delà. Si nous ouvrons une filiale au Mexique, elle gèrera l'ensemble de l'Amérique du Sud. Et nous avons des partenariats dans 140 pays pour vendre nos produits. »

En septembre dernier, BelCham, la chambre de commerce belgo-américaine ne s'y est pas trompée. Elle a décerné à Odoo le prix de l'entreprise la plus prometteuse de l'année.

SUR UN MARCHÉ GIGANTESQUE

Odoo a-t-elle un enjeu ? « Nous sommes sur un marché gigantesque, nous ne faisons même pas 0,1 % de parts de marché, répond Fabien Pinckaers. Nous n'avons pas

de problème ni de marché, ni de produit parce que nous avons des années d'avance sur la concurrence. Notre principal problème réside dans l'exécution. C'est un sacré challenge de grandir à cette vitesse-là tout en gardant la culture de l'entreprise et l'efficacité des personnes. S'il y a peu de contraintes externes, l'enjeu est surtout en interne. »

Quels sont les prochains objectifs ? « Notre focus est de continuer à améliorer nos solutions pour les PME, c'est-à-dire d'arriver à ce que ce soit encore moins cher, encore plus simple qu'aujourd'hui. Nous continuons notre développement avec une croissance de 60, 70 % par an. Si nous sommes

Jacqueline Remits

Issol : Ses verres actifs conquièrent les pays nordiques (et d'autres marchés)

La société Issol, une PME d'une trentaine de personnes installée dans la région verviétoise et spécialisée dans les verres actifs et l'architecture verte, enchaîne les projets en Norvège. Mais comment s'y prend-elle pour réussir sur ces marchés du nord et d'ailleurs avec un produit si spécifique ?



Fabricant et développeur de matériaux et vitrages actifs, Issol opère dans le secteur de la construction et de l'industrie du verre. « Notre core business consiste à développer des solutions à énergie positive pour les bâtiments professionnels (bureaux, hôpitaux, aéroports...), commence Xavier Flasse, market developer chez Issol. Des clients aux ambitions énergétiques élevées, et disposant de systèmes de façades qui le permettent, nous confient leur projet car nous répondons à leurs besoins d'image durable. Nous travaillons principalement sur des feuilletés verriers pour façades dans lesquels des cellules solaires sont insérées afin d'alimenter le bâtiment en énergie. »

Fondée en 2006 par Laurent Quittre, aujourd'hui président du conseil d'administration, Issol est établie dans le zoning industriel des Plenesses à Dison. Au départ, la société surfe sur la demande de panneaux photovoltaïques en Belgique. Assez rapidement, l'activité évolue vers la niche du BIPV (Building Integrated Photovoltaics). Ce concept met en œuvre un triple objectif : le design esthétique d'un bâtiment tourné vers l'avenir, la valorisation de l'image de marque d'une entreprise grâce à son immeuble, la production rentable d'une électricité propre. En Belgique, la société a travaillé notamment

pour la Tour des Finances à Liège, l'Euro Space Center à Redu, le Conseil européen et Tour & Taxis à Bruxelles.

PREMIÈRE MONDIALE À OSLO

Ce concept rencontre beaucoup de succès dans les pays scandinaves, et cela se comprend. « Ces marchés ont une grande exigence en matière de performance énergétique des bâtiments. Chez Issol, nous travaillons avec la Norvège, la Suède et le Danemark. Parmi ces pays, la Norvège est la plus avancée en la matière et, probablement, leader en Europe dans le domaine. Nous y avons déjà réalisé une façade pour une école, ainsi qu'une première façade colorée solaire qui produit de l'électricité pour le siège social d'une société immobilière à Oslo. Une première mondiale. Nous avons également habillé de cette manière les façades d'un opéra à Trondheim. Nous avons terminé un bâtiment de la société des chemins de fer norvégiens à l'entrée de la gare d'Oslo. Une belle vitrine pour Issol. »

DES PRODUITS PERFORMANTS POUR RÉPONDRE AUX AMBITIONS ENVIRONNEMENTALES DE LA NORVÈGE

Ces deux dernières années, Issol a donc mis le focus sur la Norvège. « Nous sommes sur un marché de niche avec un produit innovant. Parfois, nous sommes sollicités, d'autres fois, notre démarche est proactive. Nous contactons les plus grands bureaux d'architecture qui réalisent les plus

beaux bâtiments en Norvège, les sociétés d'investissement immobilier, les sociétés de consultance. Nous leur proposons de convertir les façades de verre classiques en façades de verre qui vont produire de l'énergie. Aujourd'hui, notre nom est déjà bien établi sur le marché norvégien. Chaque semaine, nous sommes contactés par deux ou trois sociétés. Les Norvégiens sont demandeurs de ce type de matériaux. Ils disposent de fonds à investir et ils ont une ambition importante pour leurs bâtiments. Les Norvégiens sont très attentifs à l'impact CO2 du produit. En Belgique, nous avons la possibilité de travailler sur cet impact pour fournir un produit respectueux de l'environnement. En Norvège, 50 % de la cote du projet va au prix et 50 % à l'impact environnemental. Nos produits performants nous permettent de nous démarquer. Les Norvégiens ont, en effet, des ambitions environnementales très élevées. La ville d'Oslo a décidé d'être à 0 % de CO2 en 2050. Ces politiques nous aident. »

Pour se lancer en Norvège, Issol a beaucoup travaillé avec Dominique Blanquet, Conseiller économique et commercial de l'Awex Oslo. « Il nous a aidés à prendre contact avec les bureaux d'architecture qui comptent. Un premier travail important a ainsi été réalisé. De fil en aiguille, on est arrivé à comprendre comment fonctionne ce marché, différemment de ce qui se fait en Belgique. C'est important de savoir sur quels aspects il faut pouvoir jouer. »

Ces projets prennent du temps. « Dès le moment où le projet est prescrit, on l'étudie, une équipe s'établit, on lance le processus de cahier des charges. Jusqu'à

la réalisation définitive, il faut compter environ trois ans. » Une fois par mois, Xavier Flasse se rend pour quelques jours en Scandinavie. « Le temps d'ouvrir des portes sur des marchés, de rencontrer les partenaires principaux et les architectes pour des projets spécifiques ou ceux que je n'ai pas encore rencontrés. Je participe aussi à des conférences organisées par des clusters du bâtiment où nous sommes souvent bien accueillis. En général, plutôt qu'à des salons, notre produit étant très spécifique, nous préférons participer à des temps de parole lors de conférences ciblées. »

SUÈDE, PAYS-BAS, SUISSE : DES MARCHÉS À HAUT POUVOIR D'INVESTISSEMENT

Comme les Scandinaves communiquent beaucoup entre eux, avoir des projets en Norvège facilite les contacts en Suède et au Danemark. « En matière environnementale, la Suède est un peu en retrait par rapport à la Norvège, mais commence aussi à mettre en place des politiques fortes, souligne Xavier Flasse. L'activiste Greta Thunberg, devenue une influenceuse, va aussi compter pour notre marché. » La nouvelle norme européenne impose que tous les nouveaux bâtiments soient à très basse énergie en 2020. Une aubaine pour Issol. « Pour atteindre une performance énergétique sur les bâtiments, il faut des panneaux photovoltaïques sur la toiture, mais ce n'est pas suffisant. En permettant d'aller chercher de l'énergie, la façade commence à avoir un réel intérêt. De plus en plus, dans les pays scandinaves, une toiture végétale est demandée, ce qui ne permet pas toujours d'y poser des panneaux photovoltaïques. D'où à nouveau un intérêt pour les façades. A Stockholm, nous avons réalisé la façade du siège social d'une importante société de construction. Une belle vitrine pour nous. »

Le succès qu'Issol rencontre en Norvège, la société a décidé de le répliquer aux Pays-Bas. « L'année dernière, nous avons aussi ouvert ce marché, rencontré des architectes, des bureaux de consultation et des investisseurs immobiliers. Cela nous

a permis d'aller chercher deux projets importants aux Pays-Bas, des bâtiments emblématiques de la ville d'Amsterdam. » La Suisse est un marché très riche également, et particulier. « Les Suisses ont des exigences en matière de préservation de leur patrimoine immobilier. Par exemple, ils interdisent la pose de panneaux solaires sur des toits de tuiles en terracotta. Mais avec nos verres colorés, nous avons réussi à nous faire valider par l'Association de protection du patrimoine immobilier. Nous pouvons intégrer des verres solaires dans un bâtiment classé. Nous travaillons aussi sur des projets de façades depuis que la décision a été prise de sortir du nucléaire. Nous avons dû créer une filiale, Issol Suisse, avec deux représentants commerciaux, car pour vendre en Suisse, il faut être suisse. »

Les critères qui définissent les marchés dans lesquels on excelle : un important pouvoir d'investissement, des ambitions environnementales fortes et un regard sur la qualité des matériaux. « C'est la raison pour laquelle la Norvège fonctionne très bien. La Suisse également, ainsi que Monaco. Nous commençons à travailler avec Hong-Kong. Nous sommes en train de démarcher Dubaï où il existe également une vraie demande. »

EN COLLABORATION AVEC L'AWEX

Chez Issol, la volonté est là de se développer toujours plus à l'international avec une nouvelle stratégie. « Historiquement, la société s'est beaucoup focalisée sur les marchés francophones : la Wallonie, la France, la Suisse. Puis, sur l'Asie. Aujourd'hui, nous commençons à travailler sur Dubaï, où nous participons, avec l'Awex, au salon Big 5, sur le Japon où nous avons participé à une mission organisée par l'Europe pour des sociétés innovantes dans l'énergie, et sur Hong-Kong. Là encore, nous travaillons en étroite collaboration avec l'Awex et le Conseiller économique et commercial sur place. Les relations avec les bureaux de représentation de l'Awex à l'étranger sont très bonnes. Chaque semaine, je reçois au moins un e-mail d'un bureau à l'étranger avec des informations intéressantes. Il y a

© Snøhetta Arkitekt



Réalisation d'Issol
à Brattørkaia (Norvège)

un véritable relais sur place par rapport à l'actualité locale. C'est très intéressant. Pour le marché hollandais, nous avons travaillé avec un stagiaire Explort. Il nous a aidés à mettre en place un listing de sociétés avec lesquelles nous allons collaborer. J'ai été moi-même un stagiaire Explort. Un bel outil qui permet aussi de connaître l'Awex, un organisme sur lequel on peut toujours s'appuyer. »

SAVOIR-FAIRE WALLON POUR FAIRE LA DIFFÉRENCE

Une fois le marché compris, il s'agit alors d'identifier les partenaires-clés avec lesquels Issol va pouvoir travailler. « Ce sont souvent des façadiers qui ont la force commerciale nécessaire pour répondre aux appels d'offres. Pour la grande exportation, nous devons compter sur des relais locaux. » Issol occupe une trentaine de personnes. L'exportation représente 55 % du chiffre d'affaires dont la Scandinavie 17 %, la France 21 %, les Pays-Bas 9 % et la Suisse environ 10 %. La particularité de la société est de disposer d'un bureau d'études et d'un bureau de design.

« C'est une plus-value sur ces marchés, car nous sommes capables d'étudier avec les architectes, les consultants et même nos clients, des façades complètes. Nous avons des spécialistes en verre et en structures de façades. En mixant ces différentes compétences, on arrive à fournir des projets complets et étudiés. Ce qui vraiment apprécié sur ce type de marché et fait la différence par rapport à des fournisseurs qui viendraient d'Asie, par exemple. »

Jacqueline Remits

La Biélorussie est à un tournant

Si il est un pays mal connu en Europe, c'est bien la Biélorussie. Ancienne république soviétique, devenue indépendante après la chute du Mur de Berlin et la dissolution de l'URSS, la Biélorussie (ou Belarus) est un pays de plaines et de collines, parcouru par 3000 fleuves et rivières, parsemé de marécages et de 4000 lacs et couvert d'immenses forêts - un tiers du territoire - dont des forêts primaires demeurées intactes depuis la préhistoire.



©Wikipedia

Le pays est sept fois plus étendu que la Belgique (200.000 km²), compte 9.500.000 habitants et est situé sur le partage des eaux entre la Mer Baltique et la Mer Noire. Coincé, sans accès à la mer, entre les pays baltes et la Pologne d'une part et la Russie d'autre part, la Biélorussie pourrait être un trait d'union entre l'est et l'ouest du continent européen mais ce rôle crucial n'est pas encore vraiment à l'ordre du jour. Au niveau des relations diplomatiques, par exemple, c'est l'ambassade de Belgique à Moscou qui a juridiction sur la Biélorussie où un simple consul honoraire constitue la seule représentation belge.

Pour l'Agence wallonne à l'exportation, c'est l'attaché économique et commercial en Russie qui est chargé des contacts avec le monde des affaires biélorusse.

L'OMBRE DUGRANDVOISIN

Les relations avec le grand voisin russe sont demeurées très étroites, tant culturellement qu'au niveau économique. La moitié du commerce de la Biélorussie se fait avec la Russie dont elle est quasi totalement dépendante pour son approvisionnement énergétique. En fait, les rapports avec la Russie sont à la fois asymétriques et complexes. En matière d'énergie, par exemple, la Russie livre certes son gaz à un prix préférentiel mais elle est aussi dépendante de la Biélorussie pour le transit de ce gaz vers la Pologne et l'Allemagne. Il y a donc entre les deux états une grande interdépendance.

Certains évoquent parfois un scénario semblable à celui de l'Ukraine, qui a abouti à l'annexion de la Crimée et à la sécession d'une partie du Donbass dans les régions de Donetsk et de Louhansk, mais ce ne sont que des supputations, car contrairement à l'Ukraine, la Biélorussie n'a pas choisi un rapprochement avec l'Union européenne au détriment de la Russie. Au contraire ! Le gouvernement biélorusse sait pertinemment bien qu'il y a des lignes rouges à ne pas franchir vis-à-vis de Moscou en matière de défense commune et de coopération économique. Actuellement, la Biélorussie fait partie de l'Union économique eurasiennne qui la réunit à deux géants - la Russie et le Kazakhstan - et à l'Arménie et qui a notamment instauré une harmonisation des droits de douane entre les quatre pays.

LE DIFFICILE PASSAGE VERS LA DÉMOCRATIE

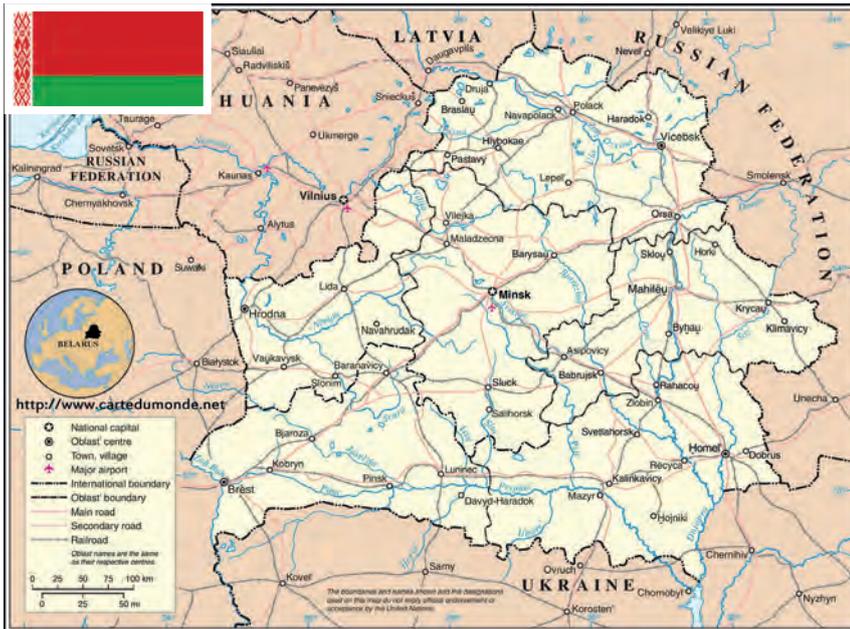
D'autre part, le président Alexandre Lukachenko, en place depuis 1994, tient évidemment à l'indépendance de sa petite



Gérard Seghers
attaché économique
de l'AWEX à Moscou

république, « ce qui ne l'empêche pas, explique l'attaché économique de l'AWEX à Moscou Gérard Seghers, d'être très proche de Vladimir Poutine qu'il rencontre régulièrement et avec qui il partage la passion pour le hockey sur glace. » Réélu systématiquement depuis un quart de siècle, Alexandre Lukachenko est considéré par certains comme le dernier dictateur d'Europe, par d'autres comme un despote éclairé qui a géré au mieux la transition d'une économie planifiée vers le système capitaliste. Le manque de démocratie, l'application de la peine de mort, le non respect des droits de l'homme et de l'opposition et la suspicion d'élections manipulées ont conduit l'Union européenne à imposer des sanctions à l'encontre de plusieurs personnalités biélorusses dont le président lui-même. Toutefois, ces sanctions ont été levées en février 2016 à la suite d'une certaine libéralisation, notamment vis-à-vis de l'opposition, et en janvier 2017, un premier accord a été conclu avec l'Union européenne portant sur l'octroi de 20 millions pour des programmes transfrontaliers.

Carte de Biélorussie



très rarement dans nos contrées depuis le 26 avril 1986, date de la catastrophe de Tchernobyl qui, certes, eut lieu en Ukraine mais qui pollua gravement les campagnes biélorusses, en particulier dans la région de Gomel, survolée par les vents dominants et leurs nuages meurtriers. Fermons la parenthèse !

UNE MISSION ÉCONOMIQUE WALLONNE EN NOVEMBRE

« Pour les exportateurs wallons, la Biélorussie peut d'abord servir de tremplin vers les quatre pays de l'Union économique eurasiennne mais des opportunités existent aussi dans le pays lui-même : équipements destinés à améliorer la qualité du processus industriel, en particulier la rentabilité du secteur textile, machines pour le secteur du bois et produits chimiques et pharmaceutiques. » Par contre, le niveau de vie actuel des Biélorusses ne permet pas encore l'exportation de produits de luxe, trop chers pour leur pouvoir d'achat. Pour « les bières du pays de la bière », par exemple, ce n'est donc pas encore le bon moment !

Cette restriction n'empêchera pas l'AWEX d'organiser au mois de novembre 2019 une première mission économique multi sectorielle en Biélorussie. A Minsk certainement et peut-être à Brest, à la frontière polonaise. « Le pays s'ouvre, il faut en profiter. Désormais, il ne faut plus de visa pour les séjours de moins d'une semaine. Un vol direct relie l'aéroport de Charleroi à Minsk plusieurs fois par semaine. C'est d'ailleurs de Charleroi que s'envolera la délégation wallonne en novembre prochain. » Les voyageurs pour Minsk sont priés de se présenter à la porte numéro...

Alain Braibant

Néanmoins, c'est une évidence : le régime de la Biélorussie est un régime présidentiel autoritaire avec un culte de la personnalité digne du meilleur temps de l'URSS. De grandes photos du président ornent les villes et les villages, à commencer par Minsk, la capitale.

ARCHITECTURE STALINIENNE

« Peuplée de plus de deux millions d'habitants, poursuit Gérard Seghers, ce qui la situe dans le top 10 des plus grandes agglomérations du continent européen, Minsk est le poumon économique du pays et une curiosité architecturale. Reconstituée après les terribles destructions de la seconde guerre mondiale, la capitale biélorusse est ornée de places gigantesques et d'énormes bâtiments du plus pur style stalinien et elle est traversée par une avenue monumentale de dix kilomètres. Cela mérite d'être vu car ce sont les témoins d'un passé qui a marqué pendant septante ans l'histoire européenne. »

UNE MAIN D'OEUVRE TRÈS BON MARCHÉ

Mais revenons-en à l'économie et aux relations commerciales avec l'Europe occidentale et plus particulièrement avec la Wallonie. La Biélorussie n'est pas la plus prospère des anciennes républiques so-

viétiques mais son économie est en croissance après une année 2014 difficile. La dévaluation du rouble biélorusse a permis de stabiliser la situation économique. « Les principaux secteurs de son économie sont la production de machines et de produits agricoles, le textile et, sans surprise, l'exploitation forestière. Vestige du régime communiste, le tissu industriel est majoritairement constitué de grandes entreprises proches de l'État. Le coût de la main d'oeuvre y est peu élevé : le revenu moyen ne dépasse pas 200€ par mois, moins qu'en Bulgarie considéré comme le pays le plus pauvre de l'Union européenne. »

Cela n'a pas échappé aux investisseurs chinois, d'autant plus que la Biélorussie est opportunément située sur les nouvelles routes de la soie destinées à relier l'Extrême-Orient à l'Europe. Les Chinois ont réalisé de très nombreux investissements en Biélorussie qu'ils considèrent comme une porte d'entrée idéale, à la fois vers le marché russe et vers l'Union européenne. Ils sont notamment présents dans un parc industriel gigantesque à 70 kilomètres de Minsk où le constructeur automobile Geely a implanté une grande usine en collaboration avec l'État. En fait, l'économie biélorusse est à un tournant. Elle souhaite s'ouvrir au marché ouest-européen sans pour autant « fâcher » la Russie, son principal partenaire commercial. C'est donc le moment de partir à la découverte de ce pays mystérieux dont on n'a plus parlé que

Israël : un haut potentiel technologique



GINO NALE - représentant à Tel-Aviv de WBI et de l'AWEX

Originaire de Leuze-en-Hainaut

FORMATION

Licences en Traduction et en Sciences Economiques à la Faculté Waroqué à Mons, MA Economics à l'University of Connecticut

PARCOURS PROFESSIONNEL :

Continental Bank à Bruxelles, KB Lux à Luxembourg, Commission Européenne à Bruxelles et à Tel Aviv.

En réalité, votre fonction officielle est d'être le représentant économique et commercial de la Région de Bruxelles-Capitale à Tel-Aviv.

Oui, mais les trois Régions se sont mises d'accord pour que dans les pays où elles ne ont pas implantées, une des deux autres Régions la représente. Dans ce contexte, je travaille également pour l'AWEX.

Quels sont les secteurs les plus porteurs en Israël ?

Il existe des opportunités dans tous les secteurs, mais particulièrement pour la biotechnologie wallonne dont l'expertise commence à être reconnue ici. C'est le cas aussi pour les équipements médicaux et les produits pharmaceutiques. A titre d'exemple, nous avons récemment identifié un importateur pour une start up de l'UCL installée à Gosselies, spécialisée dans les anticorps innovants. Le secteur des TIC est également un secteur à potentiel important. Les Israéliens sont constamment à la recherche de produits innovants. Israël vient d'être désigné comme Digital Hub pour l'Agence Wallonne du Digital.

Un mot sur la conjoncture économique

L'économie israélienne est fortement ancrée dans l'économie mondiale et orientée à l'export, le commerce extérieur représente 56% du PNB. De 2000 à 2014, le taux de croissance a été plus élevé que la moyenne des pays de l'OCDE et le PNB par habitant est de 41.000 US\$. A titre

d'exemple, celui de la Belgique atteint 46.000 US\$. Autres chiffres : l'inflation est de 1,3% et le déficit de 3,1 % est proche des critères de Maastricht.

L'EXCELLENCE DE LA FORMATION

L'enseignement et la formation sont, dit-on, les points forts du pays

Israël dispose d'une main d'oeuvre très qualifiée, arrive au troisième rang mondial en ce qui concerne le nombre de diplômes académiques par habitant et compte plus de scientifiques et d'ingénieurs par habitant que tout autre pays dans le monde, 140 pour 10 000 habitants contre 83 aux États-Unis, le suivant sur la liste. L'enseignement est de qualité avec des institutions réputées comme Technion, Hebrew University, Weizman Institute, Tel Aviv University etc...

En outre, il y a dans le pays une vraie culture de l'entrepreneuriat. Enfin, l'approche volontariste du gouvernement encourage la recherche et le développement par des subsides, des accords avec de nombreux pays, par exemple, la participation au programme Horizon 2020 de l'UE. De nombreux produits révolutionnaires sont issus de la haute technologie israéliennes, dans plusieurs domaines, notamment les biotechnologies ou encore le secteur pharmaceutique. De nombreuses entreprises multinationales sont implantées en Israël et représentent aujourd'hui une part importante des dépenses de recherche de

l'industrie israélienne. Ces sociétés multinationales ont au total près de 350 centres de recherche et développement dans le pays.

Au niveau politique, Il y a eu récemment des élections, cela peut-il modifier la donne ?

Le gouvernement est toujours en formation à ce jour mais au point de vue économique et commercial, la politique actuelle devrait se maintenir. La politique proactive du gouvernement en faveur de la haute technologie et de l'innovation en général ne varie pas en fonction des gouvernements.

La Cisjordanie fait-elle partie de votre juridiction ?

Oui mais les opportunités commerciales y demeurent restreintes au vu de la petite taille du marché et de son faible pouvoir d'achat. Il existe toutefois des possibilités de collaboration avec les entreprises palestiniennes du secteur des techniques de l'information, principalement dans l'outsourcing, car un véritable écosystème s'y développe, principalement à Ramallah et Rawabi, une ville nouvelle récemment créée. Certaines de ces entreprises travaillent d'ailleurs déjà avec des sociétés belges de ce secteur.

Justement comment la Wallonie et Bruxelles sont-elles perçues ?

La Belgique en général n'a pas d'image forte en Israël, contrairement à d'autres

Tel Aviv



pays comme les Pays-Bas, la France, l'Italie ou l'Angleterre. La Belgique se résume souvent aux clichés habituels de la bière et du chocolat ! Bruxelles a plutôt une image neutre et parfois assez négative. Quant à la Wallonie, il faut reconnaître qu'elle est peu perçue ici. Nous essayons de remédier à cela en organisant régulièrement des voyages de presse à Bruxelles et en Wallonie, mais les moyens financiers disponibles pour faire mieux connaître ces deux destinations aux touristes israéliens demeurent très limités.

UN MARCHÉ DE TYPE OCCIDENTAL

Raison de plus pour les candidats exportateurs de s'intéresser au marché israélien...

Tout à fait ! Je l'ai dit plus haut, l'économie est très dynamique avec de réelles possibilités d'affaires dans tous les secteurs. C'est un marché de type occidental, concurrentiel, avec un système bancaire bien développé. Les Israéliens sont habitués à faire des affaires avec l'étranger et le pays a conclu un accord de libre-échange avec l'Union européenne. Il n'y a donc pas de droits de douane pour les produits non-agricoles. Des accords du même genre ont été signés avec de nombreux autres pays, les USA, le Canada, et le Mercosur, le marché commun d'Amérique du Sud. Il n'y a pas que les simples débouchés commerciaux, des possibilités de partenariat technologique existent aussi pour les

entreprises belges actives dans la haute technologie.

Est-ce un marché facile à aborder ?

D'abord, il faut disposer d'une documentation solide et d'une carte de visite en anglais. Dans ses contacts, l'Israélien va droit au but et ne s'encombre d'aucun complexe. Il approchera son interlocuteur de près, le contact physique ne lui fait pas peur. Passionné et expressif, il donnera libre cours à ses émotions et à ses sentiments et haussera vite le ton lors des conversations. Curieux de tout, il peut poser des questions assez intimes à des gens qu'il connaît à peine.

L'Israélien aime la négociation. Il ne faut donc pas être offensé par ce qui peut sembler une offre ridicule. L'anglais est compris et parlé par la grande majorité de la population. Les étrangers qui connaissent quelques mots d'hébreu sont fortement appréciés. Le tutoiement est de rigueur car l'hébreu, comme l'anglais, ne connaît pas le vouvoiement et on passe rapidement à l'utilisation du prénom. Ce n'est pas pour cela qu'on ne vous respecte pas. Quant à la tenue vestimentaire, elle est tout à fait informelle, surtout l'été qui est chaud et humide.

LA RELATION AVEC LE TEMPS

Je voudrais insister sur un élément important. Les Israéliens veulent les choses au-

jourd'hui, maintenant ! Si vous ne voulez pas perdre votre partenaire, ne lui parlez pas en termes de mois et certainement pas d'années, il pourrait penser que vous n'êtes pas sérieux. Il faut parler en termes de jours et de semaines. Les négociations sont souvent menées tambour battant et l'Israélien voudra les conclure rapidement. Les rendez-vous sont souvent spontanés et la ponctualité, qui n'est pas le fort des Israéliens en règle générale, est plutôt respectée pour les rendez-vous d'affaires.

Enfin, soyez réactifs, répondez rapidement aux e-mails ! Déplacez-vous, allez prospecter sur place, le contact humain est très important. La taille du pays permet l'organisation de plus d'un rendez-vous par jour. Les déplacements par train ou en taxi sont faciles et peu onéreux. Les Israéliens apprécient la venue chez eux des hommes d'affaires étrangers.

Vous prévoyez des actions en 2019 ?

Une mission commerciale, qui mettra l'accent sur le secteur des TIC, est prévue en Israël et dans les Territoires palestiniens du 8 au 12 Décembre 2019. Je vous y attends nombreux !

Alain Braibant

AGENDA DES SALONS

JUILLET

- **WINETECH 2019**
Solutions pour les cultures végétales
22 Juillet 2019
Adélaïde - AUSTRALIE
- **VENDRE À WAYFAIR**
Produits de décoration
22 Juillet 2019
Boston - ETATS-UNIS
- **CBME SHANGHAI 2019**
PAVILLON FRANCE UNIVERS
ENFANTS
Univers enfants
24 Juillet 2019
Shangai - CHINE
- **FOIRE AGRICOLE ET FORESTIÈRE
DE LIBRAMONT**
(Stand d'information)
Agriculture - Horticulture -
Sylviculture - Élevage
26 au 29 Juillet 2019
Libramont - BELGIQUE

AOÛT

- **AACC (Stand collectif)**
Santé - Sciences du vivant
4 au 8 Août 2019
Anaheim - ÉTATS-UNIS
- **GAMESCOM**
(Stand de prospection)
Numérique
20 au 22 Août 2019
Cologne - ALLEMAGNE
- **MAKS (Stand collectif)**
Aéronautique - Aérospatial
27 et 28 Août et 1^{er} Septembre 2019
Moscou - FÉDÉRATION DE RUSSIE
- **EXPO HOSPITAL**
(Stand de prospection)
Biotechnologies
27 et 29 Août 2019
Santiago - CHILI

SEPTEMBRE

- RENCONTRE D'AFFAIRES
EQUIPEMENT PAYSAGER/AGRICOLE
& VITICOLE**
Solutions pour la vitiviniculture
1^{er} Septembre 2019
Lausanne - SUISSE
- MAISON & OBJET 2019**
Produit de Décoration
2 Septembre 2019
Paris - FRANCE
- MUNICH FABRIC START 2019**
Habillement
4 Septembre 2019
Munich - ALLEMAGNE
- BIJORHCA PARIS 2019**
Accessoires de Mode
6 Septembre 2019
Paris - FRANCE

les Rencontres africa

2019

4^{ème} édition

L'événement
business
pour réussir
en Afrique

Octobre

2019

21 et 22 Octobre
Maroc

24 et 25 Octobre
Sénégal

Après
Paris, Abidjan, Nairobi et Tunis,
des centaines d'entrepreneurs
français et européens sont
attendus au Sénégal et au Maroc
pour participer à une rencontre
d'affaires hors normes avec
des dirigeants africains !

Infos et inscriptions :

www.rencontresafrica.org

Organisé par

CLASSE
EXPORT

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