

INCOTERMS 2020 EMBARQUEMENT IMMINENT

La Chine

Un marché très désirable



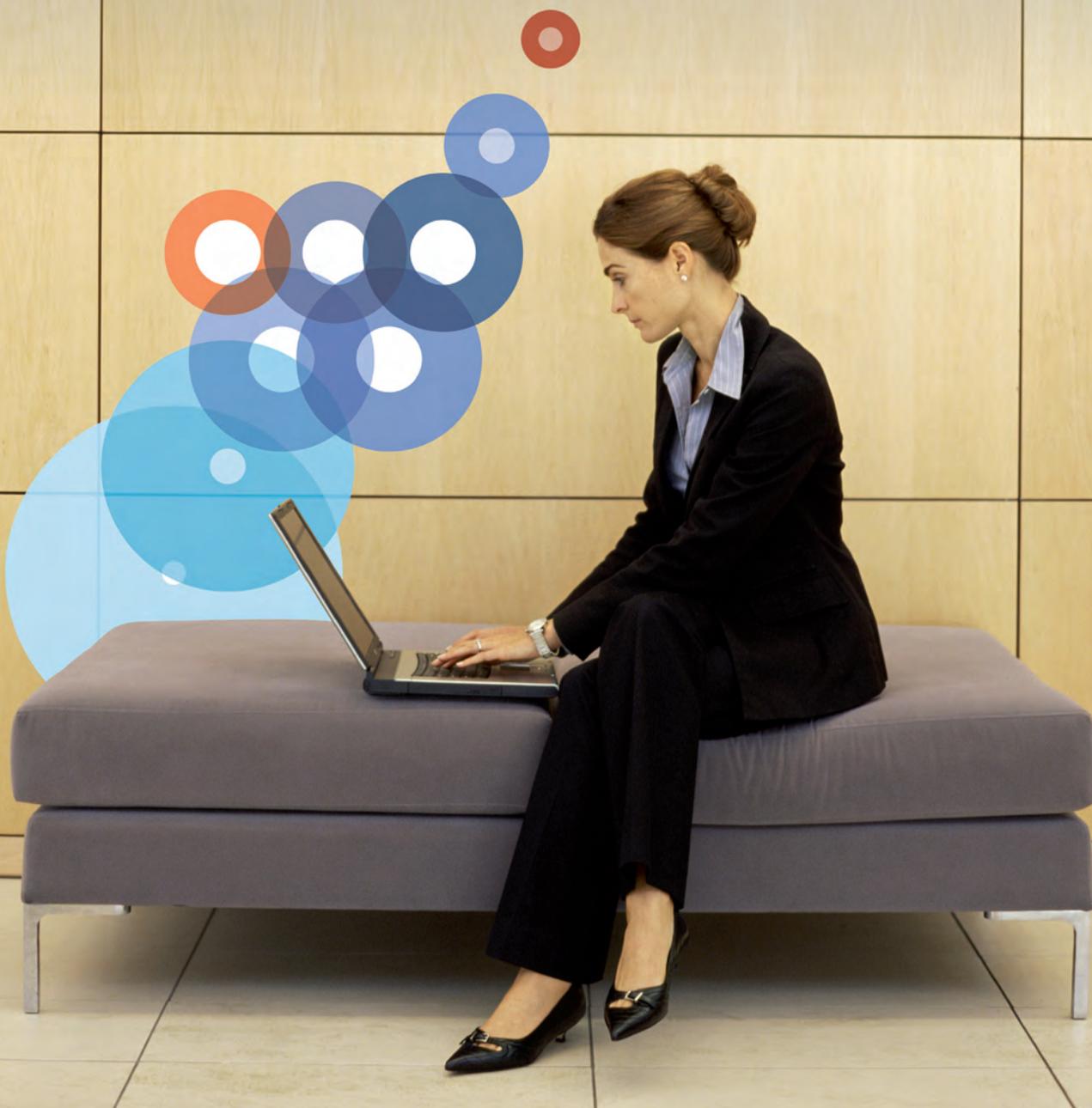
Leader mondial

Transurb Simulation,
simulateurs ferroviaires
pour conduite exemplaire



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. 8

Patrick Vercauteren Drubbel

Un diplomate aguerri pour le pavillon belge de Dubaï 2020



P. 10

La Chine

Un marché très désirable



P. 16

République du Congo

Un plan de développement 2018-2022



P. 18

VivaTech Technology

Une belle visibilité pour les start-up technologiques wallonnes



P. 36

Leader mondial

Transurb Simulation, simulateurs ferroviaires pour conduite exemplaire



P. 38

Secteur

Wallonie, « Wallormandie » !



P. 42

Retour de mission

- Wallonie - Japon, un pont plus loin
- Salon du Bourget, la Wallonie au top de sa force



P. 46

Stratégie à l'internationalisation

Skylane Optics :
Comment une PME wallonne est devenue fournisseur de SpaceX



P. 48

Témoignage

Amandine Pekel, CEC à Stockholm
Une première année très intense

P. 19

INCOTERMS 2020
EMBARQUEMENT
IMMINENT



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

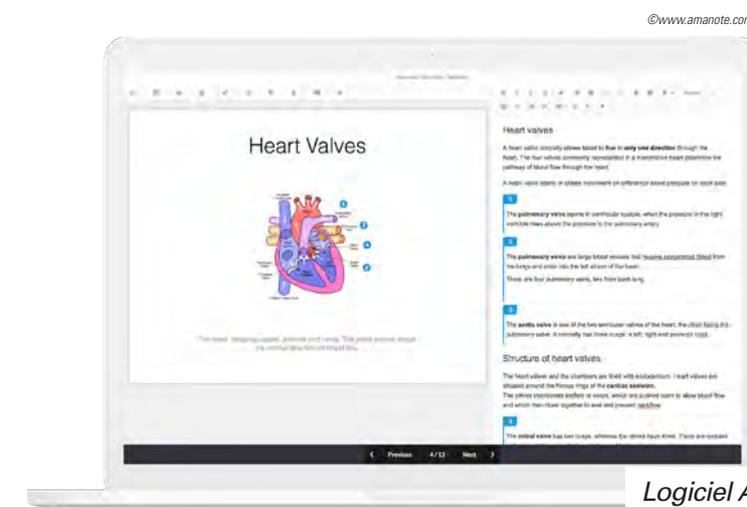
IMPRESSION

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

Amanote : le logiciel liégeois de prise de notes à la Sorbonne

Lancé il y a trois ans par le Liégeois Adrien Fery, le logiciel de prise de notes Amanote rencontre un beau succès auprès des universités et des étudiants. Récemment, la start-up a signé un contrat avec la Sorbonne. Alors qu'il est étudiant en master en sciences informatiques à l'Université de Liège, Adrien Fery se rend compte qu'il n'existe aucun logiciel de prise de notes adapté aux étudiants et permettant de lier clairement des notes à une présentation visuelle.

Pour trouver une solution à ce problème, il démarre le développement d'un logiciel spécifique. Sous le statut d'étudiant-entrepreneur, il est suivi pendant deux ans par l'incubateur VentureLab. La start-up Amanote est fondée en septembre 2016 et Adrien se consacre désormais à temps plein au développement de son produit. Aujourd'hui, 70 000 étudiants l'utilisent, le plus souvent dans son format gratuit. « Nous avons quelques options payantes, mais nous préférons signer des contrats avec des universités et des hautes écoles. Plusieurs l'ont été avec l'Université de Namur, quelques universités italiennes et



Logiciel Amanote

une finlandaise. » Au total, avec une bonne dizaine d'universités en Europe. Le logiciel est également en test dans de différentes universités, dont celles de Bruxelles et de Liège. Par ailleurs, un contrat a été signé avec la Sorbonne à Paris à destination des étudiants handicapés.

Depuis trois ans, le logiciel a acquis de nouvelles fonctionnalités, comme donner l'évaluation de la clarté d'un slide ou de préciser à un professeur s'il va trop vite. Il est également possible d'enregistrer

l'enseignant, l'enregistrement se synchronisant aux slides. Aujourd'hui, d'autres marchés que l'Europe sont visés, comme les Etats-Unis, où le logiciel liégeois est actuellement en test à l'Université de NorthEastern. D'autres marchés encore. Par ailleurs, le logiciel peut être utile pour les professeurs eux-mêmes, les formateurs et les formations en e-learning. Amanote, qui avait déjà levé plus de 600 000 euros en 2018, envisage une nouvelle levée de fonds pour la fin de l'année.

Un fromage de Herve primé au Mondial du Fromage à Tours

Lors du Mondial du Fromage qui s'est déroulé en juin dernier à Tours, le concours le plus important en Europe où 15 pays étaient représentés, le Herve à la bière de la Fromagerie du Vieux Moulin à Herve a été désigné « Super Gold » et remporté la médaille d'argent dans la catégorie « pâtes molles avec croûte lavée et au lait cru ». Ce prix permet au Vieux Moulin, producteur et distributeur de fromages de Herve au lait cru façonné comme jadis avec les techniques d'aujourd'hui, d'afficher sur son fromage, et pendant cinq ans, la mention du titre de « champion du monde ». « Notre fromage, c'est un fromage de goût, du terroir et d'authenticité, souligne Madeleine Hanssens, productrice de ce fro-

mage de Herve. Aujourd'hui, l'industrie laitière va plutôt vers des goûts plus génériques, alors que, nous, avec le Herve, nous obtenons un goût authentique. Ce prix est une belle reconnaissance et nous ouvre des portes vers la France. »

En 1987, Philippe Polinard et Madeleine Hanssens ont repris les activités des parents de cette dernière. « Nous avons opté pour une fabrication au lait cru en relevant un défi de qualité et en préservant la tradition et les saveurs authentiques d'autrefois, adaptées aux exigences de sécurité actuelles », détaille Philippe Polinard. Au-delà du fromage de Herve au lait cru (doux, piquant, bio, ou en forme

de lingot), la Fromagerie du Vieux Moulin propose une gamme diversifiée de produits laitiers. Tout en conservant une fabrication artisanale, la Fromagerie produit de la crème fraîche, de la maquée, du beurre, du yaourt et de la prihel (fromage frais artisanal moulu à la louche). Madeleine et Philippe Hanssens Polinard, constamment à la recherche de nouveaux goûts, ont ainsi développé un brie belge, « le Crémeux », un gouda, « Le Saint-Martin », un fromage à croûte fleurie, « Le Fleuri du Bocage » et « Le Pavé du Vieux Moulin », une pâte mi-dure.

Intersysto : son carnet de bord digital en France et à Casablanca



Logiciel Intersysto

La société toumaysienne Intersysto, qui a développé un logiciel d'accompagnement des aides à domicile pour seniors, 3S Homecare, est aujourd'hui présente en France et au Maroc. Cette application, accessible sur smartphone et sur tablette, a pour but d'optimiser la prise en charge de la personne âgée à domicile en maintenant une connexion permanente avec son médecin, son infirmière, son kiné, son aide-soignante, sa femme de ménage...

En encodant les données médicales et leurs observations, les différents intervenants offrent aux autres prestataires une vue globale sur l'état de santé du patient. Ce logiciel, véritable carnet de bord digital, permet donc de diminuer les risques

de déperdition d'information, préjudiciables pour la santé de la personne âgée. Fin 2018, Intersysto a signé un contrat avec un partenaire pour équiper le suivi de 40 000 personnes en Belgique.

Une belle carte de visite à l'exportation. En janvier dernier au CES de Las Vegas, le plus grand salon high-tech au monde, la société s'est vu décerner le prix « 10 000 start-up pour changer le monde » dans la catégorie « Santé ». Un fameux tremplin et une belle visibilité. Le logiciel équipera bientôt 90 centres de coordination sur toute la France, ainsi qu'un millier de patients à Casablanca au Maroc. Ces nouveaux contrats vont créer de nouveaux emplois au sein de la société toumaysienne.

Greisch : la gare de Riga inscrite à son programme

La joint-venture Besix - Sia ReRe Būve a récemment annoncé la signature du projet Rail Baltica Central Station à Riga, en Lettonie. Greisch rejoint à présent l'aventure : ses charpentiers se chargeront des études de la toiture de la gare et des auvents sur les quais, ainsi que de la dalle au-dessus des voies. C'est la proposition de PLH Arkitekter - COWI qui avait remporté le concours international d'architecture en 2016. Le projet, au budget pharaonique de 430 millions d'euros, financé par l'Union européenne et la République de Lettonie, porte sur la construction d'une nouvelle gare, d'un pont ferroviaire sur le fleuve Daugava, et les travaux ferroviaires.

Le projet, qui devrait se terminer en 2026, s'inscrit dans le cadre du projet Rail Baltica, qui vise à intégrer les pays baltes dans le réseau ferroviaire européen. Il reliera les villes d'Helsinki, Tallinn, Riga, Vilnius et Varsovie. Il s'agit du plus grand projet d'infrastructure dans la région depuis cent ans.



AGC Glass Europe : lauréat du « Sustainable Energy Award »

Le Prix belge de l'Energie et de l'Environnement 2019 a été décerné, pour la catégorie « Sustainable Energy Award », à Fineo, le nouveau double vitrage sous vide d'AGC Glass Europe pour ses remarquables performances d'isolation. Ce prix entend récompenser ceux qui, au travers de leur réalisation et créativité, oeuvrent à la préservation de la planète.

Produit dans l'usine de Lodelinsart, Fineo montre des performances d'isolation thermique équivalentes à celles d'un triple vitrage, et même supérieures pour l'isolation acoustique. A taille identique, son

épaisseur inférieure à 1 cm s'avère toute fois de 4 à 6 fois moindre, pour un poids réduit d'un tiers. La minceur du verre sous vide assure, en outre, une meilleure transmission lumineuse.

Enfin, il présente une finition esthétique inégalée sur le marché. Déclinable avec la gamme de verres multifonctionnels AGC (contrôle solaire, sécurité, acoustique...), le produit s'adresse tant à la construction nouvelle (tertiaire et résidentielle) qu'à la rénovation, important marché potentiel en Europe. Pour Serge Martin, New Business Development Manager d'AGC Glass

Europe, « ce prix honore un nouveau produit ouvrant vers une génération future de fenêtres ultraperformantes, soit nouvelles, soit rénovées, à un coût maîtrisé, grâce au remplacement, dans le châssis existant, du vitrage obsolète par la solution verrière la plus efficace aujourd'hui ».

Basé à Louvain-la-Neuve, AGC Glass Europe, branche européenne d'AGC, leader mondial en verre plat, produit, transforme et commercialise du verre plat à destination des secteurs de la construction, de l'automobile et des applications solaires.

Confitures Célinette : primées à Paris

Lors de la 6e édition du salon « Les Epicures de l'Épicerie fine », qui s'est tenu en juin dernier à Paris et rassemble des artisans-producteurs, commerçants, acheteurs, chefs de cuisine..., Antoine et Céline Maghin, un couple d'entrepreneurs liégeois, y ont présenté leurs confitures Célinette. Et ils ont fait très forte impression sur le jury qui leur a décerné le prix Epicures d'Argent de l'Épicerie fine dans la catégorie « Confitures et produits assimilés ». Une belle reconnaissance pour ces artisans confituriers qui ont commencé leur activité en 2017.

Leur production 100 % artisanale est réalisée à l'ancienne, par petites quantités (3

kg maximum) dans des bassines en cuivre, dans le respect de la tradition et des fruits. Les spécificités de leurs confitures : peu de sucre, beaucoup de fruits... mais, surtout, pas d'additif, ni gélifiant, ni acide citrique. Céline et Anthony travaillent exclusivement avec des fruits frais de saison issus majoritairement de producteurs locaux qui partagent les mêmes valeurs qu'eux.

En deux ans, ce jeune couple d'entrepreneurs liégeois a su faire sa place sur le marché et propose des confitures aux goûts classiques ou inédits comme poire pirate (avec du rhum !), ananas, kiwi-poire, ou encore le parfum « fraise-mûre-violette »



qui leur a permis d'être sélectionnés pour les Epicures. Le jury, composé notamment de Nicolas Conraux, chef étoilé, est tombé sous le charme de ces jeunes entrepreneurs qui se nomment « producteurs de bonheur gustatif ». Aujourd'hui, le couple d'entrepreneurs produit une moyenne de 1 400 pots par mois. Une belle success-story qui n'est pas près de s'arrêter.

Univercells : une subvention de 14,3 millions de dollars

La société Univercells, basée à Charleroi et spécialisée dans les solutions clé en main permettant une production accessible de vaccins, a reçu une subvention de 14,3 millions de dollars de la Fondation Bill & Melinda Gates. L'objectif est de développer un procédé de fabrication à moindre coût d'un vaccin contre la rougeole et la rubéole pour les pays en voie de développement. Sa plateforme de bio-production, adaptée pour ce faire, a déjà fait ses preuves avec sa première application pour le vaccin contre la polio, soutenue par une subvention Grand Challenges de 12 millions de dollars également allouée par la Fondation Bill & Melinda Gates. Univercells offre une alternative aux technologies actuelles de production de vaccins,

qui requièrent des coûts d'investissement et d'exploitation élevés, en concevant des usines simplifiées basées sur des technologies de production intensifiées et automatisées.

Dans le cadre de ce projet, Univercells s'associera à nouveau avec Batavia Biosciences, basée à Leiden aux Pays-Bas et spécialisée dans les technologies innovantes pour le développement de nouveaux produits biopharmaceutiques. La société carolo explorera également l'utilisation de nouvelles technologies d'administration de vaccins en cours d'évaluation par la Fondation. Combiner les innovations pourrait faciliter l'exécution des campagnes de vaccination et améliorer l'accessibilité aux soins.

« Nous sommes très honorés de nous associer à nouveau avec la Fondation Bill & Melinda Gates pour accroître la disponibilité de ce vaccin essentiel au vu des récentes épidémies au niveau mondial », a commenté Hugues Bultot, CEO et cofondateur d'Univercells. Nous visons à fournir un portefeuille de vaccins viraux contre la poliomyélite, la rougeole et la rubéole, ainsi que d'autres vaccins clés. » José Castillo, CTO et cofondateur d'Univercells ajoute : « Ce deuxième projet avec la Fondation confirme la confiance portée en notre technologie révolutionnaire. Cela nous permet de démontrer le potentiel de notre plateforme de bio-production. »

Wallifornia MusicTech : 3^e édition, un bon cru

Du 2 au 7 juillet derniers s'est déroulée la 3e édition du Wallifornia MusicTech (WMT). Cet événement international promet la rencontre de la musique et des nouvelles technologies, en identifiant les challenges de l'industrie musicale et en présentant les dernières tendances du secteur. Le WMT, seul partenaire du programme d'accélération de start-up d'Universal Music Group au Benelux, réunit plus de 500 professionnels de l'industrie musicale (agents, artistes, labels, organisateurs

de concerts). Cette année, le programme était pensé autour du thème : « Under Pressure ». Dans les MusicTech, la Belgique compte de nombreux experts, chercheurs et start-up innovantes. Selon Jérôme Vanherf, cofondateur du WMT, « l'ambition est de positionner l'événement et la Belgique comme une place européenne forte et un rendez-vous incontournable pour les professionnels du secteur ». Le WMT s'est déroulé dans certains endroits de Liège et au festival des Ardentes. Si une partie

s'adressait exclusivement aux professionnels, l'autre l'était au grand public. Plus de 60 développeurs et codeurs étaient réunis à Liège pour le hackathon du WMT. Réunis autour du thème « Under pressure. How technology impacts live experiences », les participants à cette 3e édition étaient encadrés par des coaches venus des quatre coins du globe. Cette année, c'est l'équipe de KINVIS (NL) qui a remporté le prix. Digital Wallonia et l'Awex étaient partenaires de l'événement.

HOTEL MARRIOTT LYON-CITÉ INTERNATIONALE

CLASSE EXPORT LYON 2019

29^e édition

28-29
Nov

LE RENDEZ-VOUS ANNUEL
DES **EXPORTATEURS** DE LA RÉGION
AUVERGNE-RHÔNE-ALPES



NETWORKING et RENCONTRES
CONFÉRENCES et ATELIERS
PITCHS et FORMATIONS

Inscription et programme sur

lyon.classe-export.com

Organisé par



Grand
partenaire



Patrick Vercauteren Drubbel

Un diplomate aguerri pour le pavillon belge de Dubaï 2020

Commissaire général aux expositions internationales, Patrick Vercauteren Drubbel a été nommé Commissaire général belge pour l'Exposition universelle de Dubaï en 2020. Un choix évident, cet ancien ambassadeur baigne dans la diplomatie depuis plus de 40 ans.

Du 20 octobre 2020 au 21 avril 2021, Dubaï accueillera la 35e exposition universelle. La nomination de Patrick Vercauteren Drubbel en tant que Commissaire général belge de cette Expo 2020 a fait l'objet d'une procédure de recrutement via le bureau de sélection de l'administration (Selor) lancée en août 2017. « Je me suis retrouvé à passer des examens d'embauche alors que j'avais exercé les fonctions de directeur général du personnel au Ministère des Affaires étrangères et que j'avais engagé beaucoup de personnes. Et là, tout d'un coup, je me suis retrouvé de l'autre côté de la table !, sourit-il. Cela oblige à une certaine remise en question, une certaine humilité, à revoir ses connaissances. » L'homme ne manque pas d'humour, ni de recul. Et encore moins d'atouts pour la fonction.

Comme l'indique l'arrêté royal qui l'a officialisée, « Patrick Vercauteren Drubbel, ancien ambassadeur, notamment grâce à son expérience en tant qu'ambassadeur à Rabat et à Paris, a d'excellentes connaissances du monde arabe et dispose des contacts nécessaires et de l'expérience utile au sein du Bureau International des Expositions (BIE). Il peut, en outre, faire appel à un vaste réseau professionnel tant au niveau international qu'au niveau national, dans le monde belge des affaires néerlandophone et francophone. Il a une vision claire pour développer l'image de marque de la Belgique à l'occasion de l'exposition universelle, il dispose d'une expérience managériale utile et démontrable, tout en favorisant le travail d'équipe, il a obtenu le meilleur score au niveau des critères exigés pour la fonction de Commissaire général ». L'arrêté ajoute : « Patrick Vercauteren Drubbel apparaît ainsi comme

le candidat le plus apte pour le mandat de Commissaire général ». Il est donc nommé « Commissaire général du Commissariat général belge pour les expositions internationales pour l'exposition universelle Dubaï 2020 ».

JEUNE DIPLOMATE EN COLOMBIE

« Mais j'avais envie de voir le monde, de représenter mon pays à l'étranger. J'ai toujours été attiré par le côté négociations internationales de la diplomatie. » Reçu premier au concours diplomatique organisé par le Service public fédéral des Affaires étrangères (1 000 inscrits pour 5 places), il passe deux ans en tant que stagiaire diplomate, Leo Tindemans étant alors ministre des Affaires étrangères. Il part ensuite pour la Colombie où il assure le poste de Premier Secrétaire à l'Ambassade de Belgique de Bogota. Particulièrement impliqué dans l'économie, le commerce extérieur et les activités diplomatiques locales, il participe à la fondation de la revue de l'Association des diplomates en Colombie et publie des articles dans la revue belge des Informations sur le Commerce extérieur. « C'était très chouette, se souvient-il. En tant que jeune diplomate, il faut partir loin, dans une ambassade de taille moyenne où on a tout de suite des responsabilités importantes. J'ai pris femme et enfants et je suis parti. J'en ai profité pour apprendre l'espagnol. »

En 1985, il est nommé Directeur de cabinet du Secrétaire d'Etat belge au Commerce extérieur. En 1988, il repart en Espagne où il officie en tant que Conseiller économique et commercial à l'Ambassade de Belgique

à Madrid. Il est également le Représentant permanent adjoint de la Belgique à l'Organisation internationale du Tourisme. De retour à Bruxelles, en 1991, il est nommé Conseiller politique à la Représentation permanente de la Belgique près de l'Otan. En 1995, il part pour les Pays-Bas où il est Ministre-Conseiller à l'Ambassade de Belgique. En 1998, il passe un an en Italie comme Consul général à Milan avant de revenir à Bruxelles en 1999 pour exercer la fonction de Directeur de Cabinet du Ministre des Affaires étrangères.

En 2000, il est nommé ambassadeur au Luxembourg. En 2002, il revient à Bruxelles comme Directeur du Protocole au Ministère des Affaires étrangères. « Cela m'a donné une expérience très utile aussi pour mon travail d'aujourd'hui. En tant que chef du protocole, on est très impliqué dans toute l'organisation des grands événements en Belgique et internationaux, les sommets européens, les sommets de l'Otan, les réunions ministérielles, les grandes conférences internationales... »

UNE EXPÉRIENCE MAROCAINE

En 2005, il est muté à Rabat en tant qu'ambassadeur du Maroc. « Cela m'a permis de comprendre la culture arabe et de la respecter. Cette expérience facilite mon travail aujourd'hui dans les Emirats arabes unis, une culture très proche avec les mêmes sensibilités. Quand j'étais ambassadeur au Maroc, j'ai beaucoup travaillé dans le domaine de la coopération au développement. Le Maroc est le troisième pays plus grand bénéficiaire d'aide de la Coopération belge. Je sortais beaucoup de



Patrick Vercauteren Drubbel

la capitale pour aller dans les zones défavorisées et j'étais beaucoup en contact avec les populations éloignées de Rabat. Je me suis alors rendu compte des difficultés dans lesquelles les gens vivent, leurs besoins en eau, en électrification, en infrastructures. Cela m'a donné une connaissance très approfondie de la mentalité du monde arabe. Cela m'est très précieux aujourd'hui. »

FONDATEUR DE L'ECOLE BELGE DE CASABLANCA

Patrick Vercauteren Drubbel fonde l'Ecole belge de Casablanca. « Il manquait une école de niveau international qui donne plus facilement accès à l'enseignement supérieur en Europe et dans le monde. Cela m'a pris sept ans. Elle a commencé en 2015 avec 600 élèves, de la 2e année de maternelles à la 2e année de secondaires. Puis, une deuxième section jusqu'à la fin des secondaires a été ouverte. Cette année, les premiers rhétoriciens sont sortis avec un diplôme reconnu par la Communauté française de Belgique, l'une des conditions d'ouverture de l'école. Nous avons recruté des enseignants en Belgique pour 39 classes. A présent, nous ouvrons une deuxième école à Rabat. Nous sommes à la recherche d'un emplacement à Fez ou à Marrakech pour continuer l'expansion de l'école belge au Maroc. Si le minerval est payant, chaque année, l'école intègre 100 enfants des quartiers défavorisés de Casablanca et qui ne paient quasi pas de minerval. »

En 2009, de retour en Belgique, il est nommé Directeur général des ressources humaines et du patrimoine immobilier au Ministère des Affaires étrangères. En 2011, il devient ambassadeur en France jusqu'en 2015. Il est également représentant personnel du Premier Ministre belge au BIE.

PÉKIN ET PUIS DUBAÏ

octobre 2019 et à l'exposition universelle de Dubaï qui débute le 20 octobre 2020. En janvier 2018, il se rend une première fois à Dubaï pour choisir le terrain pour le pavillon belge. « Pour une belle visibilité, j'ai opté pour un terrain de coin de 2 400 m² et des constructions sur 1 500 m². On part d'un 'bac à sable' et il faut tout faire. C'est gai, très concret. »

Le Village de l'expo s'articulera autour de trois thèmes : opportunité, durabilité et mobilité. « Le pavillon belge où seront exposées les dernières innovations technologiques, trouvera sa place dans la partie 'mobilité'. » La Belgique présentera au monde ses prouesses technologiques pour « connecter les esprits et construire le futur ». « Investissez en Belgique, travaillez en Belgique, visitez la Belgique : tel sera le message principal délivré par le pavillon belge. » Sur quatre étages, se dressera un bijou d'architecture et d'ingénierie, avec une arche végétale sur plusieurs niveaux. Ce bâtiment-jardin ne sera pas vert uniquement en façade : ventilation et lumière naturelles, énergies renouvelables,

utilisation intelligente de l'eau... seront présents. La préservation est au cœur de sa conception. « Il présentera les différentes innovations technologiques pour rapprocher les personnes, les biens et les idées. Les lieux d'exposition proposeront toutes sortes de découvertes interactives dans la Belgique du futur. Il comportera un parcours d'exposition, quatre magasins (chocolat, artisanat...), un restaurant de style brasserie d'environ 150 places où déguster nos spécialités culinaires, deux fast-foods, un centre d'affaires d'une capacité de 140 places et un bar sky-line. Autant d'opportunités pour nos acteurs économiques de se faire connaître, d'organiser une réception ou de proposer leurs produits dans les points de vente. »

Le groupement Bemob-2020, qui a remporté le marché public, associe les entrepreneurs Besix (une filiale à Dubaï), et Vanhout. Les plans ont été conçus par Vincent Callebaut, spécialiste des architectures végétalisées, et Assar. L'agence Krafthaus s'occupe de l'aménagement intérieur pour présenter les innovations belges en matière de mobilité. « Nous avons développé le concept de Belgique connectée, Smart Belgium, pour lequel nous travaillons avec les Régions. Les techniques, applications, produits et matériaux belges ou d'origine belge, à l'intérieur comme à l'extérieur du pavillon, seront mis à l'honneur. Les travaux ont commencé à la mi-août, le gros œuvre devrait se terminer fin novembre. » Ce qui va demander pas mal d'aller-retour à l'ancien ambassadeur.

Avec un tel agenda surbooké, reste-il du temps pour des loisirs ? « J'ai appris à jouer au golf au Maroc. Malheureusement, je n'ai plus eu le temps de beaucoup jouer. J'ai toujours des clubs de golf au fond d'une armoire. Peut-être qu'un jour je les reprendrai... Je vais au bureau à vélo, 15 km le matin et autant le soir. Je fais beaucoup de marche, de natation, de ski en hiver. Je n'ai jamais pris beaucoup de vacances. Mes vacances, c'est mon travail », conclut-il tout sourire.

Jacqueline Remits

LA CHINE

Un marché très désirable



Ville de Hong Kong

**Un dossier
de Jacqueline Remits**

La mission économique princière qui se déroulera en Chine du 16 au 22 novembre prochains et sera présidée par S.A.R. la Princesse Astrid, emmènera les nombreux participants à Pékin et à Shanghai. Un programme copieux pour des entreprises wallonnes désireuses de conquérir leur part sur ce marché immense, deuxième puissance économique mondiale.

Cette mission économique conjointe est organisée par l'Agence pour le Commerce extérieur en collaboration avec les instances régionales du commerce extérieur, l'Awex, Hub.brussels et Flanders Investment & Trade, et le SPF Affaires étrangères. Multisectorielle, elle mettra en avant des secteurs-clés : énergies renouvelables, santé, biotechnologies et secteur pharmaceutique, infrastructures, transport et logistique, intelligence artificielle, aéronautique et spatial, tourisme et agroalimentaire.

Pour Michel Kempeneers, Inspecteur général, COO Overseas à l'Awex, « l'agroalimentaire est en train de basculer vers l'e-commerce. En 2018, Alibaba a créé 40 millions d'emplois auprès de petites entreprises. Ce qui modifie l'économie des grandes chaînes de la distribution vers un marché de PME, de circuits courts et de nouvelles sociétés. Ces PME, qui n'ont pas la possibilité de se développer en dehors de leur région, se créent grâce à

l'e-commerce et permettent, en outre, aux consommateurs de retrouver le goût de commerces de proximité. Dans le cadre de cette mission, une activité est d'ailleurs prévue à Shanghai avec ce géant de la distribution ».

ENGOUEMENT POUR LA CHINE

Est-ce l'installation récente d'Alibaba sur le site de Liège Airport qui suscite un engouement de nos entreprises pour la Chine ? Sans doute, en partie, mais pas seulement. Car le panel d'entreprises partantes pour la Chine est large avec deux secteurs dominants, la santé et l'agroalimentaire, et 25 sociétés chacun. « Nous aurons près de 90 entreprises wallonnes participantes, se réjouit Isabelle Pollet, Senior Area Manager pour l'Asie-Pacifique à l'Awex. Le secteur pharmaceutique est fortement représenté avec UCB, GSK, Mithra... Le pharma sera aussi fort d'une belle brochette de PME aussi avec, no-

tamment, Texere Biotech, Univercells, Laboratoires Trenker, Vésale Pharma, Bone Therapeutics, Pollet, Realco, Kitozyme, Syngulon, ImmunXperts... De nombreuses sociétés du secteur agroalimentaire se sont inscrites également, comme Galler Chocolatiers, Néobulles, Cosucra, Desobry, Trendy Foods, Belourthe... Ajoutons dans le secteur audiovisuel, EVS et Dirty Monitor, et dans l'aérospatial, Amos, Safran et la Sonaca. »

Les conseillers économiques et commerciaux de l'Awex sur place organisent un programme de rendez-vous individuels avec des partenaires potentiels, en fonction des souhaits de chaque entreprise participante. A Pékin, Justine Colognesi, CEC, se démène. « En plus des B2B, nous préparons deux séminaires : l'un sur le secteur agroalimentaire en collaboration avec Wagralim, et l'autre sur le transfert technologique en collaboration avec Coway, un bureau de transfert de technologie lié à l'Université Tsinghua, l'une des plus re-

nommées de Chine », détaille-t-elle. Des rencontres officielles, des visites d'entreprises, des séminaires sectoriels, ainsi qu'une cérémonie de signatures et des réceptions de networking sont également au programme.

A Shanghai, les sciences du vivant seront mises à l'honneur. « Nous avons fait le choix d'organiser un gros événement lié à la santé (biotechnologies et pharmaceutique), car ce secteur est l'un des secteurs clés pour l'avenir de la Wallonie et nous avons d'excellents partenaires (CBTC et Zhangjiang Hi-Tech park) qui nous soutiennent », souligne Philippe Delcourt, CEC à Shanghai.

L'AWEX, TRÈS ACTIVE SUR LES MARCHÉS ASIATIQUES

Avant la mission princière, une mission technologique pour les start-up digitales, la China High-tech à Shenzhen, dans le sud de la Chine, aura eu lieu. « Ce que j'ai appelé l'Artificial Intelligence Digital Tour, reprend Michel Kempeneers. L'objectif est d'aller à la rencontre des grands noms de l'industrie digitale chinoise, les GAFA chinois. Nous y emmenons les responsables d'incubateurs, d'accélérateurs de start-up, de Digital Wallonia, Leansquare à Liège et Digital Attraction à Charleroi. »

En mai dernier, l'Awex a emmené plusieurs entreprises wallonnes au salon Hoxef à Hong-Kong, un salon essentiel pour pénétrer les marchés de l'Asie du Sud-Est. Sur le stand wallon, les bières et le chocolat étaient bien présents, mais aussi le foie gras, les ingrédients pour pâtisserie et les œufs en poudre. La viande bovine était représentée par les visuels « Belgian beef - Tailor made meat ». « En Asie, la demande est forte pour les produits wallons de qualité. »

En octobre dernier, une délégation emmenée par le Vice-Gouverneur de la province du Hubei était présente en Wallonie pour visiter le chantier bien avancé du CBTC (China-Belgium Technology Center) à Louvain-la-Neuve et inaugurer la ligne aérienne cargo Wuhan-Liège à Liège Airport,

2e ligne européenne de fret ouverte par la compagnie aérienne chinoise privée Uni-Top Airlines, originaire de Wuhan, au premier aéroport cargo belge et 7e européen. Trois vols par semaine d'un avion-cargo transportent des marchandises (équipements mécaniques, électriques et colis d'e-commerce). Chef-lieu du Hubei, la ville de Wuhan, devenue un carrefour international en matière de commerce et de logistique entre les pays européens et la Chine, entretient depuis 2009 d'excellentes relations avec la Wallonie. En 2012, un accord de jumelage avait été signé entre les deux régions et, depuis lors, les deux parties ont célébré d'importants projets tels que le « Belgium Welcome Office », centre d'accueil localisé à Wuhan pour les entreprises wallonnes créé par l'Awex, et la construction du CBTC, où l'Awex logera prochainement son « China Welcome Office », espace d'incubation pour investisseurs chinois. Cette dynamique entre le gouvernement wallon, la province du Hubei, l'Awex et United Investment Group, est soutenue par les actions de l'UCL et de Liège Airport. Ces développements sont autant de nouveaux symboles d'une ouverture maximale de la Wallonie à l'international, d'un engouement récent des entreprises chinoises pour les atouts logistiques de la Wallonie pour des projets d'e-commerce et l'intérêt d'importer des produits de qualité sur le marché chinois.

Dans ce même esprit, l'Awex intensifie la mise en place d'un réseau de hubs internationaux au sein de la dynamique Digital Wallonia International. Ce réseau, qui se déploie dans les grandes villes et régions porteuses dans le domaine de l'innovation numérique, est désormais présent à Shenzhen.

UNE CROISSANCE IMPRESSIONNANTE

Depuis 1978, l'économie chinoise s'est développée à un rythme annuel moyen proche de 10 %. Tirée par des investissements intenses et orientée vers l'exportation, elle a bénéficié d'une ouverture croissante sur le monde et de réformes structurelles visant à faire transiter le pays vers l'économie de marché. Les résultats



Michel Kempeneers
Inspecteur général,
COO Overseas à l'Awex

sont impressionnants. Premier exportateur et deuxième puissance économique au monde, la Chine pourrait ravir aux Etats-Unis sa place de première économie mondiale à l'horizon 2030. Aujourd'hui, la Chine représente 12,2 % du PIB mondial (1 % en 1976).

Cette croissance a permis de tirer plusieurs millions de foyers de la pauvreté, faisant émerger une classe moyenne qui pourrait représenter entre 250 et 400 millions d'individus en 2020. Mais elle a aussi généré des conséquences préoccupantes, notamment la dégradation de l'environnement. La pollution provoquerait la mort prématurée de 300 000 personnes par an (d'après l'Organisation mondiale de la santé) à 750 000 personnes (selon la Banque mondiale).

LES ATOUTS DE PÉKIN

Les spécificités de la capitale chinoise sont autant d'atouts dans les secteurs porteurs pour nos entreprises. « Pékin est le centre politique, administratif et décisionnel de la Chine, souligne Justine Colognesi. La ville abrite non seulement le gouvernement central, mais également les sièges sociaux de nombreuses entreprises.

C'est particulièrement important dans le secteur financier : Pékin est le centre des décisions financières, le centre d'inspection financière et le centre de liquidation financière du pays. Les plus grandes entreprises chinoises de banques, d'assurances, d'actions, de fondation et d'investissement sont installées à Pékin. Avec



Marché de Shanghai

plus de 50 universités, près de 80 instituts offrant des programmes de master et plus de 10 000 organismes de santé, Pékin est également un centre pour l'éducation, les soins de santé, les sciences et l'innovation. La ville compte, en outre, une dizaine de parcs high-tech, ainsi que trois autres au niveau de l'Etat, dont le célèbre Zhongguancun.

Avec plus de 21 millions de consommateurs, la capitale chinoise est une véritable économie de masse qui offre beaucoup d'opportunités à nos entreprises, en particulier dans le secteur agroalimentaire. Cette population immense implique aussi un certain nombre de débouchés dans le

domaine des infrastructures : routes, rails de transport urbain, télécommunications, électricité... Enfin, Pékin occupe depuis des années la première place en Chine pour son industrie de services. »

ET CEUX DE SHANGHAI

Ville de plus de 26 millions d'habitants, Shanghai est devenue l'un des hot business spot de notre planète. « Les habitants ont de plus en plus de moyens et se tournent vers la qualité, reprend Philippe Delcourt. La ville de Shanghai, à l'instar de nombreuses villes chinoises, met de plus en plus l'accent sur la qualité et l'innovation. Nos

produits innovants en santé et en agroalimentaire, y compris les compléments alimentaires et les probiotiques, y ont leur place. Toutes nos entreprises innovantes peuvent séduire dans des secteurs aussi variés que la santé, l'agroalimentaire, les technologies vertes, le luxe, l'intelligence artificielle, l'aéronautique, l'éducation, le tourisme, ou encore la construction. »

UN MARCHÉ DE 1,4 MILLIARD DE CONSOMMATEURS

En 2019, la Chine compte 1,4 milliard d'habitants pour un PIB par habitant de 19 (contre 18 en 2018). Le taux de croissance du PIB à prix constants est de 6,4 % en 2019 (contre 6,7 % en 2018). Celui de la consommation privée à prix constants est de 7,4 % en 2019 (7,7 % en 2018). Celui des investissements à prix constants est de 4,8 % en 2019 (4,9 % en 2018). Le taux de croissance des exportations à prix constants est de 4,3 % en 2019 (5,5 % en 2018) et celui des importations à prix constants est de 4,2 % en 2019 (4,3 % en 2018). Le taux de la balance courante/PIB est de 1,3 % en 2019 (autant en 2018) et celui de la dette extérieure/PIB est de 112,3% en 2019 (12,3 % en 2018).

Secteurs porteurs nombreuses opportunités

« Les secteurs des soins de santé, des technologies environnementales, ainsi que de l'aéronautique et du spatial, recèlent de nombreuses opportunités pour les exportateurs wallons car ils sont considérés comme prioritaires par le gouvernement chinois », souligne Justine Colognesi, qui nous donne des précisions sur ces secteurs.



SCIENCES DE LA VIE ET DISPOSITIFS MÉDICAUX 4^E MARCHÉ MONDIAL



Porté par la hausse des dépenses de santé, qui devrait être de 7 % en 2020, le marché chinois des dispositifs médicaux est le 4e marché mondial. La moitié du chiffre d'affaires de ce secteur provient des produits importés, 15 % des dispositifs médicaux produits en Chine le sont par des

entreprises étrangères. « Pour ce qui est des sciences de la vie, des sous-secteurs porteurs sont ceux des équipements et dispositifs médicaux, des soins aux personnes âgées et des technologies médicales. Le vieillissement de la population et la montée de la pollution ont placé ce secteur au centre des préoccupations des autorités chinoises. On observe, en outre, une demande croissante pour des soins médicaux de qualité. »

ENVIRONNEMENT PRIORITÉS ET RECHERCHE D'EXPERTISES



Plus de 45 000 entreprises sont recensées dans le secteur de l'environnement pour un chiffre d'affaires estimé à 100 milliards d'euros. Les secteurs de l'eau et des déchets, et de l'air, qui concentrent respectivement 80 % et 15 % des investissements publics, sont particulièrement

dynamiques. Le président Xi Jinping a fait des questions environnementales une priorité. Les problèmes liés à un environnement saccagé par trois décennies de développement effréné ont conduit les autorités chinoises à adopter des programmes de protection et de réhabilitation de très grande ampleur et sur une longue période. Pékin a l'ambition très forte de se doter de technologies vertes et de renforcer son système énergétique peu efficace.

La Chine est à la recherche d'expertises pour la mise en place d'énergies plus propres, comme le gaz naturel pour remplacer le charbon. De nouvelles réglementations environnementales et énergétiques plus strictes visant à restreindre l'activité industrielle voient le jour. « Dans le domaine de l'environnement, les priorités sont l'assainissement de l'air, de l'eau et du sol, le traitement des déchets, le développement des énergies renouvelables, ainsi que des véhicules nouvelles énergies. »

AÉRONAUTIQUE EN PLEIN DÉVELOPPEMENT



Le développement de l'industrie aéronautique chinoise est l'une des priorités du XII^e plan quinquennal du gouvernement. Pour soutenir un trafic aérien en croissance de 8 %, la plus forte croissance mondiale, la Chine prévoit un doublement de sa flotte civile. Les marchés des hélicoptères et des jets d'affaires devraient également exploser au cours des prochaines années. « La Chine cherchant à devenir l'un des grands leaders mondiaux du secteur aéronautique et à renforcer les capacités de l'ensemble de cette filière industrielle, les opportunités sont également nombreuses pour les entreprises wallonnes du secteur. »

AGROALIMENTAIRE FORTE DEMANDE POUR DES PRODUITS SAINS ET DE QUALITÉ



Après plusieurs scandales alimentaires ces dernières années, le secteur du lait souffre de la méfiance des consommateurs chinois pour certains produits locaux. Les produits de consommation de masse importés (lait, fromages, viande...) et les produits bios connaissent un bel engouement. A Pékin, la sécurité alimentaire demeure un thème omniprésent dans l'industrie agroalimentaire, un domaine en recherche de technologies et de collaborations avec des partenaires étrangers. A Shanghai, la politique de soutien à la consommation privée et le développement d'un marché domestique tourné davantage vers l'importation de produits étrangers de qualité induisent des changements favorables à nos exportateurs, notamment dans l'agroalimentaire.

« Avec 1,4 milliard de consommateurs, la Chine offre toujours d'importantes opportunités aux entreprises actives dans le secteur de l'agroalimentaire. On observe une demande de plus en plus forte pour des produits alimentaires durables, sûrs et sains. Le développement croissant de l'e-commerce permet de diversifier les canaux de distribution de ces produits. »

Le marché des équipements pour l'industrie agroalimentaire est en croissance constante. Les équipements de transformation des aliments représentent 60 % de ce marché, ceux pour les boissons, 22 %. La mise à niveau des installations de grandes entreprises et les nouvelles réglementations concernant la sécurité sanitaire des aliments obligent les entreprises à s'équiper de matériels et de technologies de qualité. Un marché amené à croître au cours des prochaines années.



TOURISME UNE IMPORTANCE CROISSANTE

« Le tourisme prend une importance croissante avec l'émergence d'une classe moyenne qui voyage de plus en plus. En 2017, les touristes chinois étaient plus de 598 millions dans le monde, avec des dépenses s'élevant à 262 milliards de dollars, soit 438 dollars par touriste. C'est donc également une opportunité à saisir. »

TÉLÉCOMMUNICATIONS BELLES OPPORTUNITÉS



Les télécommunications, qui fait partie des « sept secteurs stratégiques » retenus par le XII^e Plan quinquennal, bénéficie d'une enveloppe étatique de 733,5 milliards d'euros. L'ouverture accrue du secteur aux investissements étrangers au sein de la zone de libre-échange de Shanghai est porteur d'opportunités pour les entreprises. A Pékin et à Shanghai, l'Internet fixe et mobile et les technologies dérivées sont en très forte croissance.

Les publicités et les paiements sont désormais possibles au départ d'applications. L'ambition technologique très forte de la Chine s'exprime, par exemple, au travers de la vocation de Shanghai à devenir une plateforme internationale en matière de R&D (dans le secteur pharma, notamment), mais aussi par l'appui officiel donné par les autorités chinoises au projet de collaboration technologique sino-belge incarné par le CBTC à Louvain-la-Neuve.



En 2017, les touristes chinois étaient plus de 598 millions dans le monde

13^e client de la Wallonie

En 2018, la Belgique a exporté pour 8,1 milliards d'euros de biens et services en Chine (en baisse de 3 %), pour 8,5 milliards des importations (en hausse de 9,7 %). En 2018, la Chine était le 7^e client de la Belgique et son 8^e fournisseur.

En 2018, la Chine était le 13^e client de la Wallonie. Si les exportations wallonnes vers la Chine étaient en croissance quasi-constante en 2013-2017, les ventes ont été en recul de 32,8 %, en 2018 avec 462 millions d'euros.

En cause, un repli des livraisons de produits chimiques et pharmaceutiques et de produits métallurgiques. Les cinq premiers produits wallons exportés vers la Chine (représentant 81,2 % des exportations) sont : machines et équipements (23,3 % du total

pour un montant de 107,7 millions d'euros) ; pharma (18,7 % pour 86,1 millions d'euros) ; métaux communs et les ouvrages métalliques (17,3 % et 80,1 millions d'euros) ; agroalimentaire (10,4 % pour 47,9 millions d'euros).

En 2018, la Chine était le 10^e fournisseur de la Wallonie. Quatre produits constituent les trois-quarts de nos importations : textile et habillement (226,9 millions d'euros - 34,2 %) ; machines et équipements (132,8 millions d'euros - 20,1 %) ; optique, instruments de précision, horlogerie (93,5

millions d'euros - 14,1 %) ; chimie (50,8 millions d'euros - 7,7 %). A noter aussi deux produits traditionnels : jouets (26,0 millions d'euros - 3,9 %) et mobilier (25,6 millions d'euros - 3,9 %).

Si en 2017, les très bons résultats de nos exportations ont supprimé le déficit commercial de la Wallonie, ce résultat était dû à deux fortes commandes en pharma. En 2018, le déficit de la balance commerciale est de 200 millions d'euros.



Ces entreprises wallonnes qui font des affaires en Chine

VENYO SON SIMULATEUR DE VOL FORME DES PILOTES CHINOIS

L'an dernier, le simulateur de vol de Venyo a été approuvé et certifié pour former des pilotes chinois. Le simulateur de base fixe (FBS) haute-fidélité B737NG a réussi l'évaluation de CAAC et a obtenu le certificat « FTD Level 5 », soit le niveau le plus élevé pour un appareil de formation sans mouvement. C'est la première fois qu'un simulateur de la société de Gosselies reçoit l'approbation de la CAAC en plus du niveau 2 de l'EASA FTD déjà atteint. Depuis lors, des sessions de formation avec des équipes chinoises sont lancées sur ce simulateur installé dans les murs de SIM Aviation Group, son partenaire de lancement près de l'aéroport de Roissy. Pour Fabrice Cornet, CEO de Venyo, « ce simulateur de base fixe est une solution au problème de la pénurie de pilotes car il est capable d'augmenter considérablement les heures de formation sans pour autant faire exploser les coûts ». Grâce à cette nouvelle reconnaissance d'une approche innovante pour la formation des pilotes, la société peut se diriger vers de nouveaux marchés, dont la Chine.

POLLET UN PARTENARIAT EN CHINE

A plus de 250 ans, l'entreprise tournaisienne Pollet, active dans la recherche, la fabrication et la commercialisation de produits de nettoyage professionnels, a une longue tradition d'innovation. Celle-ci lui permet d'ambitionner une augmentation de sa part à l'exportation qui s'élève aujourd'hui à 62 %. Non contente d'avoir pénétré de nouveaux marchés, elle noue un partenariat avec la Chine. Pollet, qui a utilisé le programme Explort de l'Awex, ainsi que le support « Foires et salons à l'étranger » pour lancer son internationalisation, a remporté le Prix Tremplin - UE du Grand Prix Wallonie à l'Exportation. En Wallonie, l'innovation est un facteur important qui permet de favoriser les exportations des entreprises. Raison pour laquelle les activités de R&D sont soutenues et encouragées par la Région wallonne.

ECDC LOGISTICS L'AWEX, LEVIER INDISPENSABLE

ECDC Logistics, qui a remporté l'an dernier le Logistics Project of the Year, s'est spécialisée dans l'importation de marchandises en provenance de Chine, essen-

tiellement pour l'e-commerce. La société propose une solution « one-stop-shop » aux cross-borders chinois, soit un ensemble de solutions logistiques intégrées. Du dédouanement à la gestion des retours en passant par l'entreposage ou la distribution en Europe, les entreprises chinoises peuvent désormais confier toute leur logistique à un partenaire européen spécialisé. La spécificité d'ECDC Logistics tient à son expertise en matière d'e-logistique, mais aussi à la capacité du personnel, partiellement chinois, à répondre aux clients et à travailler sur leurs applications informatiques.

Pour Patrick Hollenfeltz, General Manager d'ECDC, l'Awex est le levier indispensable des missions en Asie. « La connaissance du terrain et des marchés de la part des équipes sur place nous permet d'entrer dans le vif du sujet. L'Awex a aussi été un acteur-clé dans nos démarches pour la création de l'entreprise. Nous sommes également sensibles aux aides accordées pour réduire les coûts des missions de prospection. Chaque année, début octobre, nous allons au CILF (China International Logistics Fair) à Shenzhen, en collaboration avec l'Awex. J'ai été impressionné par la détermination et la force de frappe de l'Awex à Shenzhen, de Michel Kem-

peneers à toute l'équipe sur place. J'ai rencontré tant de personnes de bonne humeur, drôles, les relations avec nos clients chinois évoluent assez facilement et sont devenues amicales. Nos clients chinois sont souvent des trentenaires en jean baskets avec la mentalité des GAFAs, sortis de Chine pour voir le monde et parlant anglais. Avec le travail de l'Awex en amont, cela facilite les choses. »

REALCO SES PROCÉDÉS D'HYGIÈNE PRÉSENTS EN CHINE

Spécialisée dans le développement, la fabrication et la commercialisation de solutions et de procédés d'hygiène à base d'enzymes, Realco réalise plus de 40 % de son chiffre d'affaires à l'exportation, dont une partie vers des pays éloignés comme la Chine. Elle est devenue le leader mondial dans le domaine de l'hygiène et de la décontamination enzymatique ouvrant la voie à des solutions plus performantes et écologiques. La société de Louvain-la-Neuve va se donner les moyens pour accroître encore ses exportations en Europe, ainsi qu'en Asie, principalement en Chine, au Japon et en Corée du Sud. Le programme Explort est l'un des outils le plus utilisé par Realco. Depuis une douzaine d'années, une dizaine de stagiaires ont réalisé des missions de prospection pour l'entreprise et près de la moitié d'entre eux ont été engagés. La société sollicite également les CEC lors de missions de prospection, de salons internationaux ou pour des questions précises sur un marché.

ALSTOM DES SYSTÈMES DE TRACTION POUR LA LIGNE 5 DU MÉTRO DE CHENGDU

Alstom a remporté un contrat auprès de Chengdu Metro Corp. Ltd. pour la fourniture de systèmes de traction de 496 voitures de métro devant circuler sur la nouvelle ligne de métro, la 5, de la ville. Le contrat s'élève à environ 57 millions d'euros et la mise en service commerciale de la ligne est prévue pour la fin 2019. Dans le cadre de ce contrat, Alstom fournira son système de traction OptONIX, spéciale-

ment conçu et développé pour le marché chinois par le site Alstom à Charleroi. Ce système vise à améliorer la performance opérationnelle et à réduire les coûts du cycle de vie. Alstom, qui a fourni des systèmes de traction pour un total de 750 voitures de métro des lignes 3 et 4 de Chengdu par l'intermédiaire de sa coentreprise chinoise Satee, va franchir la barre des 1 000 systèmes de traction commandés pour un total de 28 lignes. En effet, en 2017, Satee avait signé un accord de coopération avec le gouvernement populaire du district de Xinjin et avait ouvert une filiale à Chengdu, Catee, pour fabriquer les systèmes de traction destinés aux solutions de transport urbain.

VÉSALE PHARMA SA GAMME PÉDIATRIQUE SUR LE MARCHÉ CHINOIS

Spécialisée dans la recherche, le développement clinique et galénique et la commercialisation de solutions probiotiques, Vésale Pharma a obtenu une autorisation de mise sur le marché de sa gamme pédiatrique en Chine. Il s'agit du prolongement d'un contrat de partenariat et de distribution signé avec la firme chinoise Honz Pharma présente sur toute la Chine et principalement à Hainan, Beijing, Hebei et Shenyang. « Si trois ans se sont écoulés entre la signature du contrat et la mise sur le marché, cela correspond, en fait, au temps nécessaire à l'enregistrement des produits auprès des autorités chinoises, la CFDA, explique Jehan Liénart, CEO de Vésale Pharma. Le processus d'enregistrement de produits de santé est, en effet, long en Chine. On le savait depuis le début et notre investissement en temps et personnes fut important également durant cette période. L'autorisation reçue ouvre, grâce au partenariat avec Honz Pharma, un marché immense. »

D'AUTRES ENTREPRISES AUSSI :

Ce+T, Cefaly, John Cockerill (ex-CMI), EEM : Longines Masters à Hong-Kong, EGS3, GSK, Magemar, OAD (Optimal Aircraft Design), Orthodyne, Sonaca, UCB, Vandembrouck SA...

APPROCHE DU MARCHÉ : LES BONS CONSEILS DE JUSTINE COLOGNESI



Mais comment ces entreprises, certaines petites, ont-elles réussi à pénétrer un marché aussi immense que la Chine ? Parce qu'elles ont tenu compte de ses spécificités (et aussi fait preuve de beaucoup de patience).

▪ **Langue** : « La plupart des Chinois comprennent l'anglais, mais ils préféreront en général tenir les réunions en chinois. Il est donc utile de prévoir un interprète, d'autant plus que celui-ci pourra non seulement aider à interpréter les codes linguistiques, mais également les codes culturels. Les efforts pour connaître le marché chinois, mais également la culture et même la langue sont toujours appréciés par les interlocuteurs chinois. Il peut donc être utile d'apprendre quelques mots de chinois, formules de politesse par exemple, avant de partir.

▪ **Ponctualité** : « Même si les rendez-vous professionnels ne sont parfois confirmés qu'un ou deux jours à l'avance, il est très mal vu d'arriver en retard. Au vu du trafic à Pékin, il vaut donc mieux prendre ses précautions et prévoir d'arriver 15 minutes avant l'heure du rendez-vous. »

▪ **Cartes de visite** : « Il faut également prévoir un grand nombre de cartes de visite, essentiellement pour faire du business en Chine. Celles-ci sont généralement échangées au début des réunions et se donnent à deux mains. Avoir des cartes de visite bilingue (anglais et chinois) est un plus. Outre les cartes de visite, les Chinois utilisent de plus en plus la messagerie WeChat pour entretenir leurs relations professionnelles. Il est donc judicieux de se créer un compte avant le départ et d'utiliser ce canal par la suite pour rester en contact avec les partenaires rencontrés.

▪ **VPN** : « On ne le répétera jamais assez, n'oubliez pas d'installer un VPN sur votre téléphone et ordinateur avant de partir en Chine, sans quoi de nombreux sites comme Gmail par exemple ne vous seront pas accessibles. »

République du Congo Un plan de développement 2018-2022

Voilà une république africaine dont on ne parle pas beaucoup. Raison de plus pour s'y intéresser et, d'abord, commencer par ne pas la confondre avec la République Démocratique du Congo, dont la capitale Kinshasa s'étend de l'autre côté du fleuve, en face de Brazzaville, une des deux villes les plus importantes avec Pointe-Noire. Ces deux agglomérations hébergent la moitié des cinq millions d'habitants de ce pays onze fois plus grand que la Belgique.

PORTE D'ENTRÉE DE L'AFRIQUE CENTRALE

Située sur la côte atlantique, longue de 170 km, Pointe-Noire est le véritable poumon économique du pays grâce à son port en eau profonde, le plus important et le plus accessible du golfe de Guinée, porte d'accès de deux zones de libre-échange qui regroupent 180 millions d'habitants, la Communauté Economique et Monétaire d'Afrique Centrale (CEMAC) et la Communauté Economique des Etats d'Afrique Centrale (CEEAC). Pointe-Noire qui bénéficie de nouveaux gisements de pétrole exploités par Total à quelques encablures à peine de la côte dispose en outre d'un terminal, géré par le groupe français Bolloré, qui peut traiter plus de 700.000 containers par an.

PÉTROLE ET AUTRES RICHESSES NATURELLES

Le pétrole, c'est la principale ressource de la République du Congo : premier producteur de la CEMAC, 60 % du PIB, 90 % des recettes d'exportation et des réserves estimées à 1,7 milliard de barils pour au moins 25 années d'extraction. Ce n'est pas un hasard si le Congo occupe un siège permanent à l'OPEP et si les bureaux de l'Association des Producteurs de Pétrole Africains sont installés à Brazzaville. Mais les ressources naturelles du « Congo Brazza » ne se limitent pas au pétrole. Le sous-sol regorge d'une multitude de richesses : potasse, fer, étain, uranium, phosphate, plomb, cuivre, manganèse, or, argent, diamant et grès bitumeux.

La République du Congo produit aussi de l'énergie hydroélectrique grâce à plusieurs barrages construits sur les nombreux fleuves et rivières qui sillonnent le pays. Le fleuve Congo est en outre d'une impor-

tance cruciale pour le transport des marchandises vers le nord du territoire.

L'industrie du bois - la forêt couvre 63 % de la superficie du pays - ainsi que la culture de l'eucalyptus et de la canne à sucre complètent le patrimoine naturel du Congo. L'agriculture, elle, est encore insuffisamment valorisée. L'activité agricole, essentiellement familiale avec des exploitations d'un hectare en moyenne, fournit certes du travail à 40 % de la population mais elle ne représente que 5 % du PIB et 2 % à peine des recettes d'exportation.

UN PLAN NATIONAL DE DÉVELOPPEMENT

La République du Congo est un régime présidentiel dans lequel le chef de l'État, David Sassou Nguesso, assume une grande part des responsabilités. Le gouvernement a défini un plan de développement 2018-2022 qui confirme le rôle stratégique de l'État et poursuit plusieurs objectifs :

l'autosuffisance alimentaire, une diversification industrielle afin de limiter la dépendance au pétrole, l'amélioration de l'efficacité de l'administration, le développement du numérique et de la formation de la population.

Le gouvernement a aussi mis en place une plate-forme électronique qui regroupe l'ensemble des informations utiles aux partenaires commerciaux potentiels. De plus, afin de créer un climat favorable aux affaires, des mesures fiscales favorables et des facilités sont accordées aux candidats investisseurs.

Vue aérienne sur le centre-ville
de Pointe-Noire





Carte du fleuve Congo

UN CONTEXTE FAVORABLE AUX INVESTISSEMENTS

Les infrastructures congolaises ne sont certes pas parfaites mais elles existent. La ligne de chemin de fer Congo-Océan, qui relie Brazzaville à Pointe-Noire, endommagée en 2016 par la destruction de deux ponts, est de nouveau opérationnelle. Longue de 510 km, elle compte 48 gares et son tracé permet de desservir les principaux ports fluviaux qui jouent un rôle important dans l'acheminement des marchandises.

Le fleuve Congo, navigable toute l'année, est la principale voie d'accès, non seulement vers les régions septentrionales du pays mais aussi vers la République Centrafricaine et vers la RDC. Quant aux routes, elles ne sont pas toutes en bon état mais plusieurs d'entre elles permettent néanmoins d'atteindre l'Angola, le Gabon et le Cameroun.

Pour stimuler les affaires, quatre zones économiques spéciales ont été créées à Pointe-Noire, Brazzaville, Oyo-Ollombo, dans le centre du pays, et à Ouesso, dans le nord. Dans le domaine de l'énergie, le gouvernement entend promouvoir les PPP (partenariat public-privé) en vue de la construction de nouveaux barrages et du développement des énergies renouvelables, notamment l'énergie solaire, particulièrement disponible à hauteur de l'équateur...

Enfin, outre les mesures fiscales, le gou-

vernement congolais a déterminé un cadre légal et une réglementation non discriminatoire pour les étrangers qui souhaitent s'implanter dans le pays. Grâce à un guichet unique, une entreprise peut être créée en 48 heures, quels que soient la nationalité et le lieu de résidence de l'investisseur qui, en outre, n'est pas tenu d'avoir un partenaire congolais.

MISSION ÉCONOMIQUE MULTI SECTORIELLE EN OCTOBRE À POINTE-NOIRE ET BRAZZA

« Consciente du potentiel économique de la République du Congo, explique Dominique Delattre, directeur du secteur Afrique, Proche et Moyen-Orient, l'AWEX a décidé de mettre sur pied une mission économique et elle a convaincu Hub.Brussels et le FIT (Flanders Investment and Trade), de l'organiser ensemble. Elle a eu lieu du 6 au 12 octobre et ce fut une mission très importante puisqu'elle a rassemblé cinquante sociétés dont vingt wallonnes. » C'était un souhait du président Sassou Nguesso de voir les hommes d'affaires belges venir visiter son pays afin de leur présenter différentes opportunités d'affaires :

- L'industrie du pétrole, dont on a vu plus haut l'importance des réserves. De nouvelles recherches sont menées actuellement dans le bassin côtier mais aussi dans la « Cuvette », au centre du pays.

- Le secteur minier est depuis 2009 un des axes de développement et de diversification de l'économie. Le potentiel de production de minerai de fer est estimé à 100 millions de tonnes en 10 ans et le Congo pourrait devenir un des plus importants producteurs d'engrais avec 3 millions de tonnes de potasse et 4 millions de tonnes de phosphate.

- En agriculture, la tâche est vaste : développement des cultures et de l'élevage, construction d'abattoirs, aliments pour bétail, matériel agricole, transformation des fruits, conditionnement et transport des produits agricoles.

- Dans le domaine énergétique et environnemental, outre la construction de nouveaux barrages et le développement des énergies renouvelables, un grand projet réunissant plusieurs pays de la région vise à protéger le bassin du fleuve Congo, deuxième poumon vert de la planète après l'Amazonie,

- Le secteur financier - 11 banques et 7 compagnies d'assurance - offre aussi des perspectives intéressantes.

UN POTENTIEL TOURISTIQUE ÉNORME

« Enfin, poursuit Dominique Delattre, le tourisme pourrait devenir un des principaux secteurs de développement du pays, qui compte déjà quatre parcs nationaux et neuf réserves naturelles.

En plus de deux sanctuaires de gorilles, y vivent éléphants, lions, singes, chimpanzés, antilopes, buffles et hippopotames.

Et ce n'est pas tout !

La côte est agrémentée de grandes plages de sable fin et l'ancien port de Loango, d'où des millions d'esclaves ont été embarqués pour les Amériques, est inscrit au patrimoine mondial de l'humanité.

« Tout ou presque est à faire, de la construction d'infrastructures d'hébergement et de restauration à la mise en valeur des sites en passant par la formation d'une main d'oeuvre qualifiée. »

Dans ce pays discret, réputé sûr sauf dans une zone au sud où les milices ninjas ont causé quelques soucis, les hommes d'affaires et les investisseurs devraient trouver de belles opportunités et participer à l'expansion économique souhaitée par les autorités.

Alain Braibant

VivaTech Technology

Une belle visibilité pour les start-up technologiques wallonnes

Au vu du succès de l'édition 2018 de VivaTech, le salon européen de la tech à Paris, l'Awex a réitéré sa participation, en collaboration avec l'Agence du Numérique (Digital Wallonia) et WBI. Du 16 au 18 mai, 11 start-up et entreprises wallonnes se sont ainsi vu offrir une belle visibilité, l'occasion de rencontrer de grands groupes internationaux et d'initier des partenariats technologiques et commerciaux.

©Meera



VivaTech Technology 2019

Pour la deuxième année consécutive, la Wallonie a participé à Viva Technology, un événement de trois jours rassemblant les leaders mondiaux de la technologie, les entreprises et les start-up les plus innovantes afin d'échanger des idées à l'échelle mondiale. Avec 13 000 start-up, 124 000 visiteurs venus de 126 pays et 3 300 investisseurs, VivaTech compte désormais parmi les trois plus grands événements technologiques au monde. En 2018, le salon avait accueilli 100 000 participants, 9 000 start-up et 300 conférenciers d'envergure, à l'instar de Marc Zuckerberg (Facebook), Dara Khosrowshahi (Uber) ou Satya Nadella (Microsoft).

En collaboration avec l'Agence du Numérique (AdN), l'Awex a organisé un stand collectif rassemblant 11 exposants sur 60 m² dans la zone Hall of Tech axée sur les innovations, et à proximité des autres pavillons régionaux et nationaux. « L'idée était de montrer les technologies wallonnes dans divers domaines avec des start-up innovantes et ayant une certaine maturité pour pouvoir exposer sur un tel événement, souligne Violaine Barthelemy,

Expert marché France & Luxembourg. Parmi les activités représentées : solutions Fintech, plateforme musicale dédiée au hip-hop, outils de Web intelligence, traitement automatique d'images satellitaires, service novateur de vin au verre, etc., avec des démonstrateurs sur le stand. » Deux autres entreprises wallonnes étaient également présentes : Gambit, sur le Lab de BNP Paribas et Proxiled.

MISSION EXPLORATOIRE

Complémentairement au stand à VivaTech, une nouveauté était de mise cette année, une mission exploratoire avec l'AdN, WBI (Wallonie-Bruxelles International) et la Délégation générale Wallonie-Bruxelles à Paris, avec le soutien du Digital Wallonia hub de Paris. Cette mission a rassemblé un peu plus d'une trentaine de participants aux profils variés : start-up, représentants académiques et centres de recherche, structures d'accompagnement, organes institutionnels, dans un but de réseautage et de maillage technologique. La délégation était présente sur le plateau du Saclay, au sud de Paris, qui rassemble le gratin de l'industrie française et quelque 15 000 chercheurs dans plus de 300 laboratoires.

Les participants ont rencontré des représentants des instituts de recherche du CEA LIST et de l'AlCarnot et ont participé à l'événement B2B Paris-Saclay Spring. Après l'événement de networking en soirée la Représentation Wallonie-Bruxelles, ils ont visité le lendemain le salon VivaTech et ont eu la possibilité de participer à des parcours thématiques dans le digital proposés par le réseau EEN (Entreprise Europe

Network), avec le soutien du BEP (Bureau économique de la province de Namur), membre du réseau EEN pour la Wallonie.

STRATÉGIE DIGITAL WALLONIA

« Participer à des événements et salon internationaux incontournables à travers le monde tels que VivaTech fait partie de la stratégie de Digital Wallonia et, plus particulièrement, ici en France, de notre hub DW de Paris labellisé en septembre 2018 », a souligné Pascale Delcomminette, administratrice déléguée de l'Awex et de WBI, lors du cocktail de réseautage tripartite Awex & WBI/DGWB, Hub Brussels Invest & Export et Luxembourg Trade & Invest, le 15 mai, à la Représentation Wallonie-Bruxelles, entre Wallons, Bruxellois et Luxembourgeois, qui a rassemblé 130 participants. Le 16 mai au salon, elle a rencontré l'ensemble des exposants wallons, en compagnie de l'ambassadeur de Belgique à Paris, François de Kerchove d'Exaerde. Étaient également présents Fabienne Reuter, Déléguée générale Wallonie-Bruxelles à Paris, et Benoît Hucq, Directeur général de l'AdN.

Lors de l'évaluation, les participants wallons ont mis en avant notamment la qualité et la quantité de contacts (clients, partenaires technologiques, investisseurs...), avec la présence de tous les grands groupes français et étrangers. Dans la foulée de sa participation à VivaTech, l'une des sociétés exposantes a annoncé l'ouverture prochaine d'une filiale à Paris.

Jacqueline Remits



INCOTERMS 2020

EMBARQUEMENT

IMMINENT

1^{ER} JANVIER 2020

Incoterms 2020 et si c'était le moment de remettre à niveau ses équipes ?

Tous les 10 ans la Chambre de Commerce Internationale, forte d'une concertation mondiale, rénove les fameux Incoterms, règles et usances qui régissent le commerce international. Vous les connaissez mieux sous des appellations ex-works, FOB, DAP ...

L'utilisation des Incoterms est le lot quotidien des services d'administration des ventes et des services logistiques. Ces terminologies souvent mal utilisées par méconnaissance, sont édictées et renouvelées tous les 10 ans par la Chambre de Commerce Internationale, ICC dont le siège mondial est à Paris.

Ces règles qui ne sont pas contraignantes sont le fruit d'un travail avec des professionnels de tous les continents et reflètent l'évolution du commerce mondial. Si elles n'ont pas force de loi elles sont reconnues par les tribunaux du monde entier et feront fois en cas de litige car chacun est sensé connaître les appellations qu'il utilise.

Les conséquences de ce changement décennal sont donc importantes et peuvent avoir des impacts financiers et de responsabilité importants sur les entreprises, et leur utilisation quasiment obligatoire dans les transactions internationales demande une bonne maîtrise de ceux-ci.

Rappelons que les règles définissent 2 notions simple en matière de transport de marchandises : qui paye le transport et jusqu'où, et qui est responsable de la marchandise et donc de l'assurance et jusqu'à quel point.

Les Incoterms ne définissent absolument pas la propriété de la marchandise qui est définie par le contrat et le paiement de la

marchandise et qui entraînera la définition également de son transfert de propriété. Une fois cette distinction faite il s'agit d'utiliser le bon Incoterm avec le bon mode de transport. On distingue des Incoterms maritimes et des Incoterms multimodaux. Les Incoterms maritimes sont depuis 2010 plutôt utilisés pour des marchandises vrac ou dont le mode de transport exclusif est le bateau.

Le célèbre « FOB » que vous avez tous appris à l'école est aujourd'hui largement supplanté par le FAP car ce dernier prend en compte l'approche souvent par route ou par fer au port et solutionne le fameux épouvantail du « transbordement du navire » dont on imaginait le pire.

FCA Free Carrier (franco transporteur ...)

C'est désormais l'incoterm de base du commerce international il est extrêmement souple, l'adresse de livraison peut être le camion de l'acheteur comme un point convenu au plus près ou plus éloigné un aéroport ou un port.

Son avantage : il permet de gérer le chargement des marchandises, la sortie du territoire et d'apporter la preuve auprès de l'administration fiscale de l'exportation et ... de l'exonération de TVA

Pour le vendeur

Lors d'un transport international avec l'incoterm FCA le vendeur est en charge de :

- Procéder à l'emballage, l'étiquetage et au marquage des marchandises
- Mettre à disposition les biens à la sortie de l'usine du vendeur.
- Procéder au chargement de la marchandise à bord du véhicule d'enlèvement.
- Organiser le préacheminement des marchandises depuis l'usine du vendeur jusqu'au lieu d'embarquement convenu ou au port d'embarquement.
- Accomplir, dans le pays du vendeur, les formalités de douane et supporter les taxes liées au dédouanement.

La variante créée en 2010 FCA « locaux du vendeur » toujours existante en 2020 permet de dire que le vendeur s'occupe de charger et dédouaner la marchandise au départ. L'acheteur prend alors en charge le transport jusqu'à son usine.

Enfin le transfert de risque soit au chargement à l'usine soit à la remise au premier transporteur indépendant est une sécurisation pour le vendeur. ICC a rajouté dans sa version 2020 une note plus claire sur l'utilisation des moyens de transport propre précisant que le risque est sous celui à qui appartient ces moyens. De ce fait si le vendeur fait le préacheminement avec son propre moyen de transport, il devra supporter le risque jusqu'à la remise à lieu convenu.

Nouveauté dans la version 2020 ICC a ajouté une « option » permettant au vendeur, dans le cadre d'un crédit documentaire, de récupérer en accord avec l'acheteur le document de transport en anticiper avec la mention « on board » ou « reçu pour expédition ». Cette option a été créée afin de répondre à des besoins de la part d'exportateurs sur certains pays dont la législation impose le crédit documentaire et ne reconnaisse que les documents de transport classique (CMR, LTA, Connaissance maritime).

A notre sens le changement le plus important au sein de cette nouvelle mouture est l'intégration des notes explicatives au sein même de la définition des Incoterms.

L'important travail réalisé par le comité de l'ICC sur le sujet a le mérite de beaucoup clarifier l'utilisation de ceux-ci et sont un véritable manuel d'utilisation de ceux car les notes reprennent pour chacun des Incoterms de façon pédagogique, les précisions et cas qui peuvent se présenter au quotidien en fonction des modes de transport utilisés.

Le deuxième changement important est le changement des conditions d'assurance dans les incoterms comme le CIF et le CIP, ce qui demande dorénavant d'intégrer une assurance plus complète pour les entreprises qui l'utilisent (voir article sur le CIP).

Dans tous les cas, c'est sans doute le bon moment pour dépoussiérer les règles du commerce international au sein de ses

CIP Carriage and Insurance Paid to (Port Payé assurance comprise jusqu'à ...)

Le vendeur paye les coûts et l'assurance jusqu'à lieu convenu.

Incoterm très utilisé le CIP permet de maîtriser le transport jusqu'à un point donné. Attention le lieu de destination doit être clair et précis ne jamais mettre un pays par exemple. La précision permettra d'éviter des surprises avec un acheteur qui peut vous faire livrer un lieu qui n'est pas du tout dans les prix que vous aviez imaginés.

Le vendeur choisit le transporteur et paye le fret pour le transport de la marchandise au lieu de destination qui a été convenu et qui est indiqué dans l'incoterm. Le vendeur souscrit l'assurance transport, attention sur ce dernier point la définition a changée et c'est maintenant une assurance tous

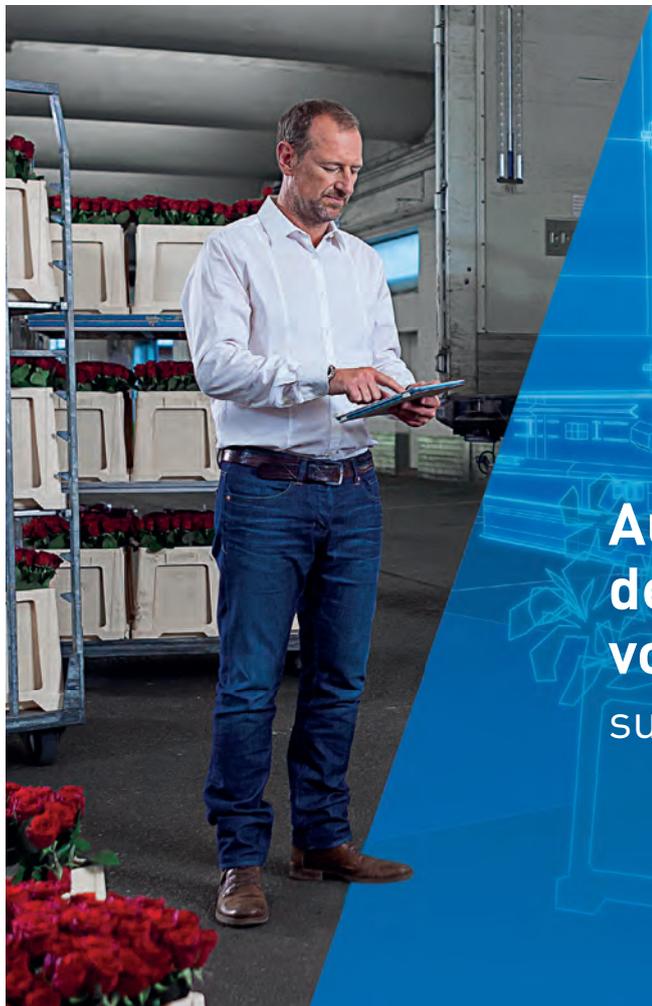
risques qu'il faut souscrire et non une FAP sauf

Le transfert des frais s'effectue au lieu d'arrivée.

Le risque de perte ou de dommage est transféré à l'acheteur dès remise de la marchandise au transporteur. Dans le cas où des transporteurs successifs sont utilisés : le risque est transféré à la remise des marchandises au premier transporteur indépendant.

Les marchandises seront dédouanées à l'export par le vendeur.

Selon les recommandations de ICC attention de bien préciser le lieu de « livraison » lieu auquel le risque est transféré.



Augmentez le niveau de numérisation de votre Supply Chain
sur timocom.fr

TIMOCOM
AUGMENTED LOGISTICS

équipes qui ont souvent une notion ancienne des règles du commerce international, ou appris à l'école il y a 20 ans. L'évolution du commerce mondial et des règles et usances a été telle que les apprendre à nouveaux permet en réalité de faire cette nécessaire pique de rappel qui permet de se poser les bonnes questions sur la façon dont on traite les flux et sur les propositions portées par les commerciaux pour les adapter aux usages mondiaux et notamment à la dématérialisation des documents.

Trop d'entreprises aujourd'hui ne sont pas capables d'apporter la preuve de la sortie du territoire français de la marchandise qu'ils ont vendue à l'export, ce qui peut entraîner de façon légitime une demande de l'administration fiscale en déqualification de l'exonération de TVA. Pour cela il faut pouvoir utiliser l'Incoterm adapté et en bannir d'autres comme le EXW (exworks) qui n'est absolument pas adapté pour le commerce international, voire même dangereux pour l'exportateur.

Nous estimons de notre côté, après une enquête réalisée auprès des utilisateurs et abonnés à notre service expert, que les entreprises perdent en moyenne 5 à 6% de marge dans leurs opérations de ventes à l'export dans les pays tiers (hors union Européenne) par une mauvaise maîtrise des techniques du commerce international. N'est ce pas une raison suffisante pour se former ou pour remettre à plat ce qui est fait dans l'entreprise aujourd'hui ?

Marc Hoffmeister

DAP ou DPU ? « Delivered at place » ou « Delivered at place unloaded »

DAP Incoterm multimodal, il prévoit que le vendeur prend en charge le transport des marchandises jusqu'au point de livraison convenu dans le pays de destination, donc il assume les coûts et les risques jusqu'à ce point. Les marchandises sont mises à disposition de l'acheteur à destination sur le moyen de transport, sans être déchargées.

Si une assurance est souscrite, on préférera une tous risques pour mieux maîtriser les risques liés à la marchandise.

L'acheteur organise le déchargement, effectue les formalités d'importation et acquitte les droits et taxes dus en raison de l'importation.

Alors quelle est la différence avec le nouvel incoterm DPU ?

Le DPU remplace le DAT et devient un incoterm lieu convenu pays de destination. C'est le même incoterm sur le fond mais le DPU est dit déchargé contrairement au DAP qui est non déchargé.

Le DPU est d'ailleurs le seul incoterm déchargé parmi les 11 incoterms

Attention dans ce cas à la maîtrise et sécurisation du déchargement qui est assumé par le vendeur.

TRANSPORTS & LOGISTICS MEETINGS

LE SALON DU TRANSPORT & DE TOUTE LA CHAÎNE LOGISTIQUE

19, 20 & 21 NOV. 2019

Palais des Festivals et des congrès de Cannes

3^{ème} ÉDITION



- 600 participants
- 2 400 rendez-vous d'affaires
- 240 déjeuners pré-organisés avec des Top décideurs
- des conférences plénières très haut de gamme
- 1 cocktail de bienvenue
- 1 soirée de gala
- 1 soirée de libre

www.transports-and-logistics-meetings.com

un événement **weyou** Group



SeD

SUPPLY CHAIN SOLUTIONS



Cargo Agent



Immeuble "Le Grand Roissy"
35, rue de Guivry • CS 30304 • 77990 Le Mesnil Amelot
Tél. : +33(0)1 60 54 55 00
www.sedlogistique.fr • contact@sedlogistique.fr



LOGICIELS • ÉCHANGES ÉLECTRONIQUES

• BDD RÉGLEMENTAIRES • FORMATION

Le choix d'une flotte maritime intégrée

Dans un monde logistique où l'externalisation du maritime est la règle, les supply chain internationales de Colas, Airbus, Roullier et Vicat interpellent. Grands témoins d'un colloque organisé à Paris par le Medef International et le Cluster maritime français, ces groupes démontrent la pertinence de posséder des navires de commerce au service de leurs activités.

En Amérique du Nord, Colas filiale du groupe Bouygues dispose de 2 tankers pour le transport de bitume. « Pour nos 80 000 chantiers à travers le monde, nous consommons jusqu'à 5 MT de bitume par an dont le sourcing est dépendant de la localisation des raffineries et des dépôts pétroliers », explique Pascal Tebibel, directeur prospective et relations institutionnelles. Opérée par sa filiale Miller MacAsphalt, la flotte maritime nord-américaine de Colas intervient sur les principaux ports de la côte Est des Etats-Unis et du Canada ainsi qu'à l'intérieur des terres via le Saint-Laurent et les Grands Lacs jusqu'à Chicago.

« Avec des navigations intérieures de plus de 3 700 km, cette logistique fluvio-maritime qui inclut aussi la route et le rail nous permet d'atteindre le cœur économique des 2 pays nord-américains ». Pour le responsable, ce schéma multimodal est rendu possible grâce à l'efficacité des interfaces mer-fleuve-terre via les ports maritimes et intérieurs. Avec la même approche, Colas s'appuie sur le maritime pour le transport de bitume sur la zone Asie-Pacifique au moyen d'une flotte de 7 tankers.

AU SERVICE DE L'AÉRONAUTIQUE

Lancée au début des années 2000 avec le programme A380, la logistique maritime est également devenue l'un des piliers de la supply chain européenne et internationale d'Airbus. Et ce pour tous les composants de ses avions désormais comme le confirme Pierre Vermande : « Plus de 50 % des composants des 700 avions produits par an par Airbus empruntent la mer, le reste voyage par les airs ». L'arrêt du programme A380 dont les transports associés sont prévus jusqu'au 2e trimestre 2020 n'y



Colloque sur la maritimisation du monde organisé le 28 mai à Paris en présence de Guy Sidos (Vicat), Thierry Le Gangneux (Ponticelli), Pierre Vermande (Airbus), Pascal Tebibel (Colas), Henri Boyer (Roullier), Franck Zal (Hemarina) et Alexandra Turcat (animatrice)

changera rien assure le directeur Transports Oversize Surface de l'avionneur.

En Europe et au moyen de lignes régulières, le maritime intervient dans le transport de tronçons aéronautiques qui ne peuvent emprunter l'aérien entre ses usines allemandes, espagnoles, françaises et britanniques. Le mode est également utilisé entre l'Europe et la Chine depuis 2006 et entre l'Europe et les Etats-Unis depuis 2015. Pour ces transports, Airbus s'appuie notamment sur une flotte de 5 navires dont 3 conçus et opérés avec Louis Dreyfus Armateurs (LDA) « dans le cadre d'un partenariat de plus de 20 ans ».

PROPULSION VÉLIQUE

Intégrés à des organisations industrielles en juste-à-temps, les transit-times maritimes sont pris en compte. « Entre nos usines de Hambourg et de Saint-Nazaire par exemple, un vol aérien dure 2 h et demi contre 2 j et demi par mer ». En termes

d'émissions, le maritime est en revanche 2 fois moins émetteur de CO2 tandis que le coût d'une heure de vol représente le coût d'une journée de navigation. Pour conforter sa logistique maritime, Airbus est à la recherche de partenaires industriels dans le but d'optimiser les coefficients de remplissage de ses navires. « C'est aussi l'une des missions confiées à LDA par Airbus ».

Les 2 partenaires sont également liés en termes d'innovations. En sus de la conception de navires et de systèmes d'arrimage spécifiques au transport maritime de tronçons aéronautiques, le Ville de Bordeaux un des 3 navires détenus par le duo sera équipé d'une voile (appelée aussi cerf-volant) dès 2021. Développée par la start-up Airseas filiale d'Airbus, elle complétera sa motorisation thermique d'une propulsion vélique avec un gain de consommation jusqu'à 30 %. Au-delà, les 2 partenaires réfléchissent sur des motorisations GNL et à hydrogène.

DESSERTE SUR-MESURE

Fournisseur de solutions pour l'industrie agroalimentaire comme des engrais à base de maërl et d'algues marines, le groupe breton Roullier réalise 70 % de son chiffre d'affaires à l'exportation. « Sur 5 Mt de produits vendus à travers le monde, 3 sont transportées par mer. Une centaine de personnes est affectée à notre logistique maritime », précise le président de son Comité stratégique Henri Boyer. En association avec LDA, le chargeur opère aujourd'hui 4 navires. Ce choix d'une flotte intégrée lui permet d'accéder dans des « petits ports » où est localisée une partie de ses 96 usines.

De son côté, Vicat s'est doté récemment d'un navire de 3 000 t afin d'assurer la desserte iliéenne dont de la Corse. « Bien que 80 % de nos unités de production soient à plus de 100 km de la mer, le transport maritime est essentiel à nos activités comme, par exemple, l'approvisionnement en matières premières telles que la bauxite et les combustibles », indique Guy Sidos, président du cimentier.



Le Ville de Bordeaux exploité pour le transport de pièces aéronautiques d'Airbus sera équipé d'une voile dès 2021

MODE STRATÉGIQUE

Chaque année, Vicat achète pour 22 M€ de prestations maritimes pour le transport de ses marchandises d'une valeur de 120 M€. Sans ce sourcing maritime, nous subirions une hausse de 30 % de nos coûts de production et multiplierions par 2 le coût de notre logistique ». Le mode est également au cœur de la stratégie industrielle de Vicat pour le transport de pièces, souvent

hors-gabarits, lors de la construction et la maintenance de ses usines à travers le monde. Le recours au maritime est appelé à croître chez le cimentier prévoit Guy Sidos.

« L'augmentation de la démographie mondiale s'accompagne de nouveaux besoins de construction et cette pression démographique se caractérise par une concentration urbaine et sur les zones littorales ».

Erick Demangeon

CMA CGM rejoint le club des opérateurs logistiques globaux

Avec la reprise de Ceva Logistics, le groupe CMA CGM se présente comme un organisateur global de flux logistiques à l'échelle mondiale. Combinant le transport maritime, la commission de transport terrestre et international, la logistique et la douane, ce positionnement est unique par la taille du nouvel ensemble.

Synonyme d'une transformation stratégique pour le groupe CMA CGM, la reprise de Ceva Logistics l'ouvre à de nouveaux métiers logistiques. Finalisé en avril 2019 pour 1,46 Md€ environ, ce rapprochement donne naissance à un ensemble présent dans 160 pays comptant près de 100 000 collaborateurs et réalisant un chiffre d'affaires de l'ordre de 27 Mds€. « Nous pouvons désormais proposer à nos clients une offre de solutions complète répondant à l'ensemble de leurs besoins logistiques et nous différenciant de nos concurrents », met en avant Rodolphe Saadé, président-directeur général du groupe CMA CGM.

SYNERGIES ET COMPLÉMENTARITÉS

Selon les relevés d'Alphaliner et d'Armstrong & Associates, CMA CGM se classe à la 4e position mondiale dans le transport maritime conteneurisé derrière AP Moller-Maersk, Mediterranean Shipping Company (MSC) et Cosco, et au 10e rang sur le marché de la commission de transport international. Dans le cadre de cette croissance externe, le groupe français apportera à Ceva dont la rentabilité est négative actuellement, son expérience dans le redressement d'entreprise ainsi que de

nouvelles synergies en liant son réseau mondial au sien. Illustrant ces synergies, les activités de commission de transport international de CMA CGM sont transférées à Ceva. Ce dernier gère en outre 9 millions de mètres carrés d'entrepôts en Europe, Amérique du Nord et en Asie ; un métier de la logistique contractuelle où le groupe français était quasi-absent. Le pilotage du nouvel ensemble est assuré par un centre opérationnel basé à Marseille qui emploie 200 personnes.

Erick Demangeon

Assurance : nouvelle donne pour les supply chain internationales

Le cumul des valeurs dans les logistiques conteneurisées et le respect des régimes d'embargos obligent chargeurs, transporteurs et assureurs à réviser l'analyse des risques des supply chain internationales. De nouvelles procédures apparaissent aidées par le déploiement de technologies digitales.

La liste des régimes d'embargos et de sanctions internationales s'allonge depuis quelques mois et bride le commerce mondial selon tous les experts. Ces régimes s'appliquent à des pays, des personnes morales et physiques, des marchandises ou à des moyens de transport comme des navires et avions. Pour les opérateurs économiques l'environnement commercial devient du coup de plus en plus complexe en raison de la multiplication des sources et des cibles et, parfois, de la soudaineté des mesures prises. Tel est le constat dressé lors des derniers Rendez-vous de l'assurance Transport. A cette instabilité commerciale s'ajoute un renforcement du pouvoir des autorités de contrôle où l'Office of Foreign Assets Control (OFAC) américaine est de loin la plus crainte. Ce contexte impose aux chargeurs, à leur initiative et/ou à la demande de leurs prestataires logistiques et de leurs assureurs soumis aux mêmes obligations, d'adopter de nouvelles procédures de contrôle.

S'INFORMER

Strictes et chronophages, elles ont pour but de s'assurer que les parties prenantes aux contrats passés sur toute la chaîne logistique ne sont pas visées par un régime d'embargos ou de sanctions au risque, sinon, d'être condamnés pénalement ou financièrement par de très lourdes amendes. Ces contrôles s'étendent aussi aux partenaires financiers et actionnaires des entreprises clientes et fournisseurs. Pour relever ce défi, plusieurs sources d'information peuvent être utilisées dont des outils de screening alimentés et actualisés par les autorités de contrôle de chaque pays.

JUSQU'À UN MILLIARD D'EUROS !

Un autre défi grandissant pèse sur les supply chain internationales : l'accumulation des valeurs dans les flux logistiques. Celle-ci renvoie à l'organisation des chaînes d'approvisionnement conteneurisées qui se concentrent sur des navires de plus en plus en grands et un nombre de ports de plus en plus restreints. Selon les chiffres des assureurs « Transport », un porte-conteneurs de 20 000 EVP cumule une valeur de l'ordre d'un milliard d'euros ! Quant aux principaux ports conteneurisés, asiatiques jusqu'à la 9e place mondiale, les valeurs cumulées s'élèveraient à 900 Mds€ à Hong Kong et à 480 Mds€ à Singapour contre 200 Mds€ à Rotterdam à la 11e position mondiale.

Pour les assureurs et leurs assurés comme les chargeurs dont les marchandises sont parfois stationnées ou transportées en grande quantité dans un port ou sur un navire, la connaissance du cumul des valeurs se révèle être un casse-tête. Elle pose la question de la couverture assurantielle adaptée et de la gestion des risques rendue complexe par l'augmentation de la fréquence des catastrophes naturelles que beaucoup attribuent au changement climatique. « Les modèles prédictifs ont de plus en plus de difficultés à évaluer les risques liés à l'accumulation des valeurs », reconnaît Sylvain Gauden du réassureur Scor.

NOUVEAUX OUTILS DIGITAUX

Les solutions de tracking répondent partiellement à ces enjeux. En raison du coût

actuel des boîtiers et capteurs utilisés, elles sont limitées à certaines routes et marchandises sensibles ou de valeur. Couplées à des technologies de traitement des données en grand nombre (Big Data) et de Machine Learning, leur démocratisation est néanmoins présentée comme un moyen d'améliorer la visibilité et l'anticipation des risques. « L'enjeu est d'obtenir des résultats dynamiques qui soient les plus proches du temps réel », selon Mario Ciancarelli de Swiss Ré. « La difficulté pour gérer les accumulations de valeurs et mettre en œuvre les couvertures adéquates s'explique par la mauvaise qualité des informations échangées entre les parties prenantes à une chaîne d'approvisionnement. En outre, la notion de valeur varie selon les maillons, certains privilégieront la valeur de remplacement d'autres la valeur des marchandises ou encore la valeur de revente », explique Françoise Carli co-fondatrice de SICMEC.

Face à ce flou, les assureurs ont tendance à pondérer à la hausse leur couverture. A travers la blockchain conçue par la startup, toutes les parties prenantes s'accordent sur la valeur à assurer. Chacune est suivie facilitant une évaluation plus juste lors d'éventuelles accumulations à un endroit ou sur un navire donné. Parmi les fondateurs de SICMEC apparaît Jacques Ritt ancien dirigeant de l'éditeur Soget, pionnier dans la conception de Port Community System (PCS).

Erick Demangeon



euromaritime

LE SALON

EUROMÉDITERRANÉEN

DE LA CROISSANCE

BLEUE

4-5-6 FÉVRIER

2020

MARSEILLE

saleseuromaritime@sogena-events.com

organisé par



le marin



avec le soutien du



Comment Akwel concentre ses efforts sur 12 clients internationaux

Dans un marché automobile mondial en plein bouleversements l'équipementier rhônalpin Akwel a vu son chiffre d'affaires bondir de 50% en 5 ans pour l'essentiel à l'international. Il s'est fixé une stratégie commerciale: pas de dispersion.

Douze grands clients, pas un de plus! De Renault à Ford en passant par GM, Peugeot ou encore BMW... dans sa conquête des marchés mondiaux de l'automobile, l'équipementier Akwel (ex-MGI Coutier) basé à Champromier (Ain) est devenu adepte de la sélectivité.

« Nous avons choisi de concentrer notre stratégie commerciale et industrielle ainsi que notre développement international autour de douze clients qui constituent près de 90% de notre activité, explique Mathieu Coutier, PDG d'Akwel. « Avec la volonté de les accompagner dans le monde là où eux même se développent que ce soit au Mexique, au Maroc ou en Chine où, par exemple, nous avons trois usines».

' NOUS AVONS SUPERFORMÉ LE SECTEUR D'ENVIRON 10% '

Cette stratégie, formalisée voilà deux ans, porte ses fruits pour le groupe spécialisé surtout dans les tuyaux (plastique, métal caoutchouc....) mais aussi les systèmes de fermetures et la mécanique de précision. Après un chiffre d'affaires en hausse de 9,4% à périmètre et taux de change constant en 2018, Akwel a vu ses ventes progresser de 3,4% ce premier semestre

2019 à 566,5 millions d'euros sur un marché mondial des plus morose! « Nous avons superformé le secteur d'environ 10% », se réjouit Mathieu Coutier qui poursuit « nos clients stratégiques représentent la moitié du marché mondial de l'automobile mais selon nos estimations, rien qu'avec eux, nous avons le potentiel de tripler notre chiffre d'affaires».

ACCOMPAGNER LA CROISSANCE DES CLIENTS PRÈS DE LEURS USINES

En ce sens, la stratégie d'Akwel qui emploie 12 000 salariés et affronte des concurrents comme Plastic Omnium ou Valeo, consiste à implanter des outils de production à proximité des marchés et des sites de ses clients. «Au premier semestre 2019, nous avons facturé 31% à partir de nos sites français et 69% dans le reste du monde », indique Mathieu Coutier. Pour celui-ci, outre les aspects de logistiques, l'exportation à partir de la France aura tendance à se réduire encore, essentiellement pour des facteurs de compétitivité coût.

Pour le groupe qui exploite 43 usines, la stratégie internationale s'est traduite, par exemple, ce mois de septembre par une extension de 4 000m² de son usine turque



Mathieu Coutier,
PDG d'Akwel

de Gebze, à l'est d'Istanbul. « Il s'agit d'accompagner dans ce pays la croissance de nos clients Ford Otosan, Renault et Jaguar Land Rover », justifie Mathieu Coutier dont la famille détient près de 70% du groupe, coté par ailleurs à Paris avec un flottant de 30,28% du capital.

Akwel qui a consacré au total 77 millions d'euros à ses investissements industriels l'an dernier, avait aussi inauguré fin 2018, sa première usine de tuyau en Thaïlande. Sur le premier marché automobile d'Asie du sud-est, ce site emploiera 200 personnes et est implanté sur l'immense zone industrielle Hemaraj Eastern Seaboard à Rayong au cœur du bassin automobile du pays du Sourire.

TROUVER LA BONNE ÉQUATION EN TERME D'IMMOBILIER INDUSTRIEL

« Le choix et les conditions d'une implantation, notamment la capacité d'y monter vite des projets sont essentiels à notre croissance » dit Mathieu Coutier dont le groupe a renoncé récemment à s'implanter en Bulgarie (au profit de l'extension en Turquie) faute d'y avoir trouvé la bonne équation en terme d'immobilier industriel.



Mais le localisme multiple ne suffit pas à assurer le futur du groupe. Pour Mathieu Coutier «l'avenir d'Akwel s'articule autour de deux facteurs clés : l'innovation et l'efficacité industrielle dans une logique de lean manufacturing». Côté performance le groupe n'a pas à rougir. Sur le marché ultra disputé de l'automobile, sa marge nette se chiffrait à 6,3%, ce premier semestre 2019. Si ce ratio est en baisse de 1,9 point en raison des turbulences du marché sur le diesel, il reste supérieur à la moyenne des équipementiers européens.

DÉS TUYAUX DANS LE VÉHICULE ÉLECTRIQUE

Côté l'innovation, le groupe, en 2018, a dépensé 69,6 millions d'euros en coûts de R&D, soit 6,6 % du chiffre d'affaires, un niveau record pour lui. C'est le prix à payer pour continuer à séduire ses douze

clients clés sur des marchés en pleine mutation avec les véhicules connectés ou encore l'électrification. Si la plongée du diesel cause de vives turbulences, Akwel voit avec sérénité la bascule progressive vers les nouveaux modes de propulsion». « Contrairement à l'idée reçue, il y a des fluides dans un véhicule électrique. Les batteries, l'électronique de puissance ou les moteurs ont besoin de systèmes de refroidissement, donc de tuyaux.. Cette activité n'est pas menacée en soi. Il nous faut juste rester dans la course technologique. »

Pour cela, Akwel a renforcé ces dernières années ses capacités de développement en électronique pour intégrer la mécatronique ou la thermorégulation à ses offres. De quoi, poursuivre la croissance « avec un objectif désormais fixé à 1,2 milliard d'euros de chiffre d'affaires », conclut Mathieu Coutier.

Pierre-Olivier Rouaud

Brexit, Alena... pas de choc en vue

Si les marchés industriels sont secoués par les conflits commerciaux croissants sur la planète ou encore le Brexit, Akwel affirme être peu affecté par ces turbulences. « Notre stratégie locale auprès de nos douze clients clés limite ce risque », note Mathieu Coutier. Pour le groupe qui dispose de deux usines aux États-Unis et trois au Mexique, les tensions au sein de l'Alena provoquées par Donald Trump ont été sans effet, un accord ayant été trouvé au sein du bloc commercial nord américain. Quant au Brexit, Akwel, dans son usine de Birmingham livre seulement ses clients britanniques. « Notre point de vigilance, éclaire Mathieu Coutier, porte sur la capacité de nos fournisseurs de matières premières à nous livrer. Même s'il demeure bien des incertitudes, nous avons pris des précautions pour éviter les ruptures ».



LE MULTIMODAL AU SERVICE DU MARITIME

MULTIMODAL

E-mail : import@logips.eu - export@logips.eu - booking@n-p-s.eu
Tél. : +33 2 35 53 50 32 - +33 4 26 44 66 01 - +33 3 61 58 37 87

www.logips.eu

Le Port de Barcelone présente sa stratégie Smart Ports dans le Smart City Congress

Plus d'infos :

www.smartports.portdebarcelona.cat

Dans le cadre du Smart City Expo World Congress, 6 ports internationaux réunis dans l'espace Smart Ports présenteront leurs principaux projets pour répondre aux défis actuels et futurs, et créer des villes et des ports plus respectueux de l'environnement et plus efficaces.

Le Port de Barcelona est à l'initiative de la création d'un espace dédié de 150 m² 'Smart Ports - Piers of the Future' au sein du Smart City Congress, le plus grand salon au monde sur les villes intelligentes, qui rassemblera 1000 exposants dont 700 villes de 140 pays dans la capitale catalane du 19 au 21 novembre et prévoit d'accueillir 25.000 visiteurs cette année.

Ce nouvel espace d'analyses et d'échanges Smart Ports réunira six ports innovants : Anvers, Barcelone, Hambourg, Los Angeles, Montréal et Rotterdam, qui disposeront chacun d'une zone d'exposition avec tables tactiles. Des entreprises technologiques, des start-ups et des experts du secteur présenteront aux visiteurs leurs innovations phares et leurs projets de transformation digitale dans un agora. En parallèle se déroulera le Smart Port Summit, une série de conférences orientées vers les dirigeants du secteur.

Dans le cadre de Smart Ports, le Port de Barcelona présentera sa stratégie en matière d'innovation, qui assure le développement de l'activité portuaire en modérant son impact sur l'environnement. "Notre objectif principal est de générer

de la valeur économique, sociale et écologique pour notre environnement. L'innovation et la transformation digitale sont les leviers pour y parvenir", explique la présidente du Port de Barcelona, Mercè Conesa.

"Des villes portuaires comme Rotterdam, Hamburg, Los Angeles, Montréal ou Barcelone peuvent difficilement être des smart cities sans un port intelligent", argumente la présidente Mercè Conesa.

Un investissement de 10M€ en télécommunications pour optimiser le potentiel de la 5G

Dans son objectif de devenir un Smart Port de référence, le Port de Barcelona s'apprête à investir 10M€ sur les 4 prochaines années pour déployer un nouveau réseau de télécommunications adapté à la 5G et à la fibre.

Les avantages de la 5G, outre la vitesse de communication, va ouvrir la voie aux autres technologies comme l'internet des objets, l'intelligence artificielle (IA) et le Big Data, aspect fondamentaux des nouveaux modèles de ports digitalisés.

Dans un environnement plus ouvert et plus collaboratif, les professionnels du Port

pourront avoir accès à davantage de données, qu'ils contribueront à enrichir à leur tour depuis un dispositif mobile.

Les nouvelles prestations en matière de télécommunication permettront également de veiller plus finement à la qualité de l'air et de l'eau, à la gestion de l'énergie, et de bâtiments intelligents.

La mobilité dans l'enceinte portuaire, l'utilisation des zones de stationnement, le trafic des véhicules, et les accès au port seront optimisés grâce au déploiement de ces nouvelles technologies. L'analyse vidéo associée à l'IA peut être d'un grand secours dans la gestion de la mobilité et la sécurité des personnes et des marchandises.

Enfin la communication entre les navires, les quais, les conteneurs et les grues équipés de capteurs convertira les terminaux en plateformes intelligentes et plus automatisées

Pour la présidente Mercè Conesa, « la technologie doit permettre à la communauté portuaire de relever les défis qui nous attendent, augmenter notre efficacité, intégrer l'écologie, et apporter de la valeur, tant économique que sociale »

Feu vert au nord !

Début septembre 2019, Contargo GmbH & Co. KG a ouvert un bureau à Brême (Allemagne). Le réseau européen de transport de conteneurs renforce ainsi sa présence dans la zone d'influence des ports allemands de la mer du Nord.

Le nouveau bureau est situé dans les locaux de Norddeutsche Wasserweg Logistik GmbH (NWL), une société sœur de Contargo. Sur place, Contargo est représenté par Philip Freytag. Avant de rejoindre Contargo en tant que responsable commercial, le professionnel de 39 ans a travaillé pendant douze ans à divers postes dans une

entreprise familiale de transit maritime à Hambourg.

Le bureau de Brême est placé sous la responsabilité de Contargo à Hambourg, d'où les clients de la région de Brême/Bremerhaven étaient suivis commercialement jusqu'à maintenant. « Nous sommes ravis de pouvoir offrir à nos clients un interlo-

cuteur local », déclare Christian Schäfers, Regional Sales Manager Nordhafen chez Contargo. « Avec cette présence locale dans la région de Brême et de Bremerhaven, nous voulons mieux commercialiser nos produits trimodaux, mais aussi y acquérir de nouveaux clients pour notre réseau de conteneurs. »

Transport international : **M&M** MILITZER & MÜNCH

Militer & Münch France crée une nouvelle société en Tanger Free Zone pour ouvrir son premier MAF (Magasin Avancé Fournisseur) au Maroc.

Lille, le 10 octobre 2019. Militer & Münch France a créé, au cœur de l'écosystème aéronautique et automobile marocain, la société M&M Automotive Logistics, son premier Magasin Avancé Fournisseur dans le Royaume Chérifien. Ce récent investissement vient compléter l'offre de service du commissionnaire en transport international sur le Maroc et renforce son positionnement dans la gestion des flux logistiques automobiles et aéronautiques.

D'une surface de 1100 m², le MAF M&M Automotive Logistics a pour vocation d'accompagner les fabricants dans l'optimisation de leur chaîne logistique. Elle offre des prestations de gestion de stock informatisée (WMS), adaptation à tout type d'EDI (échange de données informatisées), gestion des emballages vides re-

tournables, stockage sous douane, gestion des pickings, palettes complètes, zone de masse, kitting, co-packing, ainsi que la distribution et l'enlèvements inter et intra Zones Franches.

UNE SITUATION STRATÉGIQUE

Le MAF M&M Automotive Logistics est idéalement situé au cœur des activités Automotive de la région Nord du Maroc : à 30 km de Tanger Automobile City et de l'usine Renault en Zone Franche de Melloussa, à 60km de Medhub et de TangerMed et à 160 km d'Atlantic Free Zone et des usines de PSA (près de Kenitra).

L'implantation en Tanger Free Zone permet une fluidification et une accélération

des opérations douanières. La douane y est ouverte 7 jours sur 7 et 24 heures sur 24, les procédures d'entrée et sortie sont simplifiées, les marchandises circulent librement à l'intérieur de la MAF et TFZ bénéficie d'un accès direct à l'autoroute vers les différentes Zones Franches ou industrielles à livrer.

Tanger Free Zone est par ailleurs desservie par tous les modes de transport existant : l'aéroport international est mitoyen et Tanger Free Zone est connectée au port de Tanger Med, qui dessert l'Europe en moins de 3 jours, l'Amérique en moins de 10 jours et l'Asie en 20 jours. Elle est également reliée par réseau autoroutier aux grandes agglomérations du pays



Qu'est ce qu'un magasin avancé fournisseur (MAF) ?

Un Magasin Avancé Fournisseur (MAF) est une solution logistique de proximité permettant à un fournisseur de livrer son client en juste à temps, dans le respect d'un cahier des charges. Le MAF assure à ses clients réactivité, flexibilité et fiabilité.

Cette solution logistique, très utilisée dans le secteur automobile permet aux industriels / constructeurs de sécuriser leur Supply Chain, de prévenir les arrêts de chaîne de production, d'optimiser et de maîtriser les coûts.

Le groupe Militer & Münch en bref

Le groupe M&M Militer & Münch emploie environ 2 000 salariés au sein d'une centaine d'implantations dans près de 30 pays. Des partenariats stratégiques dans de nombreux pays complètent ce réseau dense. Militer & Münch propose des prestations de fret aérien et maritime dans le monde entier, des solutions de trans-

port de marchandises par route et rail ainsi que de la logistique de projet le long de l'axe est-ouest, en Eurasie et en Afrique du Nord. Avec son dense réseau de filiales, l'entreprise est présente en Europe de l'Est, dans la Communauté d'Etats Indépendants, au Moyen et Extrême-Orient ainsi que dans les pays du Maghreb. Le siège social de l'entreprise fondée en 1880 se trouve à St. Gall (Suisse).

Les coûts liés aux transports évalués à 1 000 milliards d'euros en Europe

Complexes à évaluer, les coûts externes des transports sont appelés à prendre une importance croissante dans la perspective d'une tarification et d'une fiscalité « vertes ». A l'échelle de l'Union, une étude récente de la Commission européenne éclaire sur le poids économique de ces coûts.

Le mode routier est à l'origine de 83 % des coûts externes évalués dans l'Union européenne

© Astrata



Portugal seraient les mauvais élèves avec des coûts externes atteignant 7,5 % et 7,2 % de leur PIB et le Danemark le premier de la classe avec 4,1 %.

COUVERTURE À HAUTEUR DE 38 %

La Commission détaille également la ventilation des coûts externes dans le transport de marchandises en dissociant les transports terrestres, voie d'eau comprise, le maritime et l'aérien. Utilitaires inclus, les modes terrestres cumulent 204 Mds€. Plus de 58 % de ce volume provient des utilitaires devant les poids lourds (38 %), le fret ferroviaire (2,5 %) et le fluvial (1,5 %). Compte tenu de la part importante des marchandises placées en soute, le rapport ne distingue pas la part des coûts externes spécifique au fret aérien. De la même façon, le caractère international du maritime conjuguant short-sea et deep-sea tend à fausser ses coûts externes dans l'Union évalués à 98 Mds€ néanmoins.

Le rapport de la Commission détermine enfin le taux de couverture des transports au regard de leurs externalités. Selon ses calculs, les recettes totales issues des taxes et droits appliqués aux transports, tous modes confondus, s'élèveraient à 370 Mds€, soit un taux de couverture de l'ordre de 38 %.

Erick Demangeon

Outil de régulation au service de la tarification, la notion des coûts externes liés aux transports divise et varie selon les périmètres couverts. Face à cette difficulté, la Commission européenne s'est livrée à leur évaluation dans l'Union et a rendu ses conclusions au début de l'été.

De 300 pages, son rapport couvre tous les modes - route, fer, fluvial, mer et air - selon une analyse globale et par Etat membre distinguant différents milieux (urbain, interurbain, rural) ainsi que les transports de marchandises et de passagers. Les externalités comptabilisées sont les accidents, la pollution de l'air, le changement climatique, le bruit, la congestion (uniquement pour la route), les émissions du puits au réservoir et la dégradation des habitats naturels.

CAS DE LA FRANCE

Sur cette base, les coûts externes liés aux transports s'élèveraient à 987 milliards d'euros (Mds€) soit 6,6 % du PIB de l'Union à 28. Sur ce volume, 70 % relève du trafic voyageurs et 30 % du fret, véhicules utilitaires compris (20 % sans).

Sur ce volume toujours, la route occupe le rôle principal avec près de 83 % suivie par le maritime (10 %), l'aérien (5 %), le rail (2 %) et la voie d'eau (0,3 %). Par externalité, les coûts liés aux accidents arrivent en tête à 29 % devant la congestion (27 %) tandis que l'ensemble des paramètres environnementaux totalisent 44 %. L'approche par Etat membre montre que la France totaliserait 111 Mds€ de coûts externes, soit 5,5 % de son PIB, générés à plus de 98 % par la route. Sur 28 pays, le Luxembourg et le

HOTEL MARRIOTT LYON-CITÉ INTERNATIONALE

CLASSE EXPORT LYON 2019

29^e édition

28-29
Nov

LE RENDEZ-VOUS ANNUEL
DES EXPORTATEURS DE LA RÉGION
AUVERGNE-RHÔNE-ALPES



NETWORKING et RENCONTRES
CONFÉRENCES et ATELIERS
PITCHS et FORMATIONS

Inscription et programme sur

lyon.classe-export.com

Organisé par

CLASSE
EXPORT

Grand
partenaire



Transurb Simulation, simulateurs ferroviaires pour conduite exemplaire

Depuis deux ans dans le giron du Groupe John Cockerill (ex-CMI), Transurb Simulation, qui travaillait déjà beaucoup à l'exportation, de la Colombie à l'Australie, a vu son portefeuille de clients largement gonfler grâce au réseau de filiales à l'étranger de sa société-mère et compte désormais parmi les leaders de son secteur, les simulateurs de conduite ferroviaire.



Gauthier Van Damme
Manager, Transurb Simulation

Peu connue du grand public, Transurb capitalise 40 années d'expérience et de savoir-faire dans le secteur ferroviaire et le transport public urbain. Ses activités sont regroupées dans deux domaines d'activités : Transurb Simulation conçoit et commercialise des outils dédiés à la formation, Transurb Technirail (longtemps filiale de la SNCB) assiste les clients dans la mise en œuvre de solutions de transports ferroviaire et urbain à travers son bureau d'études.

L'histoire commence dans les ateliers de la SNCB à Salzinnes, près de Namur. Voici 17 ans, ses ingénieurs créent un simulateur de conduite. Le succès est au rendez-vous et des commandes arrivent. Rapidement, Transurb Simulation devient trop grand pour la SNCB. Cette filiale fusionne alors avec Transurb Technirail, à Bruxelles, doté d'une vue à l'international. En 2017, un nouveau chapitre s'ouvre dans la vie de la société avec son rachat par John Cockerill qui achète 82 % des parts, la SNCB gardant 10 % et la STIB 8 %.

« La volonté était là, de la part de la SNCB, de se séparer de ses activités à l'international, tandis que notre société avait besoin d'un partenaire industriel fort d'un réseau de filiales à l'international, explique Gauthier Van Damme, General Manager de Transurb Simulation. John Cockerill nous a permis de l'obtenir. »

A ses débuts, Transurb réalise l'intégration et le hardware et sous-traite les logiciels à deux sociétés, l'une belge, l'autre française. « Avec le temps, nous avons changé la donne, nous sommes devenus principalement des développeurs de logiciels. Nous intégrons toujours le matériel, mais aujourd'hui, la partie mécanique et technique est sous-traitée. Et nous livrons des produits complets, la mécanique, le matériel électrique et le logiciel intégré permettant de simuler en 3D et de reproduire des lignes et la modélisation des trains.

La part principale de notre core business concerne la formation des conducteurs de trains, via les instructeurs des différents opérateurs, et la création des exercices de

formation sur nos simulateurs. Nous assurons aussi les formations d'agents de voies et d'autres types de métiers ferroviaires. Ces simulations évitent d'immobiliser de vrais trains, ce qui serait très coûteux. »

**90 %
DU CHIFFRE D'AFFAIRES
RÉALISÉS À L'EXPORT**

Si la SNCB et la STIB sont des clients historiques de Transurb, la majorité de ses clients se trouve à l'étranger. La société exporte, en effet, plus de 90 % de son chiffre d'affaires. « Nous avons toujours travaillé dans l'export. Le secteur de la simulation ferroviaire est un marché de niche, avec pas mal de concurrents. Mais nous sommes très réactifs à l'international sur les besoins des clients en fonction des opérateurs.

En moyenne et par an, une dizaine d'opérateurs cherchent des simulateurs : une année, c'est la Finlande, une autre la Hongrie, l'Australie... Nous reproduisons leurs lignes de chemins de fer, leurs modèles de trains et leurs cabines. Environ 80 % de nos marchés sont des marchés publics. Nous suivons les exigences du client. Notre stratégie à l'export consiste à nous trouver en amont chez les clients pour les inciter à investir dans notre matériel, ou à accompagner les spécifications pour être les mieux placés. Notamment via l'Awex, nous essayons de trouver les bons contacts dans les différentes entreprises à travers le monde et de suivre le marché ferroviaire. Là où beaucoup d'investissements se réalisent, là où des projets sont gagnés, chez les constructeurs de train, entre autres.

On sait que, derrière ces investissements et projets, il y a des chances que des simulateurs soient commandés aussi. »

La phase de prospection s'étale sur plusieurs années. « Nous effectuons d'abord une première visite. Ensuite, en fonction des achats et des besoins du client, nous les relançons. Puis, ils nous reviennent une fois le projet plus concret. Enfin, il faut compter de 3 à 5 ans pour qu'il soit terminé. Nous travaillons beaucoup en amont. A cette étape aussi, John Cockerill nous aide avec son réseau, nous qui sommes une PME, et donc sans les capacités à pouvoir recourir à des agents commerciaux dans chaque pays. Nous nous rendons souvent sur place, nous participons à des salons spécialisés et aux missions de l'Awex qui concernent notre secteur. L'objectif est de rencontrer les prospects et de voir dans quels pays existe du potentiel. »

OBJECTIFS: LES ETATS-UNIS ET L'INDE

Un autre pilier de la stratégie de Transurb est le marché des Etats-Unis où la société n'est pas encore implémentée. « Mais où on sait qu'il y a du potentiel car nos concurrents y sont. C'est moins facile d'y entrer qu'ailleurs car les sociétés sont privées et le marché plus fermé. Pour l'instant, nous essayons de trouver un moyen d'y rentrer. Nous sommes au début de nos recherches. Nous cherchons des partenaires locaux de confiance, qui s'y connaissent et puissent nous aider à trouver des marchés. En ce sens, là aussi, John Cockerill est un actionnaire de premier choix grâce à son réseau de filiales industrielles à l'international, ce qui nous permet d'avoir une filiale un peu partout dans le monde. Vis-à-vis des clients, c'est toujours un atout. »

L'Inde est un autre marché visé par Transurb. « On sent qu'il y a beaucoup de demandes, mais c'est un pays difficile. Il y a un gros joueur, Indian Railways, avec un important pouvoir de décision. Nous nous y rendons en octobre sur un salon spécialisé. Tout cela prend du temps, mais des cahiers de charges et des appels d'offres sortent chaque année. Le potentiel est là, mais il faut beaucoup de patience. »



RECONNUE EN AMÉRIQUE LATINE

Transurb Simulation est accréditée de plusieurs certifications internationales et a été reconnue comme excellente pour le transport urbain en Amérique latine. Récemment, elle a livré, en un temps record si l'on considère l'ampleur du projet, un simulateur compact pour le métro de Medellin en Colombie. L'opérateur public colombien a démarré l'entraînement sur cette solution de simulation moderne. Le métro de Medellin compte plus d'un million de passagers pendant la semaine sur ses différentes lignes. Ce simulateur de métro permet tous les scénarios possibles, accidents et conditions dégradées, sans le besoin de recourir au stock du matériel roulant réel. Les conducteurs du métro de Medellin disposent d'une représentation réaliste en 3D de la ville et de la région. Le hardware sophistiqué est configuré de manière à proposer des possibilités de simulation interchangeables de trains du métro opérant sur le réseau.

En juin dernier, Transurb a reçu une délégation des chemins de fer norvégiens (NSB) pour revoir la solution d'entraînement, visite qui a été complétée par la signature de l'acceptation de la fabrication du test. « Il existe plusieurs opérateurs en Norvège, dont l'un des plus gros, NSB devenu VY, est l'un de nos clients depuis dix ans. De plus, Alstom a remporté un contrat d'implan-

tation d'un système de sécurité de voies, l'ETCS, dans lequel la société devait également livrer des simulateurs commandés chez Transurb. »

En avril dernier, c'est une délégation chinoise du parc scientifique du district de Qixia, province de Jiangsu que Transurb recevait. Cette rencontre avait pour objectif de détecter les collaborations possibles essentiellement sur le plan économique, dans le cadre de la réflexion autour de l'organisation du 20e anniversaire du jumelage entre la province de Jiangsu et la province de Namur. Ces visites ont au moins une raison. « L'avantage de notre produit est d'être très visible. Les clients apprécient de venir voir nos simulateurs. »

Transurb Simulation emploie 60 personnes, principalement des ingénieurs, des informaticiens et des infographistes 3D. « Nous comptons aussi des ingénieurs en mécanique, mais qui réalisent la coordination et l'intégration. Il y a trois ans nous étions 15 personnes. D'année en année, nous avons toujours réussi à augmenter notre chiffre d'affaires. La société a fortement grandi et, aujourd'hui, nous avons l'impression d'être arrivés sur un plateau. L'objectif est de le stabiliser, de viser le marché américain et de voir si l'on peut encore augmenter le chiffre d'affaires », conclut Gauthier Van Damme.

Jacqueline Remits

Wallonie, « Wallormandie » !

On connaît la qualité de l'élevage des chevaux en Normandie et la réputation de ses nombreux haras n'est plus à faire, en particulier du plus ancien, le Haras du Pin, créé au début du XVIIIème siècle à la demande de Louis XIV.

Eh bien, la Wallonie c'est comme la Normandie, trois cents kilomètres plus au nord ! Ici aussi, grâce à la proximité de la mer et à un climat tempéré et humide, le paysage est vert et les prairies y sont bien grasses. Pâturages au sud du sillon Sambre-et-Meuse, grandes cultures fourragères au nord, tout y est réuni pour combler la plus noble conquête de l'homme. Voilà qui change de l'image traditionnelle de la Wallonie, région de vieille industrie, de grisaille et de banlieues ouvrières un peu austères !

LES MEILLEURS CHEVAUX DE SPORT VIVENT EN BELGIQUE

Comme en Normandie, le cheval et l'équitation se portent très bien en Belgique, tant en Flandre qu'en Wallonie. Au niveau sportif, on en a eu, une fois de plus, une brillante démonstration en août dernier avec la qualification pour les prochains Jeux Olympiques et le titre de champion d'Europe décroché à Rotterdam par l'équipe belge de saut d'obstacles, équitablement composée de deux cavaliers flamands, Pieter Devos et Jos Verlooy, et de deux cavaliers wallons, Grégory Wathelet et Jérôme Guéry.

Et les chevaux valent bien les cavaliers ! Eugène Mathy, président de la LEWB, se souvient que « lors des championnats du monde de jumping de 2010 au Kentucky, remportés par Philippe Lejeune, la moitié des chevaux présentés par le speaker étaient annoncés « from Belgium ». Si les plus grands événements équestres ont lieu en Flandre - le championnat du monde des jeunes chevaux et le célèbre concours 5* de Malines, notamment - la Wallonie possède dans son jeu un atout très important qui devrait permettre la poursuite du développement de sa filière équine : l'espace.

L'AVANTAGE DE LA WALLONIE : DES TERRAINS DISPONIBLES

La Wallonie dispose d'un territoire 30 % plus étendu que celui de la Flandre et dans



© Hippofoto/Dirk Caremans

DELUX VAN T & L et Niels Bruynseels (BE)

le domaine de l'élevage, ce n'est forcément pas anodin. La Wallonie possède 15 % de surface agricole en plus par rapport à la région flamande alors qu'on y recense 7 chevaux par km² contre 19 en Flandre ! Des chiffres qui font globalement de la Belgique le pays le plus « équestre » d'Europe avec une moyenne de 12,59 chevaux au km² devant les Pays-Bas, 10,11 !

L'élevage des chevaux occupe 11 % des terres agricoles wallonnes, soit 77.000 ha mais il reste encore beaucoup de place dans les prairies wallonnes où vivent aujourd'hui 130.000 chevaux et naissent chaque année 10.000 poulains. Du côté flamand, par contre, on n'est pas loin de la saturation.

C'est une bonne affaire pour la Wallonie ! Chaque cheval a un coût pour son propriétaire, qui peut varier de 120 à 1200€ par mois pour l'achat, l'alimentation, les

soins, l'hébergement, le transport, les assurances, la participation aux compétitions etc... Aujourd'hui, les activités liées de près ou de loin aux chevaux représentent pour l'économie wallonne un chiffre d'affaires annuel de plus d'un

milliard € et génèrent 6500 ETP (équivalent temps plein), 3630 emplois directs et 2870 emplois indirects, dans 2200 entreprises.

Pour clore cette valse de chiffres, il faut enfin savoir que la Wallonie compte plus de 500 manèges et que la Ligue équestre Wallonie-Bruxelles rassemblée près de 36.000 affiliés, ce qui en fait la troisième fédération sportive francophone.

EQUISFAIR POUR INTENSIFIER LE DÉVELOPPEMENT DE LA FILIÈRE ÉQUESTRE

Bref, on l'a compris, l'activité équestre, que ce soit dans son aspect sportif ou purement économique, est très vivante en Wallonie, une terre de cheval qui offre encore à l'élevage du plus fidèle complice de l'homme de réelles possibilités d'expansion.

C'est la raison de la création, en février 2019, du cluster EquisFair dont le siège est situé au Centre Européen du Cheval de Mont-le-Soie, à Vielsalm, en Haute-Ardenne.

« Il existait déjà un Groupement d'Intérêt Economique, Ewaltop, explique Jean-Philippe Lejeune, le secrétaire d'EquisFair, mais ses membres, encouragés par Michel Kempeneers, inspecteur à l'AWEX, ont décidé de constituer un cluster subsidié par le gouvernement wallon à hauteur de 1,6 million € par an, pendant trois ans. Grâce à ce soutien financier, nous allons pouvoir intensifier notre action, y compris au niveau international. »

Le cluster souhaite rassembler les différents acteurs du secteur équestre en Wallonie et ils sont nombreux :

- Les écuries et les manèges,
- Les éleveurs, les stud-book de chevaux de sport et de race,
- Les organisateurs d'événements et de compétitions,



Hippodrome de Wallonie



All-IN et Peder Fredricson (SWE)

- Les fabricants de véhicules, de matériel équestre, de clôtures, de litières et d'aliments ainsi que les entreprises de service,
- Les centres de recherche : Mont-le-Soie, Université de Liège, CER Groupe - Centre d'économie rurale, Agro Bio Tech à Gembloux, Arsia, association régionale d'identification animale,
- Le secteur pharmaceutique, particulièrement performant en thérapie cellulaire et en compléments alimentaires et génétiques,
- la Confédération wallonne du cheval et la Ligue équestre Wallonie-Bruxelles
- les écoles spécialisées implantées dans les différentes provinces.

« L'objectif du cluster, poursuit Jean-Philippe Lejeune, est de créer entre ces acteurs des partenariats et des synergies afin qu'elles se connaissent mieux et s'aident

mutuellement à se développer. »

« Le cluster veut promouvoir les produits wallons de très haute qualité, non seulement les chevaux mais tous les produits et activités de l'écosystème équestre. Le but est aussi d'attirer des investisseurs étrangers, notamment des éleveurs qui peuvent profiter des conditions climatiques favorables et du savoir-faire local dans le domaine de la reproduction et de l'élevage. »

« Dans l'autre sens, EquisFair se propose de développer la présence wallonne sur les marchés internationaux. Pour ce faire, le cluster envisage une double stratégie commerciale, d'une part vers les régions et pays limitrophes, Flandre, France, Pays-Bas, Allemagne, Luxembourg, car tout le monde n'a pas envie de partir à la conquête de marchés lointains, et d'autre part à la grande exportation, avec le soutien de l'AWEX, vers les marchés porteurs comme la Chine et les pays du golfe persique, une région du globe où le cheval est roi. »

« EquisFair sera présent à la Fiera Cavalli de Vérone en novembre, la plus importante d'Italie, puis participera à l'importante mission princière en Chine. »

Tout semble donc mis en place pour valoriser au mieux les atouts de la Wallonie et faire de la filière équine wallonne un des secteurs-clés, parmi d'autres, du redéploiement économique de la Région.

1/ FORMATION DES JEUNES

La Wallonie offre aux jeunes passionnés d'équitation plusieurs possibilités de formation dans tous les secteurs qui concernent les chevaux : groom, palefrenier, maréchal-ferrant, bourrelier, cavalier, moniteur, gestionnaire de manège etc... Plusieurs centres de formation et écoles spécialisées quadrillent le territoire, que ce soit dans l'enseignement de plein exercice, la formation en alternance ou l'apprentissage.

L'ECOLE PROVINCIALE D'ÉLEVAGE ET D'ÉQUITATION (EPEE) DE GESVES,

en province de Namur, créée en 1968, est la plus connue et forme à tous les métiers du cheval. La commune de Gesves est d'ailleurs souvent appelée la « capitale wallonne du cheval » car elle accueille chaque année en août les championnats de Belgique des jeunes chevaux et le siège de la Ligue équestre Wallonie- Bruxelles y est implanté.

L'école accepte 60 à 70 jeunes à partir de la 3ème année d'humanité et dès l'année suivante, l'internat y est fortement conseillé afin de permettre une immersion complète des élèves dans le monde exigeant de l'équitation, notamment les gardes de semaine, de week-end et pendant les vacances. Les chevaux se soignent tous les jours de l'année et il n'est pas dans leurs habitudes de faire « la grasse matinée »... Pour les jeunes, c'est l'occasion de mesurer le degré réel de leur passion !

LE CENTRE PROVINCIAL DES MÉTIERS DU CHEVAL DE GHLIN (MONS),

en province de Hainaut, délivre des brevets de palefrenier et de groom ainsi que le diplôme d'agent qualifié dans les métiers du cheval. Ces certificats peuvent être obtenus dans l'enseignement de plein exercice ou en alternance. En promotion sociale, le centre dispense aussi une formation de meneur d'attelage. L'institution accueille une centaine d'élèves sur le site de l'hippodrome de Wallonie. L'École de maréchalerie d'Anderlecht possède au même endroit une antenne pour les formations de maréchal-ferrant et de bourrelier.

En province de Liège,

L'INSTITUT PROVINCIAL D'ENSEIGNEMENT AGRONOMIQUE DE LA REID

forme aussi des agents qualifiés dans les métiers du cheval.

L'IFAPME DE NAMUR

organise l'apprentissage (à partir de 15 ans) et la formation (à partir de 18 ans) de maréchal-ferrant et d'exploitant de manège.

L'ECOLE DE MARÉCHALERIE D'ANDERLECHT ET SES ANTENNES WALLONNES DE GHLIN ET DE LIBRAMONT

compte deux sections spécifiquement équestres :

- La maréchalerie en cours du jour où les élèves apprennent à élaborer la ferrure appropriée au cheval. Le futur maréchal-ferrant reçoit, en plus de la formation pratique, des notions théoriques d'anato-

mie et de physiologie du cheval.

- La bourrellerie est enseignée en cours du soir sur le site de Ghlin. Le bourrelier « habille » le cheval, il doit donc bien connaître l'anatomie de l'animal.

PLUSIEURS SCEFA

(Centre d'éducation et de formation en alternance) proposent des formations aux différents métiers équestres.

2/ LA FACULTÉ VÉTÉRINAIRE DE LIÈGE ET LA RECHERCHE

La faculté vétérinaire de l'Université de Liège s'est spécialisée depuis plusieurs années, en collaboration avec le Centre Européen du Cheval de Mont-le-Soie, dans les pathologies du système locomoteur des chevaux. Les premières recherches ont concerné le boitement du cheval de trait ardennais et une spin off, Bioptis, a été créée en 2007.

Plus récemment, une équipe de chercheurs sous la houlette du professeur Serteyn, par ailleurs président du cluster EquisFair, a mis au point un procédé et déposé un brevet d'une nouvelle

technique de prélèvement des cellules-souches pour le traitement des pathologies dont souffrent de nombreux chevaux.

La spin-off RevaTis a été constituée afin de développer et commercialiser ce nouveau procédé. Au moyen du kit fourni par RevaTis, le vétérinaire peut facilement réaliser les prélèvements qui sont ensuite traités en laboratoire. Cette nouvelle technique est indolore et très efficace pour le traitement des boiteries, des tendinites et de l'arthrose.

Les cellules prélevées peuvent aussi servir dans d'autres thérapies telles que la cicatrization ou l'ophtalmologie.

Le projet est intégralement wallon : recherche à Liège en collaboration avec le Centre de Mont-le-Soie et production à Aye, près de Marche-en-Famenne, où RevaTis est implantée.



Recherches de boitement du cheval

Aujourd'hui, la technologie wallonne s'exporte vers Dubaï, où a été créé RevaTis Middleeast, vers la Chine et surtout vers le Texas, l'état américain qui compte le plus grand nombre de chevaux. Une joint-venture y a été conclue avec la Texas A&M University, près de Houston, classée cinquième meilleure université mondiale.

3/ LIÈGE, EQUIPORT EUROPEEN

Au fil des années, l'aéroport de Liège, classé huitième aéroport de fret en Europe, s'est positionné comme l'aéroport spécialisé dans le transport des chevaux. Chevaux destinés à la vente et chevaux de sport en route pour les plus grandes compétitions internationales transitent en grand nombre par Liège Airport, régulièrement préféré à Amsterdam ou Francfort où les opérations sont plus longues et plus compliquées en raison de la surface des installations aéroportuaires. A Liège, la distance entre l'autoroute et la piste est très courte, ce qui facilite le transbordement des animaux et garantit leur confort. Celui-ci a encore été récemment amélioré par la construction d'un « Horse Inn », véritable hôtel étoilé pour chevaux, un investissement de 2,6 millions €.

Tout est fait pour que les opérations et les formalités durent le moins de temps possible. En outre, la position géographique de Liège, au cœur de l'Europe occidentale et au centre d'un nœud autoroutier très fréquenté, séduit une clientèle de plus en plus nombreuse.

Liège-Airport se prépare déjà au rush prévu en 2020 à l'occasion des prochains Jeux Olympiques de Tokyo...

4/ UNE PERLE WALLONNE : LE CHEVAL ARDENNAIS

Le cheval de trait ardennais est un des fleurons de l'élevage wallon. Cet animal courageux, volontaire et puissant, dont le poids varie entre 700kg et une tonne, était déjà présent dans les armées romaines lors de la conquête de la Gaule au 1er siècle avant Jésus-Christ. Pourtant, ce cheval fidèle n'est pas un traître !

Il fut de toutes les batailles et de toutes les campagnes sans qu'on lui demande vraiment son avis... Au début du XXème siècle, sa morphologie a été progressivement adaptée aux travaux agricoles et forestiers. Aujourd'hui, il est toujours présent dans les forêts ardennaises où il met sa force légendaire au service d'une trentaine de débardeurs qui continuent à le préférer à la motorisation.

Il est aussi utilisé dans l'attelage de loisirs et plusieurs villes recourent de plus en plus à ses services pour certaines missions, notamment le ramassage écologique des déchets et des immondices.

Il y a donc un avenir pour cette race rustique alimentée chaque année par plus de 300 naissances.

Le cheval de trait ardennais est aussi très présent en France et en Suède, un pays où il a contribué au développement de l'agriculture au XIXème siècle.

Pour célébrer le cheval de trait, tous les trois ans, une grande compétition de 24 heures réunissant des races de différents pays européens a lieu à la fin de l'été, à travers la « belle province ». La prochaine édition de la « Route du Luxembourg belge » se déroulera en 2020.

5/ LE « PLUS BEL HIPPODROME ENTRE PARIS ET STOCKHOLM »

C'est ainsi que l'administrateur-délégué, Achille Cassart, qualifie « son » hippodrome ! L'hippodrome du Bois Brûlé, à Mons (Ghlin), a été créé au début des années deux mille, à l'initiative de la Fédération nationale du trot et de la Région wallonne. Un investissement de 8 millions €. Sa particularité est d'être ouvert toute l'année. On peut y courir, qu'il pleuve, qu'il neige ou qu'il vente !

On y organise une septantaine de journées par an, soit près de 600 courses de galop, de trot et de trot attelé auxquelles participent près de 6000 chevaux.

Pour ce faire, l'hippodrome est équipé de deux pistes : en sable fibré et drainé pour le galop, soubassement en pierre et sable



Cheval de trait ardennais

de surface pour le trot. Pourvu d'un éclairage de qualité, l'hippodrome peut aussi accueillir des courses en nocturne.

90 % des courses servent de support aux paris français.

Grâce à sa bonne situation géographique, l'Hippodrome de Wallonie attire de nombreux spectateurs venus de France et de Flandre. Le public flamand représente 60 % de l'assistance annuelle.

6/ SBS, CHEVAL DE SPORT BELGE, LE CHEVAL WALLON

Les missions du studbook SBS sont la gestion du livre généalogique du cheval : enregistrement à la naissance des poulains, approbation à la monte des étalons reproducteurs et attribution de passeports aux produits inscrits à la naissance. Des milliers de passeports SBS sont en circulation dans le monde et les chevaux SBS ne cessent de s'illustrer dans les concours internationaux les plus prestigieux. Le SBS est présent en Italie, en Afrique du Sud, en Chine ainsi qu'aux États-Unis. En plus de gérer les aspects administratifs du studbook, le SBS remplit un rôle de communication via différents canaux afin d'augmenter la visibilité de ses produits et de ses éleveurs.

Le passeport SBS est reconnu par le Ministère de l'Agriculture et de la Ruralité de la Région Wallonne. Un typage ADN est effectué sur les pères et mères des poulains afin de garantir les origines de ces chevaux de grande qualité, réputés dans le monde entier.

Alain Braibant

Wallonie – Japon, un pont plus loin

L'AWEX et le WBI ont organisé une mission économique, culturelle et scientifique conjointe au Japon à l'occasion du premier concert donné par l'orchestre philharmonique Royal de Liège dans l'archipel. Cette mission fut aussi l'occasion de mettre en lumière les partenariats culturels, économiques et investissements qui lient le pays à la Wallonie.

Comment (re)mettre l'homme au cœur de la transformation numérique dans l'industrie ? C'est la question majeure que se sont posées l'AWEX et WBI au moment de co-organiser une mission 360 degrés à Tokyo du 1 au 3 juillet dernier à laquelle ont participé 20 représentants des mondes industriel et universitaire.

Sous le thème de l'influence du numérique dans la société posant l'homme au cœur de la transformation, la mission a invité les participants universitaires et industriels à prendre la parole ensemble à trois conférences, mettant en avant les liens indispensables entre la recherche et l'innovation technologique.

RECHERCHE ET INNOVATION POUR UN MONDE NUMÉRIQUE 'HUMAIN'

La première conférence portait sur l'humain « augmenté » et les processus de fabrication industrielle. Les intervenants se sont posés les questions sur l'avenir des entreprises dans un contexte d'automatisation intense, sur la mission et les valeurs que les entreprises pouvaient proposer à la société, et comment utiliser les technologies numériques pour atteindre ces objectifs. Les discussions se sont focalisées sur le secteur automobile.

Logique quand on sait qu'en 2018, le Japon a produit 9,7 millions de véhicules. Toyota Motor a annoncé récemment sa volonté de fabriquer une version électrifiée pour tous ses modèles dès 2025, les discussions ont naturellement porté sur les véhicules à conduite automatiques, à la propulsion électrique, aux nouveaux matériaux et à



L'Awex et WBI au premier concert donné par l'Orchestre Philharmonique Royal de Liège au Japon

l'optimisation des processus de fabrication avec le datamining.

La seconde conférence s'est focalisée sur les technologies audio-visuelles. À l'aube des Jeux Olympiques et Paralympiques de Tokyo à l'été 2020, quels sont les défis technologiques et de monétisation des entreprises actives dans ce secteur ? Il faut savoir que le marché japonais est non seulement un des marchés les plus en avance en termes d'expérience client et utilisateur et en termes de technologies. En 2017, il représentait 37,5 milliards d'EUR selon les données de la Fuji Chimer Research Institute. Les intervenants y ont discuté compression d'images, optimisation de l'environnement de production audio-visuelle, techniques d'archivage ou d'extraction des méta-données.

La troisième conférence s'est penchée sur l'indispensable adaptation de l'enseignement face au double défi que constituent l'évolution des méthodes pédagogiques, les relations entre enseignants et apprenants,

le rôle élargit des universités dans la formation continue et l'adaptation des contenus pédagogiques pour préparer les nouvelles générations au monde à venir. La motivation et l'engagement sociétal ont été au centre des discussions.

Cerise sur le gâteau, l'AWEX et WBI ont pu inviter contacts d'affaires et académiques à deux moments prestigieux: le concert de musique classique de l'Orchestre philharmonique royal de Liège dans la prestigieuse salle de concert Suntory et au vernissage de l'exposition photographique de 11 athlètes para-olympiens belges et japonais à l'Ambassade de Belgique.

DEUX ÉCONOMIES COMPLÉMENTAIRES

Deuxième marché asiatique de la Wallonie, après la Chine, le Pays du Soleil Levant dispose d'une économie résolument tournée vers l'étranger. La Belgique et le Japon ont d'ailleurs fêté leurs 150 ans de relations diplomatiques en 2016. Quand

on sait que le Japon domine les secteurs de la robotique, des biotechnologies, des nanotechnologies et des énergies renouvelables, et que le pays est toujours le 3e producteur mondial d'automobiles, il apparaît comme une évidence que les acteurs économiques wallons ont du savoir-faire et de l'expertise à proposer, bien au-delà du couple traditionnel (et lucratif) « bière-chocolat ».

Ça tombe bien, les entreprises wallonnes s'exportent plutôt bien dans l'archipel nippon. Pour preuve, l'AWEX a constaté une hausse des exportations wallonnes vers le Japon de 16,7% en 2018, pour un montant total de 284 millions d'EUR, principalement dans les secteurs pharmaceutiques et technologiques précités.

Le marché japonais est réputé pour être complexe. Il reste un marché lucratif et accessible pour les entreprises qui ont la ténacité de réussir et des solutions innovantes et de niche, qui viennent compléter l'existant. La science est devenue si complexe, la vélocité d'adaptation si cruciale qu'il est devenu impossible de tout faire seul. Les entreprises japonaises ont très bien compris que c'est en allant chercher l'expertise là où elle se trouve qu'elles pourront relever les défis.

Parmi les participants, il y avait des grandes entreprises et des spin-off. S'il convient de pouvoir consentir les efforts nécessaires, la taille des entreprises a finalement peu d'importance sur les segments de marché japonais où l'innovation est un enjeu crucial. Tous les participants de la mission partagent la caractéristique d'être leader technologique dans leur domaine et d'offrir des solutions complémentaires et indispensables aux problèmes qui se présentent aux industriels japonais. C'est ce que cette mission a mis en avant.

MÉDAILLE D'OR DE L'INVESTISSEMENT LE PLUS IMPORTANT EN WALLONIE

L'inverse est vrai également. L'ouverture de l'économie wallonne aux partenariats et aux investissements étrangers permet

TTIP, CETA ET... JEFTA!

Pour ceux qui suivent l'actualité économique internationale, il n'est pas toujours évident de s'y retrouver dans la forêt des traités internationaux. Aviez-vous entendu parler du JEFTA (Japan-EU Free Trade Agreement) ?

Ce traité de libre-échange entre l'Union européenne et le Japon est récemment entré en vigueur en février 2019. Il entérine la création d'une vaste zone de libre-échange englobant 635 millions d'habitants et représentant 30% du PIB mondial.

Cet accord prévoit la suppression progressive des droits de douanes sur la quasi-totalité des produits échangés entre les deux espaces économiques, ainsi que la levée d'obstacles non

de jeter des ponts au-delà des continents. Justement, en 2017, le Japon était le plus gros investisseur étranger en Wallonie ? Cette année-là, l'industriel Astellas Pharma avait racheté pour 800 millions d'EUR la biotech de Charleroi Ogeda.

Actuellement, les entreprises japonaises injectent annuellement dans le tissu industriel wallon 100 millions d'EUR en moyenne, contribuant au maintien et au développement de 6 000 emplois dans la région.

Que ce soit sous forme de prise de participations partielles ou entières, ces investissements sont appelés à augmenter puisque certains acteurs nippons continuent sur leur lancée en 2019 : les entreprises AGC Glass (chambres anéchoïques), Kaneka (Extension des salles de production Eurogentec), Takeda Pharmaceuticals (Baxalta), Shibuya Kogyo et Itochu (Promethera) et Kuraray (Chemviro).

Retournons au Japon. La mission de l'AWEX et de Wallonie-Bruxelles International (WBI) aura permis de faire la promotion de la Wallonie et de la Fédération Wallonie-Bruxelles de manière holistique, dans chaque domaine, qu'il soit commercial, académique ou culturel. La mission s'est articulée autour de ces trois axes sur base de la conviction qu'il existe plusieurs «

tarifaires au commerce. Ainsi, l'UE va supprimer ses droits de douane sur les importations de voitures japonaises (actuellement taxées à 10%) et le Japon va s'aligner sur les normes internationales dans le domaine de l'automobile et de la pharmacie.

Les exportations wallonnes bénéficieront de la levée des droits de douanes sur de nombreux produits agroalimentaires tels que la bière et le chocolat. D'autres opportunités s'ouvrent bien entendu à nos entreprises.

L'enjeu du JEFTA est surtout politique et stratégique pour les deux puissances qui en attendent notamment des retombées en matière de coopération économique et pourraient peser conjointement sur la détermination des normes internationales.

portes d'entrée » pour se faire connaître, se positionner sur le scanner des organisations économiques, académiques ou culturelles, et susciter leur intérêt. En offrant la possibilité à notre public cible d'actionner la porte qu'il privilégie, nous pouvons contribuer au développement économique des entreprises belges et au rayonnement des institutions académiques et culturelles au Japon.

Les résultats de la mission économique wallonne pour les entreprises ayant fait le déplacement ne sont pas encore chiffrés, mais il est indéniable que les contacts établis contribueront à faire connaître le savoir-faire wallon dans l'archipel nippon et jeter de nouveaux ponts. Une belle occasion pour des entrepreneurs ou investisseurs japonais d'apprendre la signification du mot « bonjour » ?

Claire Ghyselen

Salon du Bourget, La Wallonie au top de sa force

Souvenez-vous c'était l'été dernier dernier... 74 entreprises belges, dont 54 wallonnes, étaient présentes au 53e salon aéronautique du Bourget, près de Paris. Rassemblé au sein du stand « Belgian Aerospace », ce contingent, 6^e par sa taille, témoigne encore une fois de la diversité et du dynamisme du secteur face à ses voisins européens et américains.

Événement plus que centenaire, le Salon International de l'Aéronautique et de l'Espace (salon du Bourget) est le plus ancien et le plus grand salon au monde consacré à cette industrie. Pour donner une idée de grandeur, le Salon du Bourget, c'est 2453 exposants, 27 pavillons nationaux, 335 « chalets et 140 milliards de dollars de contrats signés. En 2019, plus de 316 000 visiteurs, dont 140 000 professionnels issus de 185 pays, ont pu admirer 140 aéronefs, des pionniers du ciel aux plus modernes engins aérospatiaux.

UN SALON CLÉ POUR L'INDUSTRIE WALLONNE

Ce salon est un des plus importants pour la Wallonie, notamment en termes de nombre de participants. Pour les exposants belges et wallons, le Salon du Bourget est l'endroit par excellence pour rencontrer leurs partenaires actuels et futurs, présenter leurs activités, leurs dernières innovations, leurs projets récents et faire des affaires.

Partenaire traditionnel de l'AWEX pour l'événement, les entreprises du pôle de compétitivité wallon Skywin représentent quelque 7.500 emplois et 1,6 milliard d'euros de chiffre d'affaires, dont 90% à l'exportation.

Pour vous donner une idée, entre les mastodontes américains, britanniques ou encore français, la Belgique représentait la 6^e plus importante délégation du Bourget. Bref, c'est déjà une reconnaissance en soi !

Pour le pôle SKYWIN, cette édition fut l'occasion d'organiser des rencontres entre exposants wallons et membres de clusters et de régions/pays partenaires, comme le

Québec, la France, le GD de Luxembourg, l'Allemagne... et de dégager de nouvelles pistes de collaboration en faveur du secteur qu'il représente. Il a ainsi organisé plusieurs actions spécifiques durant les journées professionnelles, que ce soit via des petits-déjeuners B2B au chalet wallon, des visites réciproques sur stand, etc.

DIVERSIFICATION ET DYNAMISME DU SECTEUR

Cette année, le collectif belge, pour lequel l'AWEX est maître d'œuvre, en collaboration avec FIT, Skywin et FLAG (Flemish Aerospace Group), s'étendait sur une surface de 1260 m² et était réparti en 8 ilots. Il disposait d'un espace d'accueil commun AWEX/FIT, de manière à permettre à chaque exposant de recevoir ses prospects dans de bonnes conditions.

Parfaitement situé, juste à côté du pavillon officiel du salon (GIFAS) se trouvait... le chalet wallon, contribuant à un networking actif et de haut niveau.

De tailles et d'horizons divers les entreprises wallonnes participantes témoignent du dynamisme et de la diversité du secteur. Regroupés au sein du collectif « Belgian Aerospace », les noms les plus connus comme la Sonaca, Safran Aero Boosters, Thales Belgium, Thales Alenia Space Belgium ou encore la Sabca côtoyaient de plus petites entreprises spécialisées dans l'aéronautique, le spatial ou encore le numérique. Parmi celles-ci, dix nouveaux inscrits : Aérodrôme de Namur, ALX Systems, Amia Systems, Belgium Engine Center (BEC), Materia Nova, Nolisys, Piron Peintures Industrielles, Sima, Sobelcomp et Vitrociset Belgium.

UNE JOURNÉE DÉDIÉE À LA BELGIQUE ET UN CHALET WALLON

Pour marquer l'importance des enjeux économiques du secteur, les ministres fédéraux du Budget et de la Politique scientifique, Sophie Wilmes (MR), son collègue de la Mobilité, François Bellot (MR), le ministre wallon de l'Economie, de l'Industrie, de la Recherche, de l'Innovation, du Numérique, de l'Emploi et de la Formation et Pierre-Yves Jeholet (MR) ont pu rencontrer les entreprises belges et wallonnes durant la « journée belge » pendant laquelle nos entreprises étaient mises à l'honneur. Le 21 juin, lors des journées grand public, l'AWEX a accueilli une délégation d'étudiants en master ingénieurs, en collaboration avec la Fédération des associations belges d'ingénieurs civils (FABI). Ce fut l'occasion pour eux de découvrir par eux-mêmes le travail réalisé par les entreprises présentes et d'interagir directement avec des ingénieurs de haut niveau.

23 juin, clap de fin. De l'avis des entreprises présentes avec l'AWEX, le salon du Bourget est l'endroit par excellence pour faire des affaires. Tout le monde, ou presque, est là. Et tous les acteurs du secteur profitent de l'occasion pour rencontrer leurs partenaires actuels et futurs. C'est aussi l'opportunité rêvée pour voir ses compétiteurs, qui parfois deviennent partenaires dans certains contrats tout en restant concurrents dans d'autres... une des particularités du secteur aéronautique.

D'ores et déjà, rendez-vous est pris pour une 14^{ième} participation, qui aura lieu du 21 au 27 juin 2021.

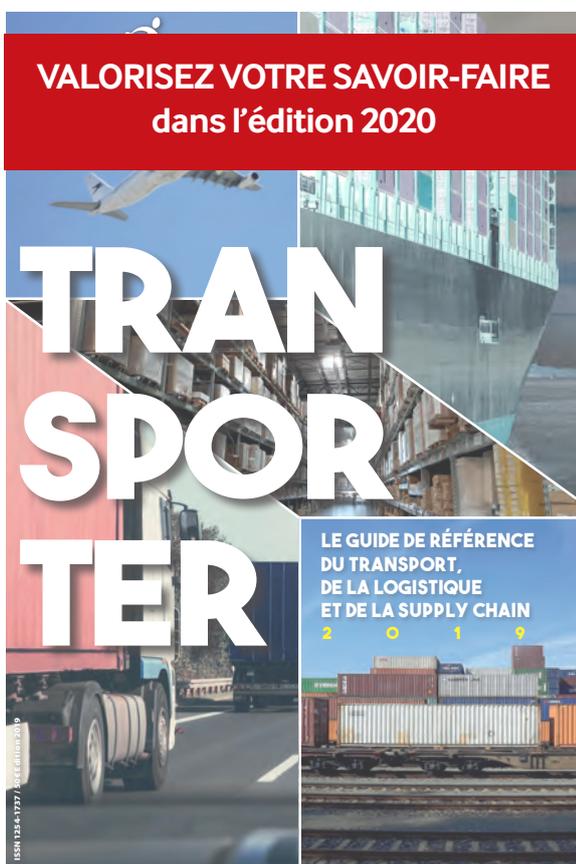
TRANSPORTER 2020

*Un document de référence pour vous faire connaître
et identifier par l'ensemble des chargeurs et experts du métier*

**Réservez votre présence dans l'édition 2020
et choisissez votre emplacement préférentiel !**

Incoterms 2020, Assurances, Emballage, Marquage et contrôle
Douanes, Réglementation du transport, Documents de transport
Taxation du fret, Supply chain et logistique, E-commerce, Marketplaces

Soyez référencé dans la ou les rubriques de vos activités
Annuaire des experts tr. & log.



Être annonceur

www.bit.ly/2UoITKN

Commander en ligne

www.bit.ly/2AVJbie

◆ Tirage à **20 000 exemplaires** ◆ Bouclage **Avril 2020**

CONTACTS

Marie-Laure Biard & Fabien Soudieu

com@classe-export.com

+33 (0)4 72 59 10 10

Skylane Optics Comment une PME wallonne est devenue fournisseur de SpaceX

Passionné par la technologie laser depuis trois décennies, Philippe Bolle a fondé, en 2008, Skylane Optics qui fabrique des transceivers optiques pour opérateurs télécoms. Après avoir conquis l'Europe et l'Amérique latine, la société s'attaque à présent à l'Amérique du Nord. Elle y rencontre déjà un beau succès.

Quand il sort de ses études d'ingénieur industriel en 1990, Philippe Bolle est déjà un fervent adepte du laser, « même si les télécommunications d'aujourd'hui n'existaient pas à l'époque, commence-t-il. À la base, le laser permet de générer de la lumière à forte puissance. » Il entame sa carrière en développant des applications militaires pour de grandes entreprises. Deux ans plus tard, il quitte Liège pour la région bruxelloise où il rejoint une entreprise familiale, Benelux Laser System, active dans le domaine du diamant et de l'industrie technique.

« Jeune ingénieur, je sortais des études avec des idées plein la tête, pas des idées financières, mais technologiques. À l'époque, je créais de nouveaux produits sans trop me poser de questions. » Pendant trois ans, il développe de nouvelles machines pour graver et tailler le diamant au moyen de lasers à semi-conducteurs. Il met au point les premiers peloteurs lasers pour l'industrie textile. « Pendant mes premières années de carrière, j'ai travaillé dans le laser applicatif industriel. Je développais de nouvelles technologies, mais je n'en profitais pas. » Il décide alors de créer sa propre société.

LE LASER POUR LA FIBRE OPTIQUE

Il rejoint alors, comme actionnaire, le groupe français Optilas avec 10 % des parts et ouvre la filiale belge, Optilas Belgique, à Charleroi. Il démarre seul en 1992. En 1998, il emploie déjà 22 personnes. « J'ai évolué dans le laser, mais au lieu de rester dans des technologies applicatives industrielles, j'ai commencé à le déve-

opper pour la fibre optique et je me suis spécialisé dans ce domaine. » Quand Optilas est vendu à un groupe américain, il préfère rester dans le cadre d'une PME, « pour avoir la liberté de pouvoir développer de nouveaux produits ». Il entre alors dans le groupe Laser 2000, déjà actif en Angleterre, en Allemagne et en France.

« Je leur ai proposé de m'occuper de l'Italie, du Benelux et des pays nordiques qui étaient, à l'époque, les pays porteurs dans les télécommunications. » Entré comme actionnaire majoritaire sur ces territoires avec sa société qui porte le nom du groupe, il démarre en 1998 avec un bureau à Milan, un autre à Walcourt-Fraire, dans la campagne namuroise, et un troisième qu'il possède encore à Stockholm. « J'ai redémarré avec quelques personnes. En 2005, des opérateurs télécoms en Europe m'ont contacté. Ils cherchaient un produit qu'on ne trouvait nulle part ailleurs. Ils m'ont demandé si je serais intéressé de le développer pour eux. J'ai décidé de le faire. »

DE L'EUROPE À L'AMÉRIQUE LATINE

En 2008, Philippe Bolle rachète ses parts de Laser 2000, lance la gamme de produits Skylane Optics et crée la société du même nom pour les développer. « Devenu tout à fait indépendant, j'ai d'abord démarré sur mes territoires, l'Italie, le Benelux et les pays nordiques. » De là, il s'étend sur l'ensemble de l'Europe de l'Ouest, ensuite sur l'Europe de l'Est. En 2010, il lance ses laboratoires et une ligne de production dans une salle blanche. « Notre core business, ce sont les transceivers optiques, des mo-



Philippe Bolle
Fondateur de Skylane Optics

dules qui servent à convertir les signaux électriques en signaux lumineux pour injecter de la lumière dans la fibre optique. Aujourd'hui, quand on utilise son téléphone mobile, celui-ci se connecte à une antenne au pied de laquelle se trouve une fibre optique. Pour la télévision ou l'ordinateur, une fibre optique est également installée dans un poteau. Là aussi, le signal optique est converti avec l'un de nos modules. Toutes les villes, tous les pays, les continents sont reliés en fibre optique. » En 2011, il fait de même à São Paulo, au Brésil.

« On produisait nos transceivers pour répondre au marché brésilien. Ensuite, depuis le Brésil, les ventes se sont étendues dans toute l'Amérique du Sud. » Depuis cinq ans environ, des data centers sont installés un peu partout sur la planète pour stocker les données plus proches des abonnés. Des millions de transceivers Skylane sont installés dans ces data centers. « Nos clients sont les différents opérateurs télécoms : Proximus, Voo, Nethys, Telenet, Orange, Free, Dutch Telecom, British Tele-

com... En Europe, nous comptons environ 38 opérateurs télécoms et une vingtaine en Amérique du Sud et en Amérique centrale. » En 2014, pour être plus actif en recherche et développement au niveau européen, Skylane Optics planche sur des projets d'Eurostar, d'Eureka, d'autres de la DG06 de la Région wallonne.

ET AUJOURD'HUI L'AMÉRIQUE DU NORD

Skylane Optics se lance en Amérique du Nord en 2018. En mai de cette année-là, la société ouvre un bureau à Miami, en juillet de la même année, un autre à Mexico et, en octobre, un troisième à Bogota, en Colombie. « En mai 2019, nous avons été acceptés comme fournisseurs chez SpaceX, la société d'aérospatial d'Elon Musk. Ils ont donc choisi les composants d'une petite société wallonne installée à la campagne ! Normalement, à la fin de cette année, nous serons capables d'annoncer d'importants contrats avec des clients en Amérique du Nord. Et dans la foulée, si tout va bien, nous ouvrirons une ligne de production à Atlanta. Bien sûr, il y a des concurrents, mais nous offrons des avantages technologiques. C'est ce qui nous différencie. »

INDUSTRIE 4.0 AUSSI

Par ailleurs, Skylane Optics évolue également dans l'industrie 4.0. « Depuis un an, nous avons fait développer des robots brevetés en Amérique du Sud. Ils vont nous permettre de nous implanter beaucoup plus rapidement sur d'autres continents. Nous voulons aussi mettre plus d'intelligence artificielle dans nos produits. Le client s'attend à avoir toujours davantage de services que simplement un produit mécanique. Il veut pouvoir prévenir des erreurs, des troubles dans son réseau. Nous travaillons énormément au plan informatique aussi. Nous faisons venir pas mal de personnes des Philippines, de Singapour, d'Iran, d'Inde... parce que nous avons besoin de profils très particuliers qu'on ne trouve pas en Belgique. »

Actuellement, le site de Walcourt-Fraire occupe environ 30 personnes. « Nous y avons la R&D, le commercial, les labora-

toires et la production. La partie hardware électronique, mécanique, est fabriquée en Chine où nous avons des sous-traitants. Quand les pièces arrivent en Belgique, nous y plaçons les softwares, les logiciels, à Fraire. De Wallonie, les modules partent vers l'Europe, les anciens pays de l'URSS, l'Amérique centrale, l'Amérique du Sud et l'Amérique du Nord. »

LES GRANDES ÉTAPES D'UNE ATTAQUE DE MARCHÉ

Même si le produit est le même, les marchés sont attaqués de manière différente. « La façon de vendre varie d'un pays à l'autre, selon la culture locale, explique Philippe Bolle. C'est pourquoi je n'engage que des locaux. Au départ, je fonce le premier pour analyser le marché. Comme je suis dans ce domaine depuis 25 ans, je suis reconnu et cela m'est assez facile d'obtenir une étude rapide sur le pays. Ensuite, la première année, je réalise généralement la prospection moi-même. Puis, quand je vois que le marché va être porteur pour nos technologies et que le pays est stable politiquement, nous décidons de bouger. En Amérique du Sud et centrale, la stabilité politique du pays est l'un des points les plus critiques, et cela dépend d'un pays à l'autre. »

Philippe Bolle passe plus que six mois par an à l'étranger. « Les premiers mois de cette année, j'étais aux Etats-Unis et au Mexique. Je suis rentré, puis reparti à nouveau aux US. J'ai la chance que mon fils aîné Quentin travaille avec moi depuis trois ans. Après un master en marketing et en communication internationale au Danemark, en Suède et en Chine, il est parti travailler dans la société au Brésil. Aujourd'hui, il est directeur des opérations à Fraire. Grâce à lui, je peux me consacrer à mes nouveaux territoires, les Amériques. »

95 % DU CHIFFRE D'AFFAIRES À L'EXPORT

Skylane Optics réalise 95 % de son chiffre d'affaires à l'export. « Je travaille avec l'Awex depuis dix ans. J'ai participé à

beaucoup de missions économiques, des missions princières aussi. Les personnes que je dois rencontrer sont, soit le ministre des télécommunications, soit le régulateur des télécommunications, soit encore les opérateurs télécoms, deux ou trois par pays, de grosses entités qui pèsent des milliards. Obtenir un rendez-vous avec des telles entités, le CEO, le CTO, est très difficile si un ministre ou une princesse n'est pas là pour nous aider à ouvrir des portes. »

Depuis deux ou trois ans, la Corée du Sud se montre intéressée. Elle approche également la société wallonne. « Nous les avons repoussés pour le moment parce que, en tant que PME, nous ne pouvons pas attaquer sur tous les territoires en même temps. Quand on rentre dans un pays, on doit installer les supports techniques, les ingénieurs, le service commercial... toute une structure. La prochaine étape sera d'aller voir quelques pays asiatiques. »

Si, avec les Etats-Unis, Skylane Optics se développe comme prévu, en un an, la société wallonne va facilement doubler son chiffre d'affaires réalisé en Europe. « Sans tenir compte des Etats-Unis, nous aurons une croissance d'environ 35 % en 2019 avec 18 millions d'euros de chiffre d'affaires, alors qu'en 2018, il était de 12 millions d'euros. Pour 2020, nous devrions au minimum le doubler. »

NOUVELLE SOCIÉTÉ

L'une des clés du succès de Skylane Optics réside certainement dans le fait que la société ne cesse d'évoluer en matière de technologies et de produits. Ainsi, en 2018, une nouvelle start-up est née, HAN (Home Area Network) Communication. « Avec elle, nous sortons nos programmes R&D sur les smart homes, les smart cities. Si, au départ, nous étions spécialisés dans le transport des données à l'extérieur, depuis six ans, nous travaillons aussi sur le transport des données à l'intérieur des bâtiments, des maisons, des administrations, des industries, des objets connectés... Nous sommes en train de faire valider des brevets avec de nouveaux produits qui devraient être commercialisés à partir de 2020. »

Jacqueline Remits

Amandine Pekel, CEC à Stockholm

Une première année très intense

Après avoir travaillé dans le privé à Hong Kong, Amandine Pekel est installée à Stockholm depuis l'été 2018 en tant que Conseillère économique et commerciale de l'Awex pour la Suède et le Danemark, marchés où elle déploie tout son dynamisme.

« J'ai vécu une première année très intense ! », commence Amandine Pekel. Née dans un petit village près de La Roche en Ardenne où son père est agriculteur, Amandine Pekel étudie le droit, les sciences politiques et les relations internationales à la KUL, l'Université de Leuven. « Je voulais apprendre le néerlandais pour être bilingue dans la perspective d'une carrière à l'international. » Elle suit ensuite des cours à l'Académie diplomatique de Vienne. Après un stage à l'ambassade belge à Vienne, en 2011, de retour à Bruxelles, elle est engagée chez l'assureur-crédit Euler Hermes. « J'étais chargée de poursuivre en justice des débiteurs à l'étranger pour des entreprises belges. Mon premier boulot avait déjà un lien avec l'international. »

Trois ans plus tard, la société l'envoie à Hong Kong pour y ouvrir le bureau de service de recouvrement de dettes en Asie-Pacifique. « Ma première expérience d'expat', une sacrée aventure ! Beaucoup de voyages, c'était chouette, et ça m'a confirmée dans ma volonté de vivre à l'étranger » Pendant deux ans et demi, elle ouvre le service à douze pays. « Quand la société m'a proposé de rentrer en Belgique, j'ai refusé car Hong Kong est une ville très dynamique. Assez addictive ! » Une société de conseil française l'engage alors comme manager de son bureau de Hong Kong. « Nous aidions les PME à exporter, trouver des distributeurs, créer leur société à l'étranger. » Une bonne mise en jambes pour l'Awex.

'JE LE VOULAIS VRAIMENT, CE JOB-LÀ !'

Depuis Hong Kong, elle passe le concours de CEC. Ce qui l'oblige à de nombreux aller-retour durant plusieurs mois. « Je le

voulais vraiment, ce job-là ! Cet effort a été apprécié, je pense, et le fait que je faisais déjà ce métier dans le privé et que j'y avais pris goût. » Un effort récompensé puisqu'elle termine première. « Cela voulait dire que j'allais être très vite en poste ! » Elle opte pour Stockholm.

Un CEC frais émoulu effectue d'abord un stage au cours duquel il rencontre les différentes organisations wallonnes. « Lors des journées diplomatiques, j'ai rencontré mes collègues, la centaine de conseillers de retour en Belgique. C'était formateur », se souvient Amandine. Trois mois plus tard, direction la capitale suédoise. Des actions étant en cours, elle est très vite plongée dans le bain. « Cela va très vite. Il y a les actions, les missions... Au siège des Nations Unies au Danemark, un B2B était organisé entre une dizaine de sociétés wallonnes invitées et des agences des Nations-Unies.

J'ai dû reprendre aussi une mission collective en immuno-oncologie et neurologie en collaboration avec l'attaché scientifique de Wallonie-Bruxelles à Uppsala, avec des entreprises dans les biotechs et des chercheurs francophones en délégation. Au final, un chercheur de l'Institut Bordet va travailler en collaboration avec l'un de ses confrères à Uppsala dans le traitement du cancer du sein. La société Trasys, spécialisée dans les traceurs pour IRM, a remporté le marché public de l'hôpital Karolinka, le plus important hôpital scandinave. Obtenir ces premiers résultats peut prendre des mois. Si on fonctionne beaucoup sur le moment même, un suivi est à faire aussi pour voir ce qui s'est finalement concrétisé. Une des beautés du boulot est d'avoir un grand écart dans les thématiques, d'être très diversifié. »

Avant une mission, le travail préparatoire

est également un gros morceau. « Il faut repérer le bon match entre un secteur d'opportunités nordique et les forces des entreprises wallonnes. On va alors rencontrer des acteurs locaux pour voir s'ils veulent travailler avec nous, où cela va se passer, etc. Ensuite, on réalise une fiche-pays pour détailler les opportunités et les acteurs que l'on va rencontrer, fiche-pays qu'on envoie alors aux entreprises wallonnes. » Celles-ci sont également contactées. « Pour savoir ce qu'elles recherchent, on leur envoie des listes de clients potentiels que nous contactons pour les faire se rencontrer en Suède. Nous préparons un programme collectif, ce qui permet d'ouvrir certaines portes, et un autre B2B, où les exportateurs wallons rencontrent leurs clients potentiels. Ils doivent venir sur place et ne pas espérer un résultat simplement en envoyant un mailing. Quand j'ai commencé dans le conseil en développement international, j'ai constaté que, souvent, des PME voient l'export comme un profit potentiel. Or, il faut d'abord investir avant d'espérer un retour. Plus tard, elles auront un retour sur ce qu'elles ont investi. »

PAYS NORDIQUES : UN MARCHÉ À HAUT POTENTIEL

Les pays nordiques, voilà un marché auquel ne pense pas au premier abord un candidat à l'export. « Le trajet typique d'une PME wallonne qui veut exporter est de commencer par la France, puis les autres pays limitrophes, les Pays-Bas, le Luxembourg, le Royaume-Uni, l'Allemagne. C'est souvent dans un deuxième temps que les pays nordiques apparaissent. Les candidats à l'export devraient y penser plus souvent, ce ne sont pas des marchés à la

grande exportation comme le Vietnam, par exemple, mais pas non plus les Pays-Bas ou la France. L'un des avantages est que tous les Nordiques parlent anglais. »

COMMENT PRÉSENTEZ-VOUS LE MARCHÉ NORDIQUE AUX EXPORTATEURS WALLONS ?

« Nous essayons de nous coordonner entre pays nordiques, la Finlande depuis Riga, la Norvège, et la Suède et le Danemark. Nous présentons le marché nordique comme une sous-région plutôt que comme des pays individuels. Nous organisons nos programmes en coordination pour éviter qu'une entreprise ne fasse qu'une seule prospection sur l'un de ces pays. Généralement, pour les missions collectives, nous proposons deux ou trois pays pour un marché un peu plus important. C'est facile avec la proximité géographique, les capitales étant à une heure de vol l'une de l'autre. Selon la taille des entreprises, nous tentons d'offrir un pays et une extension, Suède et Norvège et, dans chaque pays, deux villes différentes. Par exemple, le secteur de la santé numérique est particulièrement bien développé en Suède et en Finlande. Pour les Smart Cities, il y a de beaux exemples en Norvège et en Finlande. »

QUELS SONT LES DÉFIS À RELEVER POUR ENTRER SUR LE MARCHÉ NORDIQUE ?

« Ce n'est pas comme la Chine où, parfois, on peut être le premier acteur sur le marché, où il y a peu d'acteurs et pas de solutions propres. Alors que les pays nordiques ont déjà leurs technologies et des fournisseurs en place. Donc, ce n'est pas facile d'y rentrer, même si, culturellement, c'est plus proche. Le marché nordique n'est pas non plus aussi ouvert que les marchés émergents et exotiques. Les pays nordiques ont également une incroyable réputation à l'étranger où ils sont considérés comme innovants et riches. Cela peut faire peur aux PME. Un autre défi, les Nordiques

ont une préférence naturelle vers les solutions locales. L'une des premières questions posées à une PME est de savoir si elle a déjà vendu en Suède ou dans un autre pays nordique, voire en Allemagne. Une autre raison de visiter en bloc les Scandinaves. Les Scandinaves sont intéressés par les références de leurs pays limitrophes. Ils ont également une véritable confiance dans les labels de qualité. Une entreprise évoquait ses références à Abu Dhabi, ce qui n'a eu aucun effet sur le client potentiel. Une de ses machines marchait depuis 25 ans à Uppsala ? Cela a immédiatement changé la donne et l'entrepreneur a été invité à revenir. Le marché en Suède a fait la différence. »

LES SCANDINAVES NE SONT PAS AU TOP EN TOUT.

« Une mission de traitement de l'eau a été organisée avec des sociétés wallonnes ayant l'habitude d'aller en Roumanie, au Maroc..., mais qui ne voyaient pas ce qu'elles pouvaient apporter à la Suède. En fait, le traitement de l'eau à Stockholm était au top il y a 40 ans. Il y a eu des manquements et ils importent la plupart de leur technologie dans le domaine, à présent. En Wallonie, il existe des pépites et des innovations qui correspondent parfaitement au marché nordique. »

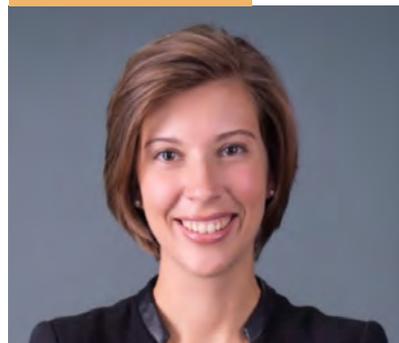
QUELS SONT LES ATOUTS DES PAYS NORDIQUES ?

« Un haut pouvoir d'achat, une population vieillissante, ils sont 'early adopters', premiers à prendre les nouvelles solutions digitales, ils ont un œil pour la qualité et l'innovation, leur priorité, parfois avant le prix, contrairement à d'autres marchés, et c'est un marché de 27 millions de consommateurs. »

LES NORDIQUES ONT LEURS SECTEURS DE PRÉDILECTION.

« Ils sont très forts en matière de préservation de l'environnement, mais nous avons des solutions qu'ils n'ont pas. Par

Amandine Pekel,
CEC à Stockholm



exemple, nous traitons mieux les déchets ménagers en Wallonie qu'en Suède. Les Suédois les brûlent pour le chauffage de ville ou le transforment en biogaz pour les bus. En 2020, l'Awex organise une invitation d'acheteurs suédois dans l'environnement, thème transversal de l'année. Les pays scandinaves seront également invités à la conférence de GreenWin. La Suède (et ses voisins) est également en train d'investir massivement dans le rail et le territoire est vaste. Nous avons en Wallonie un bel écosystème de sous-traitance du rail. Un match est à faire. »

DIGITAL HUB

Depuis cette année, Stockholm est l'un des 10 Digital hubs de l'Awex. « Nous avons des moyens supplémentaires pour connecter les deux écosystèmes. Par exemple, pour la prochaine mission collective sur le thème de la santé numérique, ou l'événement Slush en Finlande à portée plus régionale. Depuis Stockholm, nous rayonnons aussi sur les autres pays. »

LES WALLONS DE SUÈDE.

Amandine Pekel a la double casquette économique et culturelle, Awex et WBI. « Dans mon volet culturel, il y a les Wallons de Suède. Un million de Suédois sur les 10 millions auraient du sang wallon. Je m'implique, par exemple, dans la Semaine wallonne avec la province d'Uppland. Cette activité nourrit aussi la prospection et la promotion de la Wallonie. L'exposition Wallonie, organisée avec WBI à Uppsala, a, par exemple, accueilli 33 000 visiteurs. Ces Suédois sont très fiers de leurs racines wallonnes. En Suède, quand j'évoque la Wallonie, les gens savent de quoi je parle. Ça me change la vie par rapport à Hong Kong ! »

Jacqueline Remits

AGENDA DES SALONS

OCTOBRE

■ **SALON DU LIVRE**
ÉDITION - ARTS GRAPHIQUES
19 & 20 Octobre 2019
Francfort - ALLEMAGNE

■ **NATEXPO (**
Agroalimentaire
20 & 22 Octobre 2019
Paris - FRANCE

■ **MISSION ÉCONOMIQUE**
Multisectoriel
22 au 25 Octobre 2019
Bucarest, Timisoara - BULGARIE

■ **MISSION TECHNOLOGIQUE**
Multisectoriel
23 & 24 Octobre 2019
Houston - ÉTATS-UNIS

NOVEMBRE

■ **JOURNÉE DE CONTACTS**
Chimie - Physique
Novembre 2019
La Haye - PAYS-BAS

■ **JOURNÉES DE CONTACTS +**
ACTIONS DE RELATIONS PUBLIQUES
Multisectoriel
Novembre 2019
Islamabad + Rawalpindi ou Lahore -
PAKISTAN

■ **MISSION TECHNOLOGIES VERTES**
Environnement
Novembre 2019
Lausanne - Basel - Zurich - SUISSE

■ **CONGRÈS SPÉCIALISÉ**
Biotechnologies
Novembre 2019
Buenos Aires- ARGENTINE

■ **MISSION ÉCONOMIQUE**
Multisectoriel
02 au 10 Novembre 2019
Nairobi + Kampala
KENYA + OUGANDA

■ **WEB SUMMIT**
Numérique
04 au 07 Novembre 2019
Lisbonne -PORTUGAL

■ **BIO-EUROPE FALL**
Biotechnologies
11 au 13 Novembre 2019
Hambourg -ALLEMAGNE

■ **MISSION PRINCIÈRE**
Multisectoriel
16 au 22 Novembre 2019
Shanghai + Pékin + Shenzhen -CHINE

■ **MEDICA + COMPAMED**
Santé - Sciences du vivant
19 au 21 Novembre 2019
Düsseldorf - Allemagne

■ **SMART CITY EXPO WORLD**
CONGRESS
Numérique
19 au 21 Novembre 2019
Barcelone - ESPAGNE
BIG5 SHOW
Construction - Matériaux -
Architecture
25 au 28 Novembre 2019
Dubai - EMIRATS ARABES UNIS

MISSION COMMERCIALE
Multisectoriel
25 au 29 Novembre 2019
Bogota + San Rosé -
COLOMBIE + COSTA RICA

INVITATIONS ACHETEURS
Bien-être - cosmétique
26 & 27 Novembre 2019
Wallonie - BELGIQUE

MED-IT
Numérique
26 au 29 Novembre 2019
Skhirat - MAROC

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