

CLASSE EXPORT Wallonie

LE MAGAZINE FRANCOPHONE DU COMMERCE INTERNATIONAL

30

MARS
AVRIL
2020



Wallonia.be

EXPORT
INVESTMENT

LE MARITIME VA VERS LE GREEN



SÉNÉGAL

Marché en plein développement



AGROALIMENTAIRE

Ça bouge dans le secteur



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. 36

Dossier Secteur

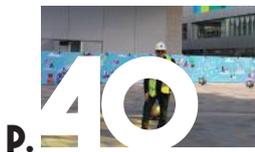
Les nouvelles tendances dans l'agroalimentaire : ça bouge dans le secteur



P. 6

Portrait CEC

Justine Colognesi, CEC à Pékin
Une passion chinoise



P. 40

Leader Mondial

Buzon Pedestal International
Numéro un des plats dans le monde



P. 8

Sénégal

Un marché proche en plein développement



P. 42

Stratégie à l'exportation

I-care
Maintenance prédictive wallonne sur les cinq continents



P. 15

Développement durable

Entre idéalisme et pragmatisme



P. 44

Retour de mission

- Technique ou artistique, le savoir-faire wallon à l'assaut des musées internationaux
- BIOFACH 2020 « Pour une première participation, ce fut un succès ! »



P. 16

Portrait

Interview d'Agnès Flémal, Directrice Générale de WSL



P. 46

Le Botswana

Un marché comme un diamant brut



P. 19



P. 48

Service AWEX

Partenariats technologiques et innovation



P. 49

Agenda

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



ÉDITEUR

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

DIRECTEUR DE PUBLICATION

Marc Hoffmeister

RÉDACTEUR EN CHEF

Nicole Hoffmeister

RÉDACTION

redaction@classe-export.com
Ont participé à ce numéro :
Marc Hoffmeister
Jacqueline Remits
Alain Braibant
Mégane Danneels
Jonathan Avau
Marie Miceli

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 :
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



Mastercard : son centre européen de cyber-résilience à Waterloo

Mastercard a annoncé le développement de son premier centre européen de cyber-résilience. Installé à Waterloo, au siège européen de Mastercard, il s'agit du premier investissement de ce genre réalisé par le groupe en dehors d'Amérique du Nord. Ce centre de sécurité physique et cybernétique, ultra sophistiqué, favorisera la coopération entre secteurs public et privé, mais aussi avec les organismes de réglementation, dans le but d'améliorer la résilience du groupe en Europe. Ce nouvel établissement souligne la volonté de Mastercard face aux menaces qui pèsent sur l'écosystème européen de paiement, notamment sur les institutions financières et les fintechs.

Plateforme unique de cyber-sécurité à l'échelle de toute la région, ce centre réunira des équipes transversales issues de la communauté mondiale de Mastercard. Il travaillera avec plusieurs centres

nationaux de veille cybernétique, ainsi qu'avec des groupes industriels, des organismes en charge de l'application des lois et des banques centrales de toute l'Europe pour prévenir et lutter contre la cybercriminalité internationale et les menaces à la sécurité en général. En effet, il rassemblera des experts de la sécurité en ligne et physique.

Il simplifiera la communication en interne entre les équipes de Mastercard et, en externe, avec les clients, partenaires et parties prenantes. Cette accélération permettra de réagir plus vite et de gagner en efficacité en cas d'événement mondial, de catastrophe naturelle, d'incident de service et de sécurité, tout en assurant le respect des lois de confidentialité en vigueur aux quatre coins de la planète. Le centre de Waterloo permettra également d'approfondir les connaissances et de mutualiser les bonnes pratiques avec les législateurs et les grandes agences d'application des lois en Europe. Il sera inauguré officiellement au début de l'année prochaine.

Univercells : un financement de 50 millions d'euros

Univercells, société biotechs basée à Nivelles, a trouvé un partenaire, la société américaine d'investissement KKR, pour développer sa nouvelle plateforme Gamma Biosciences pour la production rationnelle de vaccins, mais aussi financer l'innovation et le développement de nouveaux produits et accélérer la commercialisation. La société avait déjà reçu un important financement de 12 millions d'euros de la prestigieuse Bill & Melinda Gates Foundation, auxquels se sont ajoutés, par la suite, 4 millions d'euros.

La société développe de solutions clé en main pour la production de différents vaccins et de produits bio-thérapeutiques à livrer à prix abordable grâce à un nouveau concept d'unités de production. L'objectif est de diminuer grandement les coûts de production et de permettre ainsi à un maximum d'enfants dans le monde d'être vaccinés, essentiellement contre la polio. L'urgence est là, la pénurie de vaccins étant réelle. Sur le site de Nivelles, une

unité de production de vaccins a été installée. Quatre unités permettraient la production de 50 millions de doses de vaccins par an pour un coût 80 % moins élevés que les vaccins actuels. L'installation d'une unité de production coûte également beaucoup moins cher que celle d'une unité classique. L'idée est de produire des vaccins dans de petites unités essentiellement dans les pays où les besoins sont les plus criants.

AMB Ecosteryl : prête à répondre à la crise du coronavirus

Avec ses unités de traitement des déchets médicaux, la société montoise AMB Ecosteryl est prête à faire face à la crise du coronavirus. Présente en Asie, elle espère pénétrer le marché chinois. Cette société familiale conçoit et fabrique des équipements qui offrent une solution sûre et respectueuse de l'environnement pour le traitement des déchets biomédicaux. Cette solution de technologie propre est utilisée pour la stérilisation et le recyclage des déchets hospitaliers, associant un broyage puissant à un chauffage à sec par micro-ondes. Ces déchets générés par les

hôpitaux, et potentiellement contaminés et dangereux, posent un problème partout dans le monde. AMB Ecosteryl est spécialisée dans la construction de machines conçues pour le traitement de ces déchets comme les seringues, les poches de soins, les compresses, les aiguilles... tout le matériel médical en contact avec les patients. Le système transforme un déchet dangereux et volumineux en un déchet non-dangereux, ménager et réduit à 80 % de son volume. Une technologie brevetée. La société montoise a déjà installé plus de 150 machines de traitement de déchets

hospitaliers dans 50 pays, exportant 100 % de sa production. Dans les pays les plus pauvres, ces déchets, non-traités, sont jetés grossièrement en décharges avec les ordures ménagères, ce qui peut évidemment provoquer des épidémies. Que dire alors quand un virus est là, que ce soit Ebola en Afrique, ou le Coronavirus au départ de la Chine. AMB Ecosteryl est prête à répondre aux demandes pour ses machines.

Alvalux : réparer les cicatrices

Basée à Liège, Alvalux propose un dispositif médical portable capable d'améliorer les cicatrices. Ce produit est commercialisé en ligne depuis l'été dernier. Une levée de fonds de 3 millions d'euros est prévue en 2020. Serial entrepreneur américain, originaire de Californie, Michel Alvarez s'est installé en Belgique pour y créer une première société, puis Alvalux en 2015.

Depuis sa création, la société s'est associée à des universités, des chercheurs et des entreprises belges pour faire progresser ses programmes de recherche et de développement de produits. La start-up, qui bénéficie du soutien de la Région wallonne pour 1 million d'euros et de Noshag pour 450 000 euros, va également recevoir des fonds via la plateforme Spreds à hauteur



de 500 000 euros.

Dénoté Cicalux, le dispositif médical portable est destiné au traitement des cicatrices refermées et sèches. Il combine trois traitements ayant fait leurs preuves dans l'amélioration de la cicatrisation et de l'apparence des cicatrices : feuilles de silicone, chaleur infrarouge et soulagement de la tension. Il peut être porté à n'importe quel moment et à tout endroit. Il est simple à utiliser et facile à porter. Il est principalement destiné à la cicatrisa-

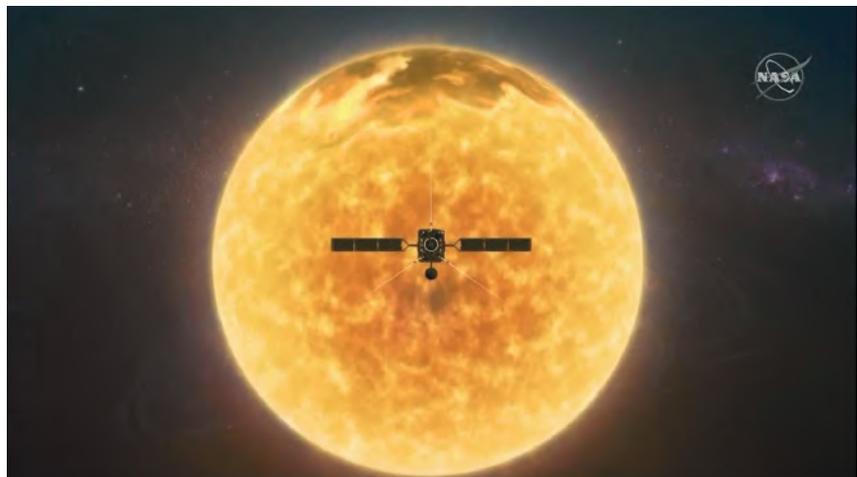
tion post-césarienne, à l'abdominoplastie, à l'hystérectomie et à la chirurgie mammaire. Assemblé en Belgique, le produit se vend en différentes versions et sans ordonnance. Alvalux a démarré le déploiement commercial en ligne de son produit en juin 2019.

L'objectif de l'entreprise est de devenir leader mondial dans le domaine des micro-technologies électriques intelligentes, portables et personnalisées pour la santé. D'autres produits sont en cours de développement. Au programme de 2020, outre la levée de fonds, l'ouverture d'un bureau à San Diego, en Californie. A terme, une plateforme complète de dispositifs médicaux liés à la régénération de tissus et cellulules devrait voir le jour.

Centre Spatial de Liège : son savoir-faire à bord de Solar Orbiter

Le 10 février dernier, la fusée Atlas a emporté le satellite Solar Orbiter depuis la base américaine de Cap Canaveral en Floride. Cette mission, portée par l'Agence Spatiale Européenne (ESA) en collaboration avec son homologue américaine, la NASA, souhaite étudier le soleil de très près afin d'en comprendre les comportements et la façon dont ceux-ci affectent l'environnement spatial de la terre. Parmi, les instruments embarqués, les imageurs EUI (Extreme Ultraviolet Imager) et SOHO Hi (Solar Orbiter Heliospheric Imager) passés entre les mains des ingénieurs du Centre Spatial de Liège (CSL) et du STAR Research Institute de l'Université de Liège.

L'instrument EUI a été conçu, aligné et testé au CSL avec l'aide d'un consortium européen. Il prendra des images in situ de la couronne solaire à différentes longueurs d'onde UV. Le CSL a également travaillé sur l'instrument américain SOHO Hi. Il a réalisé le design des optiques, des mesures de caractérisation des coatings et des mesures de lumières parasites pour



le NRL (Naval Research Laboratory). Il va permettre d'imager à la fois le flux quasi stable et les perturbations transitoires du vent solaire sur un large champ de vision en observant la lumière solaire visible diffusée par les électrons du vent solaire.

Quatre semaines après le lancement, le Solar Orbiter a atteint son orbite et les portes du télescope se sont ouvertes pour permettre aux instruments embarqués de

prendre leurs premiers clichés et envoyer leurs premières données. C'est l'Observatoire Royal de Belgique, au niveau belge, qui gère et coordonne l'analyse des images du soleil générées par l'instrument EUI. Le projet EUI a été lancé en 2008 sous la direction scientifique de l'Observatoire Royal de Belgique et la direction technique du CSL et développé par un consortium européen.

Justine Colognesi, CEC à Pékin Une passion chinoise

C'est sa passion pour la langue chinoise, depuis ses études, qui a conduit Justine Colognesi à suivre un parcours qui l'a menée, voici un peu plus d'un an, au poste de conseillère économique et commerciale de l'Awex et représentante de WBI à Pékin. Un double job passionnant. Qui ne l'empêche pas de rêver d'ailleurs.



Justine Colognesi
CEC à Pékin

versité à Tianjin et la deuxième année à Pékin. Cette expérience m'a plu. »

UNE EXPÉRIENCE MAROCAINE

A son retour en Belgique, Justine Colognesi entame sa carrière à la Chambre de commerce belgo-chinoise. « Ce premier emploi m'a permis de garder un lien avec le monde chinois et de continuer à pratiquer le chinois après mon retour en Belgique. Cette Chambre organise des événements de networking, des séminaires à destination des entreprises belges qui veulent exporter en Chine, elle accueille aussi des délégations chinoises. » Six mois plus tard, elle décroche un stage rémunéré au sein de la section Asie-Pacifique du service européen pour l'action extérieure de la Commission européenne.

« Pendant six mois également, j'ai principalement fait de l'analyse des relations entre la Chine, l'Union européenne et l'ASEAN. C'était de la géopolitique et de la diplomatie économique. » Ne trouvant pas d'opportunités intéressantes lui permettant de continuer à travailler en lien avec la Chine, elle passe ensuite un an au ministère des Finances. « Je suivais les questions financières au niveau européen et international. »

Un an plus tard, la jeune femme repart à l'international. Au Maroc, cette fois, pour travailler pour Enabel, l'agence belge de développement. « Mon master en économie portait principalement sur l'économie du développement. Depuis longtemps,

j'avais envie de vivre une expérience dans un pays arabe et d'apprendre l'arabe. Je travaillais pour un programme qui visait à améliorer l'intégration économique des personnes migrantes au Maroc, via un soutien aux autorités marocaines, mais aussi des aides pour les projets d'entrepreneuriat. Il y avait également une partie liée à la Belgique dont l'objectif était de mobiliser la diaspora marocaine en Belgique, de l'accompagner et de l'aider à réinvestir dans des projets productifs au Maroc. Ce boulot me plaisait beaucoup. » Entre-temps, elle postule à l'Awex et réussit le concours en novembre 2017. « C'était le job de mes rêves. J'ai donc quitté le Maroc que j'aimais beaucoup. Peut-être pourrais-je y retourner un jour via l'Awex ! »

DOUBLE CASQUETTE AWEX-WBI

Dans un premier temps, c'est le retour en Belgique et deux mois de stage à l'Awex à Bruxelles. Le hasard faisant bien les choses, le poste de CEC à Pékin se libère. Justine Colognesi part en Chine en novembre 2018. « Mon travail ici est un peu particulier parce que Pékin est l'un des rares postes multiservices, il intègre à la fois l'Awex et WBI. Je représente les deux organismes, j'ai deux fonctions et deux cartes de visite. Je suis conseillère économique et commerciale pour l'Awex et représentante de Wallonie-Bruxelles International. Les missions sont différentes, mais complémentaires. Mon équipe compte 5 personnes, 3 travaillent pour WBI et 2 pour l'Awex. Pour l'Agence, nous assurons des missions commerciales, nous essayons d'attirer des investissements étrangers en Wallonie et nous accompagnons les exportateurs. Pour WBI, c'est le volet culturel, académique, recherche et innovation que

« Durant mes études, j'avais envie de faire quelque chose de différent et d'apprendre une nouvelle langue qui n'avait rien à voir avec celles que je parlais déjà, commence Justine Colognesi, conseillère économique et commerciale de l'Awex à Pékin. Et aussi parce que, dans le domaine de l'économie et des relations internationales, c'était clair déjà à l'époque qu'on n'allait pas pouvoir se passer de la Chine. J'ai donc suivi une mineure en études chinoises. Cela me paraissait aussi être un atout pour trouver du travail. »

Née à Bruxelles, Justine Colognesi grandit dans le Brabant wallon. Diplômée en relations internationales et en économie de l'UCL, elle part en 2013 en Chine pendant deux ans avec une bourse WBI.

« Ma prof de chinois m'a aidée à obtenir cette bourse qui me donnait la possibilité d'encore progresser. Je suis partie en Chine, mais sans attente particulière. A l'origine, je n'avais pas une passion pour la Chine comme certaines personnes peuvent l'avoir pour la calligraphie, la peinture, les arts martiaux... Je voulais vivre une expérience de vie à l'étranger, améliorer mon chinois. C'était un peu aussi une année de voyages avant de commencer à travailler. La première année, j'étais dans une uni-

Ville de Pékin



nous développons. Une partie du travail est la même, même si les secteurs sont différents. On réalise pas mal de prospection pour les entreprises, mais pour les opérateurs culturels et académiques, on fait en réalité aussi parfois de la prospection : on les aide à trouver des partenaires, par exemple, des maisons d'édition pour des écrivains ou des tourneurs pour des troupes de théâtre.

Chaque personne de mon équipe a ses spécificités et chacune a un carnet d'adresses liées aux secteurs dont elle s'occupe. De façon proactive, nous recherchons des investisseurs chinois qui seraient intéressés de s'installer en Wallonie, mais pour l'export en principe, et sauf si on entend parler d'une opportunité qui pourrait bénéficier à l'une de nos entreprises, on travaille sur demande car on est fort sollicités. Mes journées sont chargées, mais aussi très variées. Comme je le dis parfois à des amis pour caricaturer, il m'arrive de visiter le matin une entreprise de traitement de déchets et l'après-midi, de participer à l'inauguration d'une exposition d'un artiste belge. C'est ce qui rend mon travail super intéressant. Il n'y a pas de quoi s'ennuyer, il se passe chaque jour quelque chose de différent. »

La mission princière qui s'est déroulée en novembre dernier a donné chaud à la petite équipe. « Elle a eu lieu un an après mon arrivée en Chine. C'était très rapide, d'autant plus que c'était la plus grosse mission jamais organisée par la Belgique. Ce poste étant bi-régional, on s'occupe

des entreprises wallonnes et bruxelloises. Pour la mission, il y avait 90 entreprises wallonnes et 50 entreprises bruxelloises. Et pour toutes celles qui l'avaient demandé, nous avons organisé des rendez-vous B2B. En tout, en dehors des B2B collectifs, nous avons organisé environ 200 rendez-vous individuels, à raison de 3 et 5 par entreprise. C'est un énorme travail d'abord d'analyser les produits, ensuite de trouver les bons partenaires, puis il y a l'aspect logistique, les rendez-vous à fixer, les interprètes à trouver pour tout le monde. En Chine, les discussions se font la plupart du temps en chinois. »

DANS LES VIEUX QUARTIERS DE PÉKIN

Justine Colognesi habite dans les vieux quartiers de Pékin. « Au cœur de la ville, autour de la Cité interdite. Comme l'endroit est assez central, je me déplace beaucoup à vélo. Il y a de plus en plus d'expats amoureux de la Chine qui habitent dans ces maisons traditionnelles. La mienne est rénovée, celles des Chinois ne le sont généralement pas. Ce sont souvent des gens assez pauvres : mes voisins n'ont pas de sanitaires chez eux et ils utilisent ceux qui se trouvent dans la rue. »

Comment se passe la vie à Pékin avec le coronavirus ? « Pour le moment, il y a énormément de règles à respecter. Le port du masque est obligatoire. Il y a des contrôles de température partout, pour entrer dans les magasins, les centres commerciaux et les quelques restaurants encore ouverts...

Chacun a maintenant une carte pour accéder à son quartier et les non-résidents n'ont souvent pas le droit d'y entrer. Alors que les chiffres de contamination sont vraiment rassurants, j'ai l'impression que les règles sont de plus en plus strictes. En général, à Pékin, tout est toujours plus strict, parce que c'est la capitale, donc tout est plus surveillé, plus contrôlé. J'espère que cette situation va bientôt rentrer dans l'ordre. A mon avis, il faudra compter au moins un mois, voire deux, avant que la situation redevienne normale. »

UN RÊVE D'AFRIQUE

Après Pékin, où aimerait-elle aller ensuite ? « J'aimerais rester 4 ans à Pékin et ensuite partir en poste en Afrique. Alibaba a choisi Liège pour son hub européen et le Rwanda pour son hub en Afrique. Un poste de l'Awex vient d'y être ouvert... Il y a beaucoup d'activités chinoises partout en Afrique et souvent des liens avec d'autres régions du monde. Il pourrait, par exemple, y avoir des ponts entre Kigali et Liège. »

La jeune femme n'oublie pas de se détendre. « Je fais beaucoup de sport. Je voyage aussi, en Chine et ailleurs. J'aime également faire des randonnées. J'ai de la chance car Pékin est entourée de montagnes et la Grande Muraille offre de nombreuses possibilités d'aller camper, randonner, durant les week-ends. »

Jacqueline Remits

SÉNÉGAL

Un marché proche en plein développement

Une mission économique princière se déroulera au Sénégal, du 7 au 10 juin 2020 sous la présidence de la Princesse Astrid. Pays francophone de l'Afrique de l'Ouest aux potentialités multiples, le Sénégal ne manque pas d'attraits pour séduire les exportateurs wallons qui, de leur côté, ont des atouts évidents à faire valoir sur ce marché émergent.

En bordure de l'océan Atlantique, le Sénégal partage ses frontières avec la Mauritanie, le Mali, la Guinée, la Guinée-Bissau, tandis que la langue formée par la Gambie sépare la Casamance au sud du reste du pays. Celui-ci doit son nom au fleuve qui le borde au nord et à l'est. Indépendant depuis 1960, il compte près de 16 millions d'habitants pour une superficie de près de 6 fois la Belgique. Pays francophone de l'Afrique de l'Ouest, le Sénégal est l'un des pays les plus stables d'Afrique. C'est aussi un marché à la grande exportation tout en étant relativement proche de la Wallonie. Et avec une proximité culturelle et un capital sympathie envers l'Europe. Un vol de 5 heures et demi et on y est.

PLAN SÉNÉGAL EMERGENT

Conduit depuis 2012 par le Président Macky Sall, élu et réélu démocratiquement, le pays possède une grande tradition démocratique. « On se rappellera que le Sénégal est le pays qui a vu naître Léopold Sédar Senghor, le premier Africain à siéger à l'Académie française et le premier Président de la République du Sénégal entre 1960 et 1980 et aussi Abdou Diouf qui lui a succédé pendant 20 ans, souligne Dominique Delattre, directeur Afrique et Moyen-Orient à l'Awex. Pendant 40 ans,

le pays a donc connu deux grands chefs d'Etat emblématiques. Le pays est aujourd'hui une économie en plein développement, avec des taux de croissance qui se situent annuellement à environ 7%. Dès son élection en 2012, le Président Macky Sall a veillé à restaurer l'image extérieure du Sénégal. En 2014, il a lancé le Plan Sénégal Emergent (PSE) qui donne de l'espoir à la poursuite de la relance économique. »

Une série d'investissements, de nouvelles orientations à finalité économique concernent de nombreux secteurs dont l'agriculture, les grands travaux d'infrastructures et les services de transport, l'assainissement des eaux, l'énergie, l'environnement, les TIC, le tourisme, la santé, l'éducation et la formation. « Visiblement, le Sénégal a pris conscience du rôle essentiel qu'il peut jouer aujourd'hui en Afrique de l'Ouest et souhaite valoriser au mieux les nombreux arguments dont il dispose. A l'instar d'autres pays émergents d'Afrique subsaharienne, le Sénégal a résolument décidé de prendre son avenir en main dans le but de faire émerger rapidement un secteur privé capable de développer sa propre économie et de créer de nouvelles activités génératrices d'emploi. D'abord au travers de grands projets et chantiers qui devraient faire émerger des vocations économiques. Et ainsi inciter chez les jeunes

Sénégalais et Sénégalaises l'envie de faire prospérer leur pays. Mais aussi avec le soutien de projets moins ambitieux, mais susceptibles de participer activement à la mise en place d'un tissu économique local composé de PME. Le développement de la croissance dite incluse du pays fait d'ailleurs partie des objectifs de la coopération prioritaire mise en place au Sénégal par les Gouvernements de Wallonie et de la Fédération Wallonie-Bruxelles »

Tout doucement, Dakar s'érige en hub de la pointe de l'Afrique de l'Ouest. « Cette dimension régionale englobe la Guinée-Conakry, la Guinée-Bissau, la partie ouest du Mali en montant jusqu'à la partie sud de la Mauritanie, la Gambie au milieu et le Cap Vert, précise Ivan Korsak, conseiller économique et commercial de l'Awex à Dakar, désigné par Bruxelles, travaille pour les trois Régions. Ces pays ont un développement moins rapide que le Sénégal. Celui-ci devient de façon naturelle un pôle où on peut commercer, fonder des sociétés. On peut y avoir une activité économique qui s'étend aux pays environnants. »

DIAMNIADIO, UNE NOUVELLE VILLE ET DES OPPORTUNITÉS

A proximité de Dakar, une toute nouvelle

ville est en train de sortir de terre. A côté du nouvel aéroport international Blaise Diagne de Diass, situé à 50 kilomètres de la capitale, le grand projet du Président Sall est le futur pôle urbain et parc technologique de Diamniadio, en construction et en plein développement, avec l'ambition de devenir une smart city. « L'idée est d'en faire une ville administrative à laquelle viendraient idéalement s'ajouter des investissements privés. » Il complètera l'axe autoroutier Dakar-Diass et comprendra un centre de conférences, une zone économique, un parc immobilier, des administrations, des établissements privés, l'aménagement d'une Cité du Savoir. Deux pôles ministériels ont été construits.

« Depuis le printemps dernier, plusieurs ministères ont été placés dans ces pôles, détaille Ivan Korsak. Les Nations-Unies y construisent leur nouveau siège. Quand il sera terminé, les différentes agences quitteront Dakar pour s'y installer. Un nouveau stade de football est également en construction. Une fois que le chemin de fer sera opérationnel pour le public, ce qui devrait se faire très prochainement, selon le gouvernement, les possibilités de transformation vont s'accélérer. »

Cette toute nouvelle ville devrait générer pas mal d'opportunités pour nos entreprises. Lors de la mission économique organisée par l'Awex au Sénégal en 2017, les participants, dont Laurent Minguet, avaient visité le chantier de Diamniadio. « Nous avons visité de grands halls destinés à accueillir des entreprises et une université en travaux et où des chercheurs travaillent déjà, nous avait détaillé l'homme d'affaires liégeois, consul honoraire du Sénégal pour les provinces de Liège et du Luxembourg.

Les Sénégalais ont la volonté de dire aux entreprises étrangères de venir chez eux. C'est vrai qu'elles peuvent bénéficier d'une main d'œuvre abondante et très bon marché. Dakar est aussi l'une des grandes portes d'entrée de l'Afrique de l'Ouest. Pour un entrepreneur qui veut faire du commerce dans cette région, ce sera intéressant de s'installer à Diamniadio.



Il disposera de toute la logistique, des entrepôts, etc. Situé non loin de Dakar, ce pôle économique permettra à l'ensemble de la région de se développer, alors que la capitale est complètement saturée. »

GISEMENTS GAZIERS ET PÉTROLIERS

Autre atout du Sénégal, des gisements gaziers et pétroliers ont été découverts au nord et au sud du pays en 2012. L'exploitation devrait commencer bientôt. « La stratégie est de construire des centrales au gaz afin d'obtenir une électricité bon marché et d'en faire bénéficier les entreprises aussi. Historiquement, le Sénégal produit de l'électricité avec du pétrole, ce qui coûte cher. Avec du gaz, on pourrait enfin disposer d'électricité bon marché. » Les entrepreneurs wallons ont des atouts à faire valoir au Sénégal. « Nous sommes francophones, mais nous n'avons jamais été colonisateurs, avait ajouté Laurent Minguet. Les Wallons ont un capital sympathie certain au Sénégal. Nous avons aussi l'avantage d'être, à une heure près, dans le même fuseau horaire. C'est très important pour faire du business international. »

Ivan Korsak, apporte des précisions : « Le Sénégal va lancer une nouvelle série d'octrois de licences de pétrole et de gaz. La Belgique investira de manière substantielle dans une agropole dans le centre du Sénégal pour aider le pays à moderniser son agriculture et à attirer davantage d'investisseurs privés. On peut également citer :

- Le programme d'électrification rurale de 300 villages dans les régions de Kaffrine, Fatick et Kaolack (centre) ;
- La Société d'aménagement et de promotion des côtes et zones touristiques du Sénégal (SAPCO) qui va démarrer, d'ici 2022, un projet d'aménagement et de développement touristique dans la région de Louga (nord) ;
- Les réserves de fer connues à Kédougou (Sénégal oriental) qui sont évaluées entre 700 et 800 millions de tonnes par l'Institut des Sciences de la terre de Dakar ;
- Le Programme d'appui aux communes et agglomérations du Sénégal, financé par l'Etat, la Banque mondiale et l'Agence française de développement ;

- L'Union européenne a accordé au Sénégal un financement destiné à la lutte contre les changements climatiques et l'érosion côtière ;
- Le Programme d'urgence pour la modernisation des axes et territoires frontaliers (PUMA) annonce un programme de 15 postes de santé à réaliser ;
- La phase II du Promovilles, le Programme de modernisation des villes pour les localités de Dakar, Matam, Touba, Tambacounda et Mbour, qui est lancée. Ce programme prévoit l'installation de 6 systèmes d'alimentation en eau et l'éclairage pour 14 villages à Kébémér, ainsi que la distribution de 23 équipements post-récolte dont 8 à Louga, 2 à Kébémér et 13 à Linguère ;
- Des investissements qui seront injectés dans la région de Diourbel pour la réalisation de 24,8 km de voirie, 1 348 lampadaires pour l'éclairage public et 27 km de réseau de drainage d'eaux pluviales ;
- La Banque Africaine de Développement (BAD) qui a accordé un prêt dédié au financement du projet de valorisation des eaux pour le développement des chaînes de valeur agricoles ;
- Une enveloppe qui a été dégagée dans la région de Kaffrine afin de booster l'économie sociale et solidaire ;
- Le Sénégal a l'ambition de maintenir une position de pays leader innovant en Afrique dans le domaine du numérique avec pour slogan 'le numérique pour tous

et pour tous les usages en 2025 au Sénégal avec un secteur privé dynamique et innovant dans un écosystème performant'. Le coût total du plan d'actions constitué de 28 réformes et 69 projets est de 1 361 milliards de F CFA. »

Ces informations se retrouvent condensées dans la newsletter mensuelle que publie, à destination des entreprises belges, le bureau économique de l'Awex à Dakar.

ACCROÎTRE LE POUVOIR D'ACHAT

Le gouvernement a adopté d'importantes mesures afin d'accroître le pouvoir d'achat de la population par la baisse du prix de denrées alimentaires (par exemple, le riz), la réduction d'impôts pour les fonctionnaires, la baisse des loyers, le lancement d'une couverture maladie universelle. Il a également pris des dispositions afin de procéder à un assainissement sans précédent de la vie politique avec la création d'un office national contre la fraude et la corruption.

Pour résoudre définitivement le conflit casamançais, le Chef de l'Etat a lancé en 2014 le projet du Pôle de développement de la Casamance (PPDC), dotée d'une enveloppe de 23 milliards de FCFA (35 millions d'euros), financée par la Banque mondiale à hauteur de 20 milliards de FCFA. Ce projet a pour objectifs la réhabilitation de 30 000 hectares de rizières, la promotion de l'horticulture et la construction, de routes, ainsi que d'autres initiatives visant à désenclaver cette région du sud.



Les rizières d'Eloubalin

Acteur politique considérable avec quelque 80 postes diplomatiques et sièges d'agences et programmes internationaux, le Sénégal a prouvé que son rôle et sa culture diplomatiques restent incontournables sur la scène internationale et dans la sous-région ouest-africaine. La récente élection du Sénégal au Conseil des Droits de l'homme des Nations-Unies en est une preuve. Le Sénégal est membre de nombreux organismes internationaux, entre autres, de l'Organisation des Nations-Unies (ONU), de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC), de l'Organisation Internationale de la Francophonie (OIF), du Groupe des 15 (G-15), de l'Organisation de la Conférence Islamique. Le pays entretient des relations privilégiées avec l'Union européenne dans le cadre des Etats d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (Groupe ACP).

DURIZ AUX MINES D'OR

Le secteur primaire (18 % du PIB) occupe la



La phase II du Promovilles, le Programme de modernisation des villes pour les localités de Dakar, Matam, Touba, Tambacounda et Mbour, qui est lancée. Ce programme prévoit l'installation de 6 systèmes d'alimentation en eau et l'éclairage pour 14 villages à Kébémér, ainsi que la distribution de 23 équipements post-récolte dont 8 à Louga, 2 à Kébémér et 13 à Linguère

moitié de la population. Le Président Sall a fixé comme objectifs principaux de parvenir à l'autosuffisance alimentaire, notamment en matière de riz, et de redynamiser la filière de l'arachide. Parallèlement, il souhaite diversifier les cultures et mécaniser le secteur agricole. En effet, le Sénégal possède un climat favorable, des terres et de l'eau en suffisance, et de la main d'œuvre bien formée. Le pays produit des fruits et des légumes. Parallèlement, l'aquaculture devrait être développée. Le secteur de la pêche reste fébrile, car la surexploitation par des chalutiers étrangers entraîne une raréfaction des ressources.

Le secteur secondaire (24 % du PIB) repose essentiellement sur les mines d'or, les phosphates, le ciment, l'agroalimentaire et le BTP. Des multinationales, d'origine française et américaine, sont implantées au Sénégal. En 2015, la cimenterie nigériane, Dangote Cement, dirigée par un Belge, y a ouvert un site qui devrait créer 5 000 emplois. Dans le secteur de l'énergie, les intervenants sont la Senelec, Société nationale d'électricité, qui a le monopole de production et peut sous-traiter ou faire établir un contrat de rachat de production, de distribution et du transport de l'énergie, et l'Aser, l'Agence sénégalaise d'électrification rurale. Toutes deux ont les compétences pour faire implanter des projets de production d'énergie renouvelable, tandis que l'Aner est l'Agence nationale pour les énergies renouvelables.

Le Sénégal a connu une bonne tenue du secteur tertiaire (58 % du PIB) où les télécommunications occupent une place prépondérante. Afin de relancer le tourisme, depuis le 1er mai 2015, le pays a aboli la nécessité d'avoir un visa pour le tourisme. Mais ce secteur tertiaire reste dominé par le domaine informel.

EVOLUTION DU PAYSAGE ÉCONOMIQUE

L'Etat a investi dans les infrastructures visant à désenclaver les zones intérieures du pays et la Casamance. Un nouveau terminal à conteneurs de Dubaï World Port



Dubaï World Port Dakar

doit permettre à Dakar de devenir un hub régional. Des réformes ont été adoptées par les autorités sénégalaises, en accord avec les recommandations du FMI. Parmi elles, les réformes structurelles portent sur le renforcement des finances publiques et la gestion de la dette. Les dirigeants sénégalais ont déployé des efforts et adapté des dispositions afin de réduire le train de vie de l'Etat.

En mettant en place une nouvelle stratégie de développement avec le secteur privé au cœur du processus, le gouvernement a engendré une évolution du paysage économique du pays, notamment par la privatisation de nombreuses entreprises publiques des secteurs agricole et des infrastructures. L'APIX (Agence Nationale chargée de la Promotion de l'Investissement et des grands Travaux) a été lancée afin d'aider les investisseurs et de stimuler les grands travaux. Ces transformations portent petit à petit leurs fruits.

DES NICHEŞ PARTICULIÈRES À EXPLORER

Des niches particulières sont à explorer aujourd'hui dans le cadre du premier Plan Sénégal Emergent, dont les programmes se focalisent surtout sur la recherche d'investisseurs étrangers, notamment pour les équipements de l'agro-industrie, du rail, de l'environnement, des énergies renouvelables... « Les énergies alternatives, l'eau, l'envi-

ronnement et la construction sont des aspects intéressants pour nos entreprises, souligne Ivan Korsak. Les priorités du Plan sont nombreuses et variées. Elles vont de l'amélioration des conditions de vie des populations à l'accélération de la croissance économique et de la productivité, en passant par l'impact sur le développement local, la réduction des inégalités, la création d'emplois, la bonne gouvernance sectorielle, l'amélioration de l'environnement des affaires et de la gestion des finances publiques...

Le rapport des allocations budgétaires optimales et des options de réformes pour le secteur agricole dans le second Plan Sénégal Emergent 2019-2023 fournit des arguments scientifiques en faveur du secteur agricole. Cinq scénarios d'allocations budgétaires sont proposés au vu de leur impact respectif sur plusieurs cibles de performance. Ils couvrent l'augmentation des dépenses vers la recherche agricole et la dissémination des connaissances, les subventions aux intrants, les infrastructures d'irrigation, les infrastructures de transport en zones rurales et l'éducation rurale et la santé rurale.

Les programmes de coopération d'ENABEL et de WBI laissent également entrevoir des perspectives pour des entreprises belges. Les secteurs abordés par WBI sont les filières agroalimentaires et la gestion de l'eau, l'éducation, la formation professionnelle et technique, la protection de l'enfance, la culture, le patrimoine et le développement.

Wallonie-Sénégal : des potentialités

Le commerce extérieur sénégalais se caractérise par un déficit structurel de la balance courante. Le Sénégal importe principalement des carburants minéraux et du pétrole, des produits alimentaires, dont des céréales, et des boissons, ainsi que des machines et des véhicules. Le pays exporte des produits arachidiers, des produits de la pêche, de l'acide phosphorique et des phosphates, du ciment des produits horticoles, des carburants minéraux, des produits chimiques inorganiques, du sel, du soufre et des véhicules.



Les exportations sénégalaises de biens et services contribuent à plus d'un quart de son PIB. Les transferts financiers venus de la diaspora sénégalaise, installée en Europe et aux Etats-Unis, représentent aujourd'hui une rente non négligeable. Celle-ci serait au moins égale au volume d'aides de la coopération internationale.

Actuellement, les relations commerciales entre la Belgique et le Sénégal sont modestes. Pour la Belgique, le Sénégal est le 54e client avec, en 2018, 286,62 millions d'euros d'exportations belges, « ce qui représente un doublement par rapport à 2015, remarque Dominique Delattre. Il y a une progression depuis quelques années. »

Les 4 principaux secteurs exportés durant cette période, à savoir, les exportations de produits minéraux ont augmenté de près de 63 %, les exportations de matériel de transport ont augmenté de 31,7 %, les exportations de machines et équipement ont augmenté de 90,5 % et les exportations de produits des industries chimiques et produits pharmaceutiques de 31,7 % durant cette période. Les principaux secteurs ex-



portés en 2018 sont : les produits minéraux pour 31,2 %, le matériel de transport, 28,5 %, les machines et équipements mécaniques, électriques et électroniques, 13,2 % et les produits des industries chimiques et pharmaceutiques, 6,8 %.

**POUR LA WALLONIE,
LE SÉNÉGAL
EST LE 96^E CLIENT,
SOIT 7,95 MILLIONS D'€**

« C'est relativement faible et environ au niveau de la Côte d'Ivoire, de Madagascar et de l'Angola. La Wallonie peut certainement faire beaucoup mieux. La Wallonie n'a pas la même progression linéaire pour l'instant que la Belgique, mais il y a beaucoup de choses à faire, beaucoup d'opportunités. »

Les deux principaux secteurs exportés durant cette période, à savoir les exportations des produits des industries chimiques et produits pharmaceutiques ont augmenté de 82,6 % et les exportations de machines et équipements mécaniques, électriques et électroniques ont augmenté

de 49,5 % durant cette période. Les principaux secteurs exportés en 2018 : produits des industries chimiques et produits pharmaceutiques, 52,5 %, machines et équipements mécaniques, électriques et électroniques, 19 %, produits alimentaires, boissons et tabac, 13,3 %, ouvrages en pierre, ciments, produits céramiques et verres, 5,9 %.

**LE SÉNÉGAL EST LE 95^E
FOURNISSEUR
DE LA WALLONIE**

Les importations wallonnes se sont élevées en 2018 à 0,25 millions d'euros, ce qui représente une baisse de 2,7 % par rapport à 2017. Les importations du Sénégal sont composées de trois secteurs principaux : instruments d'optique, de précision, d'horlogerie, 94,7 %, matières textiles et ouvrages en ces matières, 3,5 %, bois et liège et ouvrages en ces matières 1,6 %.

Au niveau des investissements, deux importantes sociétés wallonnes sont installées au Sénégal, BIA spécialisée dans le matériel de terrassement et de manutention, et Carmeuse, un des leaders mondiaux dans la production et la commercialisation de chaux et de ses dérivés, notamment pour rayonner dans la région de l'Afrique de l'Ouest. « Ce qui démontre bien que le Sénégal est un pays emblématique et une véritable porte d'entrée vers d'autres marchés proches. »

La mission économique princière

La mission économique princière qui se déroulera au Sénégal du 7 au 10 juin 2020 est organisée par l'ACE (Agence au commerce extérieur), l'Awex, hub Brussels et Flanders Investment & Trade. La mission multisectorielle mettra notamment en avant les secteurs-clés suivants : l'eau, l'environnement et les énergies renouvelables, la logistique (le portuaire, le ferroviaire et l'aérien), l'agriculture et l'agro-industrie, la santé, l'éducation, les technologies de l'information et de la communication (TIC) et les services.

« Nous sommes environ 200 personnes pour l'instant, précise Ivan Korsak. L'intérêt est grand de la part des entreprises avec plus de 200 personnes pour 110 entreprises belges. »

CARMEUSE : 10 MILLIONS D'EUROS D'INVESTISSEMENT DANS UNE NOUVELLE USINE PRÈS DE DAKAR

La mission économique présidée par SAR la Princesse Astrid de Belgique devrait permettre de mettre en valeur le magnifique investissement réalisé par la société Carmeuse. « Nous sommes fournisseurs de chaux sur le marché d'Afrique de l'Ouest, principalement dans le process de production de l'or, de la Mauritanie jusqu'au Ghana, en passant par la Côte d'Ivoire,

le Sénégal, la Guinée, le Mali, le Burkina Faso, explique Bernard Ortegat, directeur des opérations pour l'Afrique de l'Ouest chez Carmeuse. La chaux que nous produisons aujourd'hui dans nos unités en Europe ou en Turquie est acheminée par bateaux via les ports de Dakar, de Conakry ou d'Abidjan vers ces marchés. Nous avons décidé, pour nous rapprocher de ces marchés de construire une usine de production de chaux au Sénégal, dans la région de Tiess, à 80 km au sud de Dakar, la seule zone de l'Afrique de l'Ouest où se trouve un calcaire de qualité suffisante, de haute pureté, pour la fabrication de chaux.

La décision a été prise en 2018 pour cet investissement d'une dizaine de millions d'euros. Un très bel exemple de la coopération entre la Belgique et le Sénégal. La construction a commencé, il faut compter

entre un an et un an et demi pour construire une telle usine. Nous espérons qu'elle sera opérationnelle début 2021. L'objectif est d'éviter cette logistique lourde utilisée jusqu'à présent en produisant sur place et fournir nos clients de l'Afrique de l'Ouest. A l'occasion de la mission princière, nous ouvrirons nos portes pour recevoir les délégations. » La société, qui se montre respectueuse de l'environnement, vise aussi à impliquer et à employer un maximum de populations locales dans cette nouvelle usine, une première de ce type en Afrique sub-saharienne.

CARE4WATER : UN CONTRAT POUR 50 MACHINES

Egalement du voyage, Care4Water, société installée à Flobecq, qui donne accès à l'eau dans des zones rurales, vient de signer un contrat qui va permettre l'accès à l'eau dans certaines zones rurales du Sénégal.

« Nous sommes spécialisés dans la désinfection de l'eau, explique Dominique Balcaen, CEO de Care4Water. Grâce à nos machines, avec un sac de sel de cuisine par semaine, on donne accès à l'eau potable à 10 000 habitants chaque jour. Nos machines permettent de transformer le sel en chlore, en fait de l'eau de Javel diluée, un désinfectant puissant, plutôt que d'acheter des produits chimiques dangereux, qui coûtent cher. On a mis au point une technologie très simple et robuste qui s'adapte, entre autres, aux pays en développement. Nous allons officialiser ce contrat pour 50 unités destinées à différents villages de la région de Thiès. Nous placerons une unité de démonstration à Dakar pour permettre à la Princesse Astrid et aux autorités de découvrir cette

Ces entreprises wallonnes, entre autres, participeront aussi à la mission

- **AMB Ecosteryl**, entreprise familiale montoise, présente dans 50 pays, reconnue dans le monde entier pour son traitement des déchets hospitaliers.
- **DAXI**, à Charleroi, spécialisée dans le matériel ferroviaire qu'elle fabrique, distribue et recycle partout dans le monde.
- **Eloy Water**, à Sprimont, société familiale spécialisée dans le traitement des eaux usées et la récupération des eaux de pluie grâce à des produits qu'elle conçoit, fabrique, distribue et entretient, présente dans 35 pays.
- **Société wallonne des eaux (SWDE)**, principale société publique de production et de distribution d'eau potable en Wallonie.
- **Sotrad Water**, à Lasnes, développe, fabrique, commercialise et installe des stations de traitement des eaux en combinant un ensemble de technologies de pointe.
- **Well Pumps**, à Fleurus, spécialisée dans les solutions variées de pompage solaire et mondialement reconnue.

technologie. Nous en sommes là grâce à plusieurs aides publiques : l'invest régional WapInvest, l'efficacité de l'Awex, la Région wallonne qui nous a permis de réaliser une étude de faisabilité économique, et le Fédéral, le contrat permettant l'octroi d'un don de Finexpo. L'objectif est de continuer à développer l'activité au Sénégal et dans d'autres pays de la zone. »

L'UCL ET LA MAISON AFRICAINE DES SCIENCES HUMAINES ET ENVIRONNEMENTALES

Au cours de cette mission, l'implantation sénégalaise de la Maison africaine des Sciences humaines et environnementales (MASHE) installée à l'Université de Dakar sera inaugurée. Celle-ci a été fondée par des chercheurs de l'UCL et de l'université de Grenoble. Elle associe un réseau de chercheurs et de laboratoires africains et facilite leur circulation entre les laboratoires et les implantations à Dakar et à Rabat, autour de programmes de recherche communs. Avec le soutien de quelques entreprises, l'UCL souhaite installer un incubateur à Dakar. « Une première en Afrique sub-saharienne qui a pour but d'aider les jeunes entrepreneurs sénégalais à monter leur affaire et à générer de l'activité économique au Sénégal. »

Ce que l'UCL avait déjà fait à Rabat lors d'une précédente mission princière.

SÉMINAIRES SUR L'ENVIRONNEMENT ET L'ENTREPRENEURIAT AU FÉMININ

Pendant la mission, plusieurs séminaires seront organisés. L'Awex va organiser un séminaire sectoriel dans le domaine de l'eau, de l'environnement et des énergies renouvelables et notamment, inviter l'Agence internationale de l'énergie (AIE) à prendre la parole. « Le Sénégal est un bon exemple en matière de renouveau dans ce domaine avec des perspectives énergétiques intéressantes pour nos entreprises, décelées notamment par l'AIE, une organisation fondée par l'OCDE », ajoute Dominique Delattre.

Le mardi, se tiendra un séminaire thématique transversal, « Entreprendre au féminin ». « Nous voulons mettre le rôle de la femme en évidence dans la dimension économique africaine, reprend Ivan Korsak. Un thème cher aujourd'hui au Sénégal et qui m'est cher également. »

DÉLÉGATION GÉNÉRALE WALLONIE-BRUXELLES À DAKAR : DES PROJETS À FINALITÉ ÉCONOMIQUE

Le Sénégal est un partenaire prioritaire de coopération pour Wallonie-Bruxelles. Des projets à finalité économique sont mis en œuvre par la Délégation et en cours. « Un projet de notre coopération se déroule entre l'Université Gaston Berger de Saint-Louis et l'Université de Liège sur la production d'huiles essentielles, détaille Yann Gall, délégué général Wallonie-Bruxelles à Dakar. A présent, l'objectif est de mettre ce projet sur le marché et de trouver un opérateur économique qui puisse porter la technologie développée et la commercialiser.

Le projet de soutien à l'entrepreneuriat féminin de l'APEFE (asbl de coopération) sur la transformation des produits de la terre, de la pêche et des produits laitiers accompagne des femmes qui veulent développer une activité économique. La délégation soutient aussi un forum, Africa Innovation, qui se déroule en marge de la mission et où WBI finance la participation de jeunes Belges au Hackathon et le témoignage de Pierre Lacombe, l'urbaniste créateur de Louvain-la-Neuve. Le service Francophonie de WBI finance, quant à lui, un programme de soutien aux jeunes entrepreneurs, le PPEJ. »



« Travailler en Afrique, ce n'est pas pour les rêveurs »

« Le Sénégal est encore une économie de cash. Selon la Banque centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO), le Sénégal a un taux de bancarisation de 19,59 % et l'usage des moyens de paiement électronique (cartes de crédit/débit) y est peu répandu. C'est encore une économie où l'on se promène avec de l'argent en poche. Mais c'est une économie en trans-

Approche du marché, les bons conseils d'Ivan Korsak

formation. Les paiements par téléphone mobile apparaissent et s'accroissent. Cette transition est créatrice d'opportunités, car il y a tellement de choses à faire ! »

« Ce n'est pas pour autant qu'un chef d'entreprise n'aura rien à faire et qu'il pourra piloter ses affaires au Sénégal au départ d'un coin de table en Belgique à ses moments perdus. Cela ne marche pas ! Le travail de la relation personnelle est très important. Au Sénégal, on ne fait pas de business par Internet. On peut faire un certain nombre de choses avec ces outils, mais pas la totalité.

« La confiance se construit pas à pas. On apprend à se connaître. Elle s'acquiert avec le temps.

« Pour faire des projets, il faut : un, trouver un projet ; deux, avoir une idée du retour sur investissement ; trois, trouver des moyens de financement.

« Il faut voir le Sénégal comme une économie de transition, et donc avec des opportunités pour des entrepreneurs. Il faut être pragmatique, sérieux et attentif aux aspects financiers. Travailler en Afrique, ce n'est pas pour les rêveurs, mais pour des entrepreneurs ! »

Entre idéalisme et pragmatisme

L'Union wallonne des entreprises, ambassadrice du développement durable en 2020

C'est en 2015 que l'ONU a lancé ses 17 SDG (Sustainable Development Goals), 17 objectifs pour le développement durable, un programme dont l'ambition est de changer profondément le monde d'ici 2030 pour la survie de la planète, pour le bien-être des citoyens et pour la prospérité économique.

Il y a dans cette démarche non seulement une dimension environnementale mais aussi des préoccupations humaines, sociales et économiques. Il y est question, bien sûr, de lutte contre la pollution, de l'avenir des océans, de prospérité en harmonie avec la nature mais aussi d'humanité, d'éducation, de paix et de lutte contre la faim, la pauvreté et toutes les formes d'inégalité. La vision d'un monde quasi idéal qu'il faudra construire ces dix prochaines années. Un fameux challenge, on en conviendra !

Il est symptomatique qu'un des sept « ambassadeurs » (SDG Voice) désignés pour 2020 par la Ministre fédérale du Développement durable, Marie-Christine Marghem, soit une fédération d'entreprises, la seule ambassadrice wallonne au demeurant. Pouvait-on rêver mieux qu'une association qui représente 77.000 entreprises et compte 7.000 membres pour sensibiliser le monde économique aux défis qui attendent tous les habitants de la planète dans les prochaines années ? « C'est une reconnaissance qui traduit les ambitions fortes de l'Union Wallonne des Entreprises en la matière et un soutien important aux actions que nous entendons mener », souligne le CEO de l'UWE, Olivier de Wasseige. « Ces 17 objectifs sont une feuille de route qui trace une trajectoire claire afin d'atteindre les objectifs fixés pour 2030.

Notre mission d'ambassadeur est d'aller à la rencontre des entreprises afin de les sensibiliser, de poser la question de ce qu'elles peuvent faire en matière de développement durable et de vulgariser des objectifs qui, au départ, s'adressaient aux Etats. Pour ce faire, nous organiserons cette année deux workshops de sensibilisa-



tion et de réflexion et nous irons aussi dans les entreprises afin de les aider à poser un diagnostic précis et à prendre les mesures adéquates, si nécessaire. Nous devons absolument accélérer nos efforts. Toutes les entreprises y sont attentives et la jeune génération, très sensibilisée à la question de l'avenir de la planète, jouera un rôle de levier majeur.»

Afin de toucher le plus largement possible tous les acteurs du monde économique privé - entreprises, ses 24 fédérations sectorielles, les pôles de compétitivité - l'UWE entend valoriser les initiatives déjà en cours - par exemple les projets d'économie circulaire - et d'en lancer de nouvelles.

Contrairement à ce que pensent certains, développement durable et croissance économique ne sont pas contradictoires.

Acteurs incontournables de la vie sociale, l'industrie en général et les entreprises en particulier ont donc un rôle essentiel à jouer, notamment en matière d'innovation dans tous les domaines : protection des océans, développement de sources d'énergie non polluantes, nouvelles infrastructures de transport et de communication, nouveaux processus de production etc. Le changement de cap qui s'annonce, loin d'être un retour aux temps obscurs du Moyen-Âge, est, au contraire, une source de développement économique et de création de richesses... un peu plus justement partagées.

Les 17 objectifs du développement durable

- Pas de pauvreté
- Faim « zéro »
- Bonne santé et bien-être
- Education de qualité
- Egalité entre les sexes
- Eau propre et assainissement
- Travail décent et croissance économique
- Energie propre à un coût raisonnable
- Industrie, innovation, infrastructures
- Inégalités réduites
- Villes et communes durables
- Consommation et production raisonnables
- Lutte contre les changements climatiques
- Vie aquatique
- Vie terrestre
- Paix, justice, institutions efficaces
- Partenariats pour la réalisation de tous ces objectifs

INTERVIEW D'AGNÈS FLÉMAL, DIRECTRICE GÉNÉRALE DE WSL

WSL : 20 ans au service de l'innovation en Wallonie

WSL fête ses vingt ans en juin prochain mais cela reste un sigle un peu mystérieux pour beaucoup.

À l'origine, WSL est l'incubateur wallon des spin off spatiales, basé à proximité du centre spatial de Liège, d'où son nom « Wallonia Space Logistics ». Très vite, sa mission a été d'assister la création et la croissance de nouvelles sociétés de très haute technologie qui doivent contribuer au renouveau économique de la Wallonie.

Parmi ces jeunes entreprises, il y a les start-up, qui développent des projets à haut potentiel, et les spin-off, des petites sociétés innovantes dont les projets sont issus directement de la recherche universitaire. A vrai dire, je n'aime plus trop le terme « incubateur », je préfère parler de support global. Aujourd'hui, WSL est aussi, entre autres, un accélérateur de croissance de ces jeunes sociétés. Nous avons mis au point un outil, le MatMax, qui nous permet d'évaluer le degré de maturité d'un projet innovant depuis l'idée de départ jusqu'à sa valorisation réussie sur le marché.

En fait, vous n'agissez pas que dans le secteur spatial ?

Notre secteur d'activités est ce qu'on appelle le « deep tech » : l'aéronautique, le spatial, l'automobile, le médical et le pharmaceutique, l'industrie verte, les techniques de l'information et de la communication, les micro et nano technologies, l'agrofood, des domaines très pointus qui requièrent un savoir-faire scientifique et technique de très haut niveau.

ACCOMPAGNEMENT MATÉRIEL ET INTELLECTUEL DANS TOUTE LA WALLONIE

Comment cela fonctionne-t-il ?

Lorsqu'un projet se présente, il passe d'abord par la phase d'évaluation du porteur de projet, du marché auquel il ambitionne de s'adresser, de la validation de la technologie et une analyse de la propriété industrielle. Le dossier est ensuite soumis à l'acceptation par le conseil scientifique puis par le conseil d'administration. Si le dossier est approuvé, une convention de partenariat est signée, d'une durée de trois ans pour les start-up et de cinq ans pour les spin-off, délais qui peuvent être prolongés deux fois d'un an.

On parle d'incubation pour les nouveaux projets et de mentoring pour les sociétés déjà en activité depuis moins de cinq ans. L'accompagnement est à la fois matériel par la mise à disposition de bureaux, de machines ou de locaux spécifiques - par exemple des salles blanches pour les entreprises actives dans les domaines de la



Agnès Flémal

Mariée, deux enfants de 24 et 25 ans

*Ingénieur civil en informatique et gestion,
Faculté polytechnique de Mons*

Post-graduat en droit des affaires

Directrice générale de WSL depuis 2002

micro-électronique, des micro-systèmes ou du biotech -, et intellectuel à travers formations et conseils divers. Pour les spins-off en particulier, il s'agit réellement de les prendre par la main et de les conduire des bancs de l'université au monde des affaires.

Pour ce faire, WSL emploie aujourd'hui une douzaine de personnes hautement spécialisées et fonctionne au moyen d'une ligne budgétaire octroyée par la Région wallonne, actionnaire à 98 % de WSL.

On imagine qu'en vingt ans les choses ont évolué.

Au départ, WSL était implanté uniquement à Liège, dans le parc scientifique du Sart-Tilman. Aujourd'hui, nous occupons aussi des locaux sur le site en rénovation du Val Benoît et nous avons essaimé dans toute la Wallonie, à Charleroi, à Mons, à Louvain-la-Neuve, à Namur et à Gembloux. Sur place, nous travaillons en collaboration avec les organismes locaux d'innovation et de développement de jeunes sociétés, tels que Eklo à Liège ou Innovatech et A6K à Charleroi. C'est un véritable réseau qui s'est tissé en Wallonie au service de l'innovation et de la création.

RECONNAISSANCE INTERNATIONALE

Dans le domaine spatial, WSL a fait figure de précurseur

On peut en effet dire que nous sommes à l'origine du réseau d'incubation dans le secteur spatial en Europe. Nous avons d'ailleurs reçu le label ESA (Agence spatiale européenne) dès 2001. En 2005, WSL a obtenu aux USA le label INBIA (International Business Innovation Association). Aujourd'hui, nous sommes classés sixième meilleur incubateur mondial et troisième européen derrière un organisme norvégien et un autre situé en Italie.

Un bilan positif, donc ?

Au départ, l'objectif était de créer quatre spin-off par an. Nous sommes bien au-delà, avec un total de 170 sociétés. La proportion est à peu près de 2/3 de start-up et 1/3 de spin-off. Nombre de ces jeunes entreprises ont des filiales à l'étranger. WSL, c'est tout sauf un repli sur soi...

DE 9 À PLUS DE 2000 EMPLOIS EN 20 ANS

Et au niveau de l'emploi ?

Ce sont de très petites entreprises où l'emploi est forcément limité. Néanmoins, le bilan est encourageant : plus de 2000 emplois directs et indirects créés depuis la naissance de WSL. Mais d'autres chiffres sont aussi très positifs : un taux de survie après cinq ans de 85 % et un taux de création d'emploi annuel de 11 % alors qu'il n'est que de 1 % dans les autres entreprises wallonnes. Il faut voir WSL comme une entité unique. Si nous n'avions qu'un seul lieu d'exploitation, ce site occuperait une superficie de 60.000 m² ! Une entreprise qui passe de 9 emplois à plus de 2000 en 20 ans, ce n'est pas si mal ! Les « yaka - faut que », c'est parfois énervant...

WSL ET LA MUTATION INDUSTRIELLE DE LA WALLONIE

Au-delà de l'emploi proprement dit, WSL joue aussi un rôle d'animateur économique en Wallonie

Exactement ! Ancrer la Wallonie dans le secteur des hautes technologies les plus pointues, c'est très important pour la réputation de la Région. Cela lui donne une image de modernité, différente de celle véhiculée depuis plusieurs décennies, d'une vieille région industrielle en déclin. Cet impact-là est difficilement quantifiable mais il est loin d'être négligeable. Nous avons aussi évolué en vingt ans. En partenariat avec l'AWEX (voir article par ailleurs, ndlr), nous développons de plus en plus de contacts avec de grands groupes industriels belges et étrangers. Avec un double objectif : d'une part, promouvoir les start-up auprès des grandes entreprises ayant accès au marché mondial et, d'autre part, offrir à ces multinationales une structure d'incubation en Wallonie pour leurs propres projets. Nous sommes en relation avec des partenaires comme ENGIE, SONACA, AGC, Ericsson, P&G, Prayon etc... Grâce à StarTech, WSL accueille aussi des étudiants-entrepreneurs qui ne doivent pas attendre la fin de leurs études pour concrétiser leur projet et ce, en collaboration avec la Sowalfin. Il faut rendre aux jeunes à la fois le goût des études d'ingénieur et du risque d'entreprendre.

LES PME WALLONNES DOIVENT ENCORE GRANDIR

A ce propos, comment appréhendez-vous l'avenir de la Wallonie ?

Je le vois évidemment à travers le prisme de WSL. Il y a beaucoup de projets innovants. Nous en sommes à 170 sociétés en partenariat depuis la création de WSL et une cinquantaine de projets sont analysés chaque année. Il y a beaucoup de bonnes idées, l'envie de créer et de faire des choses est bien présente. Ce qui est aussi positif, c'est le regroupement de tous les acteurs de l'accompagnement économique des PME au sein d'un seul organisme, la Sowalfin. Un guichet unique, cela facilite la tâche de tous ceux qui veulent entreprendre et créer leur propre société.

Mais il reste du chemin à parcourir. La croissance de nos PME est encore trop faible. Cela est dû notamment à la mentalité des chefs d'entreprises wallons - pas tous - qui, parfois, sont frileux face aux perspectives de développement. Par contre, ce qui est réconfortant, c'est que de plus en plus d'investisseurs - secteur privé ou organismes publics - prennent des risques pour soutenir des projets innovants proposés par de jeunes entrepreneurs.

Mais il faut du temps pour reconstruire un tissu industriel performant et inventer un nouvel avenir...

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

LE MARITIME VA VERS LE GREEN

SOMMAIRE

La France se dote d'une stratégie logistique _____	P.20
Ligne régulière - Bras de fer entre chargeurs et armateurs _____	P.22
Volkswagen ouvre la voie à une logistique maritime « verte » _____	P.24
Logistique fluviale pour les JO Paris 2024 _____	P.24
Duisbourg sur les Routes de la Soie _____	P.25
Conteneurs : Une concentration tous azimuts _____	P.26
Nouvelles normes de traçabilité pour les conteneurs maritimes _____	P.27
Développement durable - EVE fédère la chaînedu transport routier _____	P.28
Slow-steaming, Quel impact pour les supply chain internationales ? _____	P.29
Fret aérien : Nouvelle alliance sur l'axe transatlantique _____	P.30
Egypte : Bolloré va investir dans le nouveau terminal de Port Saïd _____	P.30
Les ambitions d'ADP dans le cargo _____	P.31
Covid-19 : Le risque épidémique sous-évalué par les supply chain _____	P.32
« L'origine douanière » : un enjeu majeur pour les entreprises _____	P.34

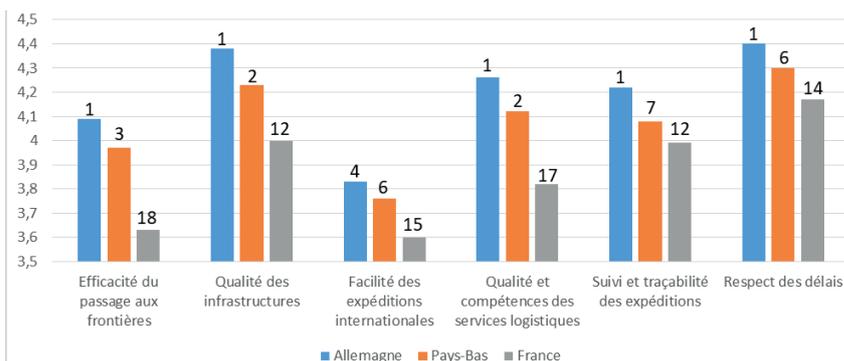
La France se dote d'une stratégie logistique

Le manque de compétitivité des chaînes logistiques nationales pénalise l'économie française. Face à ce constat, l'Etat et les professionnels privés du secteur ont décidé de bâtir ensemble la stratégie logistique de la France. Ses grandes orientations seront fixées par des Comités interministériels annuels dédiés à la filière.

Sans appel, les conclusions du rapport sur la compétitivité des chaînes logistiques en France remises le 16 septembre au Premier ministre Edouard Philippe, croisent les indices de performance publiés par la Banque mondiale. Amplifiées par les mouvements sociaux menés sur les réseaux de transport et les ports nationaux fin 2019, elles soulignent le manque d'efficacité du passage aux frontières et de facilité des expéditions à l'international. Pis, elles rappellent que les scores de performance logistique de la France publiés par la Banque mondiale sont globalement stables entre 2007 et 2018. Cette stabilité confirme l'adage selon lequel « qui n'avance pas recule », le classement de la France est passé ainsi de la 12^e à la 16^e place sur la période loin derrière le top 5 composé en 2018 de l'Allemagne, la Suède, la Belgique, l'Autriche et le Japon. « Il n'y a pas de dynamique de remontée du retard français par rapport aux voisins européens du Nord », relève le rapport sur la compétitivité des chaînes logistiques en France co-rédigé par Eric Hémar, président d'ID Logistics et de l'Union TLF, et Patrick Daher, président du groupe Daher. « Les faiblesses françaises qui apparaissent en matière de performance de la chaîne logistique sont notamment la faible qualité des infrastructures et services ferroviaires, et les pesanteurs administratives, nonobstant une amélioration sur les processus douaniers ».

NOUVELLE AMBITION NATIONALE

Face à ces constats, un plan d'actions composé de six mesures extraites des recommandations du rapport a été lancé par le Premier ministre. Support au « Pacte productif 2025 » pour relancer l'industrie



Scores et classement agrégé de la France dans l'indice de performance logistique de la Banque mondiale entre 2012 et 2018

©Banque mondiale, rapport Hémar-Daher sur la compétitivité des chaînes logistiques en France

française et en synergie avec la démarche nationale « Territoires d'industrie », ce plan prévoit la création de points de contact uniques aux frontières intégrant les douanes, les services vétérinaires et phytosanitaires ainsi que la DGCCRF. Avec pour objectif de fluidifier et d'accélérer le transit des marchandises au moyen d'un « interlocuteur unique », les ports de Dunkerque et du Havre expérimentent ce dispositif cette année avant une généralisation prévue en 2021. La simplification des procédures pour l'implantation des entrepôts logistiques en France est au cœur de la 2^e mesure en élargissant, notamment, le champ du régime d'enregistrement. En parallèle, une réforme de la fiscalité sera conduite pour éviter la requalification des entrepôts en locaux industriels qui a pour conséquence d'augmenter de façon sensible leur imposition.

VOIX UNIFIÉE DU PRIVÉ AU SEIN DE FRANCE LOGISTIQUE

Trois autres mesures renforcent l'information sur la filière afin de relever plusieurs défis. L'une d'elles consiste à mener un benchmark européen sur la réglementation dans le transport routier de mar-

chandises pour apprécier les besoins d'harmonisation, sur les temps de travail en particulier. Pour accompagner la transformation des métiers de la filière, un plan d'actions spécifique sera déployé jusqu'au printemps 2021 autour de ses besoins en main d'œuvre et compétences, de formations et de parcours professionnels. Enfin une nouvelle plateforme numérique centralisant les données logistiques verra le jour d'ici fin 2020.

La 6^e mesure vise à structurer et à coordonner sur la durée l'évolution du secteur. Sur l'exemple du maritime avec le Comité France Maritime, une nouvelle plateforme baptisée France Logistique a été créée le 8 janvier. « L'enjeu est notamment de s'assurer que les biens importés et consommés en France transitent par les ports, aéroports et entrepôts français afin de créer sur notre territoire, la valeur et les emplois associés », fixe le secrétaire d'Etat aux Transports Jean-Baptiste Djebbari. Présidée par Anne-Marie Idrac, France Logistique couvre tous les transports terrestres, les interfaces terre-mer-air et les activités logistiques. Son Conseil d'administration se compose à parité d'un collège d'organisations et associations professionnelles (FNTR, TLF, TLF Overseas,

OTRE, ASLOG, AFLOG et AUTF), et d'un collègue d'entreprises souhaitant adhérer à la démarche.

« Dans ce 2e collège, l'adhésion est libre avec la volonté de rassembler des entreprises de toutes tailles présentes sur tous les maillons de la chaîne logistique », précise Anne-Marie Idrac. Chargé d'alimenter France Logistique « en données structurées sur la filière », un Conseil scientifique composé de l'Université Gustave Eiffel (ex IFSTTAR), du CRET-LOG, du CNR et de l'AFT assiste ce Conseil d'administration. Au cas par cas selon les sujets traités, celui-ci s'appuiera également sur les travaux de fédérations professionnelles « partenaires » que sont France Industrie, la FCD, la CGI et la FEVAD. « France Logistique n'est pas une organisation professionnelle de plus. Elle traitera des sujets communs à l'ensemble de la chaîne logistique sans se substituer aux compétences des différentes fédérations existantes », prévient Anne-Marie Idrac.

CHAMPS D'ACTIONS

Pour replacer la France au premier plan des acteurs de la logistique mondiale, France Logistique poursuivra cinq champs d'actions prioritaires. Autour des formalités et contrôles aux frontières, la fiscalité et les procédures administratives foncières, le 1er vise à simplifier et à favoriser la compétitivité de la filière. S'ajoute la transition écologique via, notamment, la promotion d'engagements contractuels publics-privés et d'éco-labels ainsi que l'attractivité et l'image de ses métiers. La définition d'une « gestion prévisionnelle de l'emploi et des compétences (GEPC) » propre au secteur est annoncée. Figure aussi la logistique urbaine avec l'ambition de définir de nouveaux modes d'organisation



Remise du rapport Hémar-Daher sur la compétitivité des chaînes logistiques en France au Premier ministre Edouard Philippe le 16 septembre 2019 en présence de Jean-Baptiste Djebbari, secrétaire d'Etat aux Transports, Agnès Pannier-Runacher, secrétaire d'Etat auprès du ministre de l'Economie et des Finances, Patrick Daher, président du groupe Daher, et Eric Hémar, président d'ID Logistics et de l'Union TLF

©Communication.p.m.gouv.fr.

durables fondés sur de bonnes pratiques et une approche plus « scientifique ».

A une échelle de temps plus longue, France Logistique participera à l'élaboration de schémas d'organisation logistiques sur le territoire. Croisant ce champ d'action, le secrétaire d'Etat relève les enjeux multimodaux via la massification « utilisant la voie d'eau ou le ferroviaire de et vers les grands ports maritimes français », et le soutien « de zones d'implantation logistiques et de plateformes intermodales le long de la vallée de la Seine, de la vallée du Rhône et de l'axe Nord ».

Pour évaluer l'avancée de ces travaux, France Logistique prévoit la mise en œuvre d'indicateurs de performance. D'ici fin 2020, ils seront présentés sous la forme d'un baromètre une à deux fois par an.

COMITÉ INTERMINISTÉRIEL DE LA LOGISTIQUE ANNUEL

Sur cette base, la jeune association financée par les fédérations, associations et entreprises membres, remontera les projets et propositions communes de la filière aux pouvoirs publics. Pour ce faire, son Conseil d'administration siègera au sein

d'une instance appelée Comité exécutif mensuel de la logistique. « Piloté par la DGITM du ministère des Transports et par la DGE, Direction générale des entreprises du ministère de l'Economie et des Finances, ce COMEX est une instance de dialogue publique/privée qui a pour missions d'étudier, d'élaborer et de veiller à la mise en œuvre des décisions concernant l'ensemble de la filière.

Il préparera les Comités interministériels de la logistique (CILOG), dont le 1^{er} est prévu d'ici fin mars espère Anne-Marie Idrac. Dans ce cadre, la DGITM et la DGE ont nommé, chacune, des chefs de projet dédiés dont la mission sera de relayer et d'animer auprès de toutes les autres administrations publiques les travaux décidés lors des réunions mensuelles du COMEX. Sujet sensible pour tous les acteurs de la filière, ce dialogue public/privé doit « garantir que la fiscalité applicable au secteur ne pénalise pas sa compétitivité et fluidifier le passage aux frontières en confiant aux services douaniers un rôle de point de contact unique pour les entreprises », insiste Jean-Baptiste Djebbari.

Au-delà, cette gouvernance publique-privée se fixe pour objectif de hisser la performance logistique de la France dans le top 10 mondial.

Erick Demangeon

Constats du rapport Hémar-Daher

Le rapport Hémar-Daher sur la compétitivité des chaînes logistiques en France a dressé sept grands constats :

- Le passage des frontières est perçu comme peu favorable aux entreprises
- Les offres de transport massifié sont peu performantes

- Les coûts et délais dans l'immobilier logistique sont plus élevés en France que chez nos voisins européens
- Les coûts de transport routier sont plus importants en France que chez les voisins d'Europe
- Le secteur est mal connu, peu visible et peu attractif
- Pas assez d'énergie et de recherche sont consacrées à la logistique
- Une gouvernance publique/privée dispersée

Ligne régulière - Bras de fer entre chargeurs et armateurs

La fixation et la légitimité des surcharges ou l'exemption des règles de concurrence dont bénéficient les alliances opposent chargeurs et transporteurs maritimes de conteneurs. Deux sujets d'actualité avec la mise en œuvre de nouvelles surcharges « soufre » par ces derniers et l'étude du renouvellement des règles d'exemption par la Commission européenne.



Denis Choumert,
président de l'Association
des utilisateurs de de transport de fret
(AUTF) et de l'European Shippers'
Council (ESC)

©ED

Tous les modes sont impactés par la baisse des volumes à transporter depuis l'apparition du Covid-19. Dans le transport maritime de conteneurs, elle se traduit par une chute des boîtes au départ des ports chinois qui rassemblent 7 des 10 premiers ports conteneurisés mondiaux. Etendue à l'ensemble de la planète, l'épidémie diminue aujourd'hui les flux sur toutes les routes maritimes avec plus ou moins d'ampleur. Pour l'agence de notation et de crédit Scope Rating, l'impact du Covid-19 risque ainsi de créer une nouvelle surcapacité sur le marché du transport conteneurisé. Cette situation aura pour conséquence de « limiter les marges de manœuvre des armements pour répercuter l'augmentation de leurs dépenses dues à l'entrée en vigueur des nouvelles réglementations sur les émissions ».

Depuis le 1er janvier 2020 justement, les compagnies maritimes doivent se conformer à l'annexe VI de la convention Marpol qui fixe à 0,5 % la teneur maximale en soufre des carburants marins. Si sa

finalité en faveur de la qualité de l'air est encouragée par les chargeurs, cette évolution réglementaire s'accompagne de surcharges « soufre » qui les interpellent en raison d'un « manque de lisibilité sur leur mode de calcul » évoque Jean-Michel Garcia, délégué aux transports internationaux de l'AUTF.

APPEL À LA VIGILANCE

Les solutions retenues par les armements conteneurisés pour respecter les nouvelles règles Marpol diffèrent en effet. Si tous s'appuient sur un mix carburants, ce bouquet se compose de carburants à 3,5 % de soufre (HSFO : high-sulphur fuel oil) avec scrubbers et à 0,5 % (LSFO : Low-sulphur fuel oil, ou MDO/MGO : Marine distillate oil/Marine gas oil). Si certains, à l'image de CMA CGM et Hapag-Lloyd, ajoutent du gaz naturel liquéfié (GNL) à ce mix, cette voie demeure encore marginale avec moins d'1 % des carburants marins consommés. « Près de 10 % de la flotte actuelle, soit 500 porte-conteneurs, est équipée de scrubbers », précise Antoine Martin de la société de business intelligence et de benchmark Xeneta ; un taux qui pourrait augmenter jusqu'à 25 % en fonction de l'évolution des prix de chaque carburant marin.

Sur ce constat, Denis Choumert, président de l'AUTF également à la tête de l'European Shippers' Council (ESC) met en garde les chargeurs : « l'augmentation des coûts de carburant est une charge discrétionnaire et non une taxe obligatoire sachant que l'achat de carburant bas soufre n'est pas la seule option pour les armements ». Il les appelle du coup « à ne pas verrouiller trop vite les taux « all in » ni les suppléments « soufre » dans des BAF perma-



Jean-Michel Garcia,
délégué aux transports internationaux
de l'Association des utilisateurs de de
transport de fret (AUTF)

©AUTF

nentes ». L'AUTF rappelle enfin que « les coûts de carburant ne doivent pas être une variable d'adaptation aux taux de fret et que le carburant bas soufre peut être couvert par les compagnies ». Xeneta confirme d'ailleurs que les réglementations ont peu d'influence sur les taux de fret, plus corrélés à l'évolution de l'offre et de la demande ainsi qu'aux facteurs exogènes tels que tensions géopolitiques, commerciales, événements climatiques...

DÉSACCORD SUR LES RÈGLES D'EXEMPTION

Un autre bras de fer opposent chargeurs et armements conteneurisés autour de l'exemption aux règles européennes de concurrence dont bénéficient les consortia et alliances maritimes dans la ligne régulière (règlement UE n° 06/2009). D'une durée limitée depuis leur mise en œuvre en 1995, elles font l'objet d'une étude tous les 5 ans par la Commission européenne. Cette analyse est censée s'assu-



rer que ces règles préservent les intérêts de tous les maillons de la chaîne logistique ainsi que l'offre et la demande sur le marché du transport maritime.

Dans ce cadre, la Commission a lancé une consultation l'an passé et a rendu un premier avis fin 2019. Celui-ci prévoit de prolonger de 4 ans et en l'état le dit-règlement devant expirer le 25 avril 2020 initialement. Pour justifier cette position, elle considère « que les raisons qui justifient l'exemption » ainsi que « les conditions sur la base desquelles le champ d'application et le contenu du règlement ont été déterminés, sont toujours valables et restés insuffisamment inchangés ». Elle estime en outre que les compagnies maritimes « doivent souvent coopérer pour accroître la viabilité financière et l'efficacité de leurs activités au bénéfice de leurs clients ».

ANALYSE CONTRADICTOIRE

Depuis cet avis, plusieurs organisations européennes du transport et de logistique s'opposent au projet de prolongation arguant que cette exemption a des effets négatifs sur leurs activités. Cette « coalition » rassemble les chargeurs (ESC, GSF et GSA), les commissionnaires de transport (CLECAT), les armateurs fluviaux (EBU), les

entreprises de manutention et de remorquage portuaires (FEPORT, ETA) et les opérateurs rail-route (UIRR).

Résumée par Denis Choumert, leur analyse diffère de celle de la Commission : « l'environnement juridique et économique justifiant ce système dérogatoire a profondément évolué et les armements doivent continuer à se rapprocher des règles normales de concurrence ». Il bat également en brèche l'idée avancée selon laquelle l'exemption profiterait aux clients et consommateurs finaux : « les accords n'autorisent pas directement la fixation conjointe des prix mais permettent une manipulation artificielle des capacités, ce qui offre aux armateurs un contrôle sur les taux de fret ». De leurs côtés, les prestataires portuaires de manutention et de remorquage dénoncent le rapport de force défavorable qui en découle face à des armateurs regroupés sous forme d'alliances.

ÉTENDRE L'ANALYSE

Ces organisations et associations professionnelles relèvent aussi que la Commission ne démontre pas que « le maintien de l'exemption profiterait aux utilisateurs et aux fournisseurs de services de transport, c'est-à-dire aux consommateurs ». Elles lui demandent de procéder « à une évaluation objective afin de garantir des conditions de concurrence équitables et un fonction-

nement sain de la chaîne logistique maritime ».

Cette nouvelle évaluation qui durerait au moins 12 mois viserait à étendre le champ de l'analyse à des paramètres non liés uniquement aux seuls taux de fret et à des marchés géographiques plus fins. Parmi les critères cités, les chargeurs évoquent la qualité de service au travers de la fréquence des lignes, des ports desservis et du choix proposé. Les autres organisations suggèrent que l'impact de l'exemption sur les opérations portuaires et les transports terrestres soit pris en compte car la couverture fonctionnelle des armements s'étend aujourd'hui à ces activités. Cette nouvelle évaluation aurait aussi pour objectif d'obliger les armements « à transmettre des informations pertinentes » pour évaluer les véritables parts de marché sur les principaux flux maritimes.

Le règlement d'exemption limite en effet cette part à 30 % et la Commission a reconnu être dans l'incapacité à obtenir des données suffisantes pour l'estimer. Pour Gunther Bonz, président de FEPORT, cette situation « soulève la question de savoir comment la Commission surveille le respect du règlement par les 3 puissantes alliances dans le transport maritime de ligne ».

Erick Demangeon

Volkswagen ouvre la voie à une logistique maritime « verte »

Le groupe Volkswagen innove sur le maillon maritime de sa logistique internationale avec l'emploi de car-carriers de haute-mer propulsés au GNL. Cette première mondiale s'inscrit dans l'objectif d'une supply chain neutre en carbone d'ici 2050.

Le mode maritime et son segment roulier en particulier sont stratégiques pour la supply chain internationale de Volkswagen. Chaque année, plusieurs centaines de navires dont 11 car-carriers affrétés en temps complet transportent pour sa filiale Volkswagen Group Logistics 2,8 millions de véhicules neufs et 250 000 conteneurs de pièces détachées ! Sur courtes et longues distances, ces marchandises approvisionnent ses marchés mondiaux au départ de ses principales zones de production en Allemagne, Espagne et Portugal, au Mexique et en Afrique du Sud.

EUROPE-AMÉRIQUE DU NORD

Ces acheminements maritimes sont soumis à la démarche environnementale globale de Volkswagen qui prévoit la neutralité carbone de sa supply chain d'ici 2050. C'est dans ce cadre que le constructeur est à l'origine d'une première mondiale dans le transport roulier deepsea. Avec le transporteur maritime norvégien Siem Car Carriers, il a lancé les 2 premiers car-carriers de haute-mer propulsés au gaz natu-

rel liquéfié (GNL).

Baptisés « Siem Confucius » et « Siem Aristotle », ces navires construits à Xiamen en Chine ont une capacité de 4 700 voitures chacun et sont affrétés par Volkswagen Group Logistics à Siem Car Carriers. Ils remplaceront 2 des 9 transporteurs maritimes de véhicules alimentés au fioul lourd utilisés actuellement par la filiale logistique du constructeur sur l'axe transatlantique entre l'Europe et l'Amérique du Nord, Mexique inclus.

BAISSE DES GAZ À EFFET DE SERRE ET ATMOSPHÉRIQUES

Après leur transfert de Chine vers l'Europe, le 1er navire a été mis en service fin janvier tandis que le 2nd a commencé ses rotations au printemps 2020. Fournis par MAN Energy Solutions, une autre filiale du groupe Volkswagen, leurs moteurs bicarburants de 12 600 ch sont dotés de traitement des gaz d'échappement. Comparés aux navires en exploitation, ils réduiront de 25 % les émissions de dioxyde de carbone (CO₂), de 30 % celles d'oxyde



Car-carrier GNL « Siem Confucius » opéré par Siem pour Volkswagen Group Logistics

©Siem Car Carrier-Volkswagen Group Logistics

d'azote, de 60 % les particules et de 100 % les émissions d'oxyde de soufre. En plus du GNL, ils peuvent être alimentés en gaz de synthèse (e-gaz) et en biogaz qui élimine 100 % des émissions de CO₂.

L'autonomie de chaque navire permet de parcourir une rotation complète (Allemagne-Mexique via plusieurs ports de la côte Est des Etats-Unis) où 2 centres de soutage GNL ont été aménagés à Emden et à Jacksonville. Si leur pertinence économique et écologique est confirmée, ce type de navire inspirera sans doute les prochains appels d'offres maritimes lancés tous les 5 ans par Volkswagen Group Logistics.

Erick Demangeon

Logistique fluviale pour les JO Paris 2024

Une fois le choix du Comité international olympique arrêté, la ville lauréate est engagée dans une course contre la montre pour aménager ses installations sportives et d'hébergement pour les athlètes. En bordure de Seine sur les communes de Saint-Denis, l'Île-Saint-Denis et Saint-Ouen-sur-Seine, l'achèvement du futur village olympique et paralympique de Paris est prévu le 1er mars 2024. Piloté par la Société de livraison des ouvrages olympiques (Solideo), le chantier a débuté le 4 novembre 2019. Il représente 900 000 tonnes de matériaux à approvisionner et, sur 48 mois, le déblaiement d'environ

500 000 tonnes de gravats et terres parfois à retraiter. Pour le transport de ces 1,4 Mt, Solideo, Haropa-Ports de Paris et Voies navigables de France (VNF) ont signé une convention le 21 janvier qui prévoit le recours au transport fluvial en priorité.

UNE LOGISTIQUE URBAINE À FINALISER

Compte-tenu des tonnages à approvisionner et à déblayer, ce sont au moins 100 000 camions qui seront éliminés sur les routes franciliennes grâce à la voie d'eau. Pour parfaire cet engagement, Solideo envisage

des tapis-roulants entre les chantiers et la Seine pour acheminer les gravats vers les barges, et a inséré une exigence de logistique fluviale dans les cahiers des charges des entreprises chargées des travaux. Si la priorité est donnée à la voie d'eau, la route demeurera incontournable pour construire le futur village olympique et paralympique. Pour relever ce défi de logistique urbaine et prévenir les congestions routières, la préfecture de Seine-Saint-Denis a confié une mission de coordination des itinéraires à Solideo, Plaine Commune et au département de Seine-Saint-Denis.

Erick Demangeon

Duisbourg sur les Routes de la Soie

Premier port intérieur européen, Duisbourg est également le premier hub du continent par ses flux ferroviaires avec l'Asie. Ce rôle est appelé à se renforcer grâce à la construction d'un terminal « XXL » cofinancée par des fonds chinois.

Pour conforter son rôle de hub dans les échanges ferroviaires eurasiens, Duisport, l'autorité portuaire de Duisbourg, aménage un nouveau terminal à conteneurs trimodal. Investissement de 100 M€, le futur site baptisé Duisburg Gateway Terminal est financé par une société éponyme composée de 4 actionnaires : Duisport (30 %), le chinois Cosco Shipping Logistics (30 %), l'opérateur fluvial néerlandais HTS Group (20 %) et le rail-routier suisse Hupac (20 %).

TAILLE "XXL"

La mise en service du terminal prévue en 2022 s'inscrit dans le cadre d'un projet de

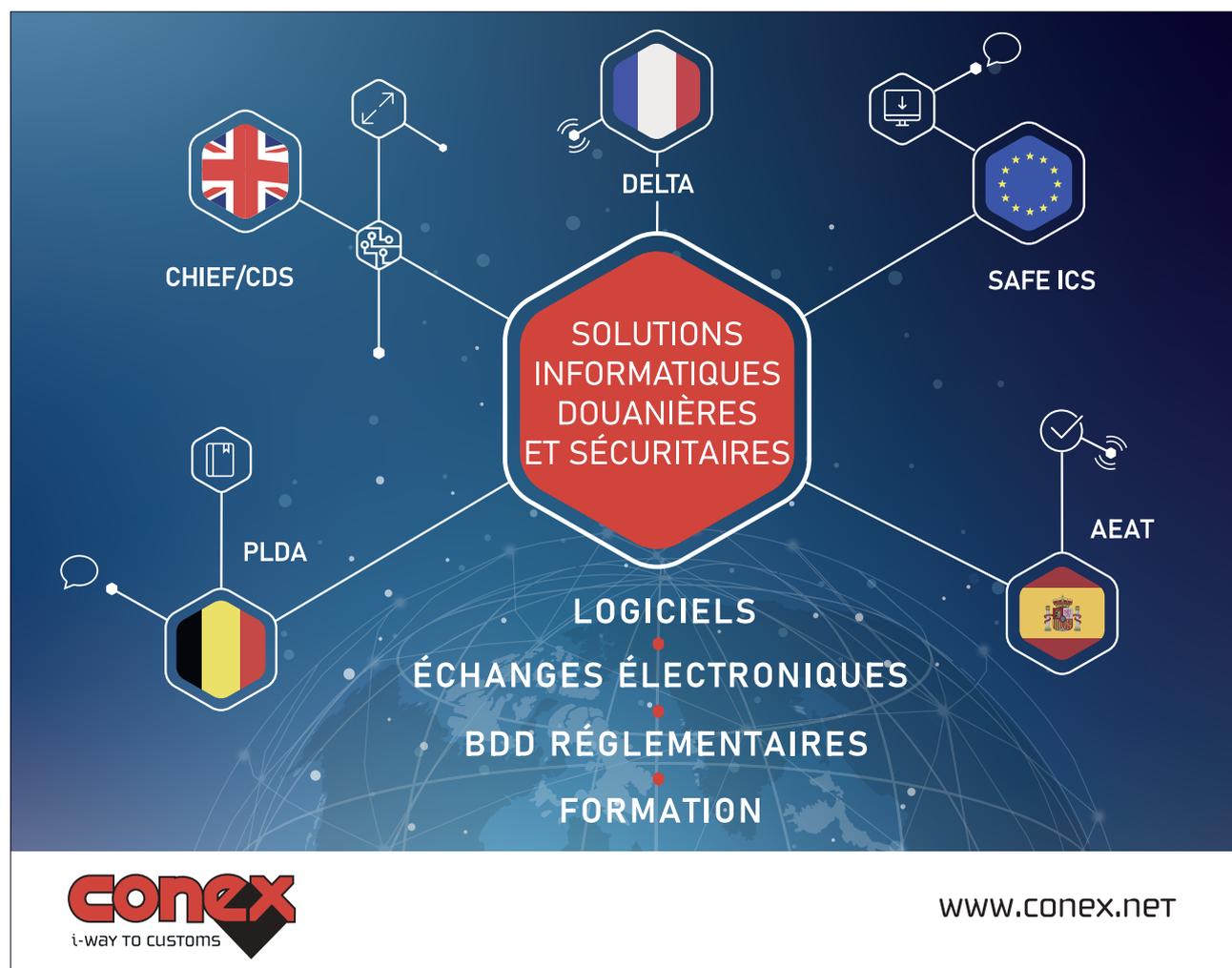
réaménagement portuaire global. Intégrant la transition énergétique de l'Allemagne, il sera aménagé sur d'actuelles installations dédiées au charbon dont la fin d'exploitation est prévu d'ici fin 2021. Desservi par route, fleuve et rail, le site s'étendra sur 240 000 m² et sera construit en 2 étapes.

Il comprendra 6 portiques, 12 voies ferrées de 730 m de longueur chacune, 5 aires de manutention et 3 postes d'amarrage fluviaux. Ces outils seront complétés par une zone de 60 000 m² destinée au stockage de conteneurs et 20 000 m² d'entrepôts couverts.

PLACE FORTE AVEC LA CHINE

Le Duisburg Gateway Terminal pourra traiter jusqu'à 100 trains par semaine avec la Chine, et disposera d'une capacité de 850 000 EVP par an, toutes activités trimodales confondues. Premier port intérieur européen avec 61,1 Mt l'an passé (- 6 %), il est également le premier hub européen par ses liaisons ferroviaires entre la Chine et l'Europe avec une quarantaine de trains hebdomadaires reliant une douzaine de villes chinoises.

Erick Demangeon



Conteneurs : Une concentration tous azimuts

Le dernier rapport de la CNUCED sur le transport maritime appelle à la vigilance face à l'évolution de son marché conteneurisé. Horizontales et verticales, les concentrations qui s'y déroulent seraient de nature à changer les rapports de force entre les maillons de sa chaîne logistique.



Porte-conteneurs Maersk

©Eurogate

Sauf rebond économique mondial une fois l'épidémie de Covid-19 passée, le record de 11 milliards de tonnes transportées par mer selon le rapport 2019 de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement ne sera pas atteint cette année. Selon ses prévisions calculées avant l'épidémie, la CNUCED anticipe une croissance du mode de 3,4 % par an jusqu'en 2024, portée par les flux conteneurisés, les vrac solides et le gaz naturel. Au cours des 5 prochaines années, le transport maritime devrait également « être de plus en plus façonné par la régionalisation des chaînes

d'approvisionnement et le rééquilibrage de l'économie chinoise vers des dépenses de consommation et les services ».

Dans l'immédiat, la CNUCED s'inquiète de l'évolution sur plusieurs sous-marchés, conteneurisé en particulier où « l'offre est de plus en plus concentrée ». Autour de trois alliances principales - 2M (Maersk Line, MSC), Ocean Alliance (CMA CGM, Cosco, Evergreen) et THE Alliance (Hapag-Lloyd, One, Yang Ming et Hyundai

MM depuis avril 2020) - la part de marché cumulée des 10 premières compagnies est passée de 68 à 90 % entre 2014 et 2019. En parallèle, la capacité disponible sur les principales routes Est-Ouest a quasiment doublé de 55 à 90 MEVP.

NOUVEAUX RAPPORTS DE FORCE

Illustrés par CMA CGM avec Ceva Logistics et plusieurs armements d'origine chinoise comme Cosco, quelques transporteurs maritimes conteneurisés sont engagés dans des stratégies de consolidation horizontale sur les chaînes logistiques terrestres. Ce mouvement dépasse la seule manutention bord à quai même si cette dernière demeure dynamique avec 793 MEVP (+ 4,7 %) traités dans les ports mondiaux. Cosco est d'ailleurs le premier manutentionnaire de « boîtes » devant Hutchison (Chine, Hong-Kong), PSA International (Singapour), APM Terminals (Danemark, filiale d'AP Moller-Maersk) et DP World (Emirats Arabes Unis). Cette concentration dans le secteur des conteneurs interpelle la CNUCED.

« Elle peut affecter la concurrence et le choix des expéditeurs. Les autorités de la concurrence et portuaires devraient surveiller de près l'évolution du marché et évaluer les options alternatives lors de l'octroi des concessions de terminaux à conteneurs à des opérateurs privés en tenant compte de l'intégration verticale et horizontale de la chaîne logistique ».

Erick Demangeon

Enjeux écologiques

Entre 1990 et 2017, les émissions de gaz à effet de serre du transport maritime ont progressé de 32 % selon l'Agence européenne pour l'environnement (AEE). Compte tenu de la progression prévue du mode, ces émissions sont appelées à augmenter. Plusieurs mesures fixées par l'Organisation maritime internationale (OMI) et des conventions visent à limiter cette hausse à l'image des nouvelles règles Marpol VI en vigueur depuis le 1er janvier 2020. Une tendance structurelle semble-t-il puisque l'OMI a défini un nouveau cap en avril 2018 autour de deux objectifs principaux : « réduire d'au moins 40 % les émissions des gaz à effet de serre des navires mesurées à la tonne-km d'ici 2030, et d'au moins 50 % le volume total de ces émissions en 2050 par rapport à 2008 ». Pris pour ralentir le changement climatique, ce cap est une première marche vers la « décarbonisation » du transport maritime. Selon les dernières estimations de l'AEE, le mode serait à l'origine de 3,5 % des émissions de CO2 mondiales dont 3,1 % liées au seul transport maritime international et 0,4 % pour le short-sea domestique.

Nouvelles normes de traçabilité pour les conteneurs maritimes

Face à la multiplication des standards et applications de traçabilité dans le transport maritime conteneurisé, les principaux acteurs ont défini des normes communes. Une première dans la filière.

A l'origine de plus de 70 % du transport conteneurisé dans le monde, dix armements membres de la Digital Container Shipping Association* ont conçu des normes communes pour le suivi et la traçabilité des conteneurs maritimes. Baptisées DCSA Track & Trace, elles respectent les règles du Centre des Nations Unies pour la facilitation des échanges et du commerce électronique (UN CEFAC).

A télécharger gratuitement sur le site de l'association (www.dcsa.org) depuis fin janvier, leur diffusion s'articule autour de quatre documents : deux consacrés à la

construction des données et des interfaces entre systèmes d'information, une liste de données et de messages avec leur définition et un guide d'emploi.

FACILITER L'INTEROPÉRABILITÉ ET LES ÉCHANGES

Conçues pour être exploitées entre tous les systèmes d'information, les normes DCSA Track & Trace s'adressent à l'ensemble des maillons de la chaîne d'approvisionnement conteneurisée par voie maritime : transporteurs, ports, commis-

sionnaires et chargeurs. Leur déploiement vise à rationaliser et à accélérer la numérisation des échanges entre ces acteurs ainsi qu'à réduire les coûts de développement. Pour les chargeurs et les commissionnaires en particulier, elle vise à simplifier le suivi des expéditions conteneurisées quels que soient le transporteur maritime et le système d'information utilisés.

Erick Demangeon

**MSC, Maersk Line, Hapag-Lloyd, Ocean Network Express (ONE), Evergreen, Yang Ming, HMM, CMA CGM et ZIM*





PORT OF ZEEBRUGGE

VOTRE PARTENAIRE D'AFFAIRES AVEC L'ASIE VOUS VOULEZ EN SAVOIR PLUS?
commercial.department@mbz.be

Développement durable EVE fédère la chaîne du transport routier

Le programme d'engagements volontaires pour l'environnement des acteurs logistiques, EVE, encourage la transition écologique et énergétique du transport routier. Chargeurs, transporteurs et commissionnaires y sont mobilisés.

Le programme d'engagements volontaires pour l'environnement des acteurs logistiques, EVE, encourage la transition écologique et énergétique du transport routier. Chargeurs, transporteurs et commissionnaires y sont mobilisés.

Pour réduire les émissions de gaz à effet de serre (GES) du mode routier en France, tous ses acteurs sont engagés aujourd'hui dans des programmes fondés sur le volontariat : Charte Objectif CO2 depuis 2008 suivie d'un Label en 2016 pour les transporteurs, Fret21 destiné aux chargeurs depuis 2015 et EVcom pour les commissionnaires depuis 2019. A l'initiative du ministère de la Transition écologique et solidaire (MTES), l'ADEME et d'organisations professionnelles (FNTR, TLF, OTRE, AUTP, CGI et FNTV), ces dispositifs comptent plus de 1 700 entreprises, pour l'essentiel « chartées et labellisées » Objectif CO2, et couvrent un tiers de la flotte française de camions. Depuis leur création, ce sont près de 4 Mt d'émissions de CO2 qui ont été évitées.

A l'exception du Label qui valorise un niveau de performance environnementale au moyen d'un audit, l'approche de chaque dispositif est identique rappelle l'ADEME : « évaluer la situation de référence en matière de consommation d'énergie et d'émissions de GES, identifier et mettre en œuvre un plan d'actions personnalisé, se fixer un objectif global de réduction des émissions de GES sur 3 ans puis se donner les moyens de suivre la mise en œuvre du



Chargeurs et prestataires autour d'un objectif commun : la transition écologique et énergétique du transport routier

©Bert

plan d'actions et ses objectifs ».

SUPPRIMER UN MILLION DE TONNES DE CO2 PAR AN!

Pour nouer des synergies entre ces dispositifs, le MTES, l'ADEME, Total Marketing France et les organisations professionnelles ont décidé de les consolider dans un programme baptisé EVE pour « Engagements volontaires pour l'environnement des acteurs de la chaîne logistique et du transport de voyageurs ». D'ici fin 2020, il fixe un objectif de réduction d'émissions de plus d'un million de tonnes de CO2 par an, et prévoit de sensibiliser 4 650 entreprises tous dispositifs confondus. Il comprend aussi la création d'une plateforme d'échanges de données environnementales entre prestataires et leurs clients.

Permettant aux chargeurs d'accéder à des informations sur l'émission de GES de leurs transports routiers, cette plateforme croise le décret n° 2017-639 « Information GES des prestations de transport » imposant aux prestataires (transporteurs et commissionnaires) de communiquer à leurs clients la quantité de GES émise lors de leurs expéditions de fret.

A hauteur de 15 M€, le financement du programme EVE est assuré par Total Marketing France via le dispositif « Certificat d'économie d'énergie (CEE) ». Si une extension d'un an est envisagée pour atteindre ses objectifs, fin 2020 ou 2021 le cas échéant, l'ADEME et les organisations professionnelles sont appelées à pérenniser la démarche à partir d'un nouveau financement...

Erick Demangeon

Slow-steaming

Quel impact pour les supply chain internationales ?

La réduction de la vitesse des navires est présentée par plusieurs armements et pays dont la France comme une solution pour limiter les émissions de gaz à effet de serre du transport maritime. Quelles conséquences auraient cette approche sur les chaînes logistiques ?

La réduction de la vitesse des navires est présentée par plusieurs armements et pays dont la France comme une solution pour limiter les émissions de gaz à effet de serre du transport maritime. Quelles conséquences auraient cette approche sur les chaînes logistiques ?

Au sommet du G7 en août 2019 à Biarritz, Emmanuel Macron a évoqué la réduction de la vitesse des navires pour diminuer les émissions des gaz à effet de serre du transport maritime. Destinée aux flux de matières premières acheminées en vrac (pétrole, minerais, charbons, céréales...), cette proposition est aujourd'hui défendue par la France devant l'Organisation mondiale maritime (OMI). Elle a fait l'objet également d'une évaluation d'impacts sur les supply chain internationales par Pierre Cariou, économiste maritime et enseignant-chercheur à Kedge Business School. Selon ses travaux, « réduire la vitesse de 10 à 15 %, soit de 13 à 11 nœuds pour les pétroliers et les vraquiers, et de 17 à 15 nœuds pour les porte-conteneurs, diminuerait de 20 à 30 % les émissions de CO2 ».

Pour des raisons économiques et de surcapacité, le slow-steaming est déjà utilisé dans le conteneur avec des effets environnementaux positifs. En parallèle, « le temps de transit s'est allongé de plusieurs jours sans que cela n'entraîne d'augmentation des coûts ou de ruptures de stocks. Les chaînes logistiques ont donc démontré leurs capacités à intégrer cette nouvelle donne » assure Pierre Cariou. Denis Choumert et Jean-Michel Garcia de l'AUTF et de l'European Shippers' Council (ESC) tempèrent cette analyse toutefois et soulignent l'impact d'une telle mesure sur

les stocks : « l'allongement des délais de transport a pour conséquence d'accroître les risques et impose des stocks de sécurité plus importants ».

DE POSSIBLES EFFETS PERVERS

Pour les transports maritimes de vrac, réduire la vitesse de 10 % allongerait les transit-time de 5 à 10 jours entre, par exemple, l'Europe et le Golfe persique (pétrole) ou entre l'Europe, l'Australie, le Brésil et l'Afrique du Sud (minerais de fer et charbon). Pour Pierre Cariou, l'impact financier sur les supply chain serait marginal tout comme les coûts additionnels d'immobilisation de la marchandise en mer et liés à son stockage sur terre. « La faible valeur unitaire des matières premières et l'existence de capacités de stockage suffisantes en Europe laissent penser que l'impact d'un ralentissement de la vitesse des navires de vrac pour l'économie mondiale et pour

les consommateurs finaux serait limité. Les chaînes logistiques mondiales sauront rapidement s'adapter à cette nouvelle donne ». Ici, Denis Choumert et Jean-Michel Garcia rejoignent cette analyse. Ils notent toutefois que le slow-steaming pourrait avoir un effet pervers : « pour maintenir leur niveau de service en termes de délais, les armements pourraient être tentés d'accroître leur flotte en compensation d'une vitesse réduite ».

Erick Demangeon

AKANEA

LOGICIEL DE DÉCLARATIONS DOUANIÈRES

LOGICIEL DE GESTION DU FRET À L'INTERNATIONAL

AKANEA DOUANE

AKANEA TMS
Freight Forwarding

- Delta / ECS / ICS
- GAMMA
- Nomenclature
- Veille réglementaire

Air, Mer, Route
Mono et Multi-modal
Import, Export, Transit

Certifié par la Douane Conforme OEA

CUSTOMS

+33 (0)9 72 72 23 62
Appel non surtaxé

www.akanea.com

AKANEA Développement / Avenue des Censives - 80000 TILLE - RCS Beauvais 330 573 775
SAS au capital de 623 434 € - NAF 5829C / Credits photo : Depositphotos, Adobe Stock

Fret aérien : Nouvelle alliance sur l'axe transatlantique

Les divisions cargo d'Air France-KLM, Delta et de Virgin Atlantic ont décidé d'unir leurs forces sur le transatlantique. Cette coopération est à l'origine d'une coentreprise représentant 23 % des capacités fret sur l'axe.



Jusqu'à 341 services quotidiens, plus de 110 itinéraires sans escale avec correspondances vers 238 villes en Amérique du Nord, 98 en Europe continentale et 16 au Royaume-Uni : telle est la promesse de service et de choix proposée par la nouvelle coentreprise créée dans le fret aérien transatlantique par Air France-KLM Cargo, Delta Air Lines Cargo et Virgin Atlantic Cargo. Officialisé le 3 février, ce

nouveau partenariat représente 23 % de la capacité totale de fret entre l'Europe et l'Amérique du Nord, soit un potentiel de plus de 600 000 tonnes par an ! A noter que cette initiative s'appuie sur deux joint-ventures existantes : l'une entre Air France-KLM Cargo et Delta Air Lines Cargo, l'autre entre Delta Air Lines Cargo et Virgin Atlantic Cargo.

ONZE HUBS

Le plan de transport construit par les quatre compagnies s'articulera autour d'Amsterdam, Atlanta, Boston, Détroit, Londres-Heathrow, Los Angeles, Minneapolis, New York-JFK, Paris-CDG, Seattle et de Salt Lake City. Entre ses hubs, leurs clients

accéderont aux services de fret aérien par un guichet unique ; les membres de l'alliance s'engageant à connecter leurs systèmes de réservation et services annexes dont de fret camionné. Leur coopération s'étend également à leurs entrepôts et surfaces logistiques sur les onze hubs, et examinera de possibles co-implantations sur d'autres aéroports aux Etats-Unis et en Europe.

Si toutes les marchandises sont acceptées sur ce nouveau réseau, des offres spécialisées sont intégrées comme dans le domaine des produits pharma-santé sous couvert de la certification CEIV Pharma.

Erick Demangeon

Egypte : Bolloré va investir dans le nouveau terminal de Port Saïd

Le consortium formé par Bolloré Ports, Toyota Tsusho Corporation et Yusen Kabushiki Kaisha, a signé une convention de concession avec l'Autorité Générale de la Zone Economique du Canal de Suez, en vue de construire, équiper et gérer un terminal roulier à Port-Saïd, en Egypte.

Le consortium s'engage à investir 150 millions de dollars sur la durée pour l'acquisition des équipements et l'aménagement des infrastructures. Il prévoit de créer 400 emplois directs et 1 000 emplois indirects.

Ce terminal offrira des services dédiés à l'industrie automobile notamment en matière d'importation, d'exportation et de réexpédition de véhicules vers les marchés et ports des pays voisins. Il sera doté



d'un quai de 600 mètres et d'un parc de stockage de 21 hectares pour la réception et la livraison des véhicules.

À l'issue des travaux en 2021, le consortium sera en mesure d'assurer la maintenance de près de 800 000 véhicules par an. En s'appuyant sur les synergies mises en place, il a pour ambition de contribuer à

faire de Port-Saïd, le port de référence de la méditerranée orientale.

L'Egypte affirme ainsi à la fois sa volonté de se développer dans le secteur automobile et de développer de nouvelles free zones le long du canal.

POR

Les ambitions d'ADP dans le cargo

Certification CEIV « Fresh », développement de l'offre foncière, promotion des capacités soute et des vols tout cargo... Si la feuille de route d'ADP risque d'être freinée par le Covid-19 cette année, elle confirme l'importance du fret et apporte de la visibilité à sa communauté aéroportuaire ainsi qu'à ses clients chargeurs.

En 2019, les tonnes-kilomètres transportées par aérien se sont contractées de 3,3 %. Selon IATA, plusieurs facteurs expliquent ce repli dont « la guerre commerciale entre les Etats-Unis et la Chine, la détérioration du commerce mondial et le ralentissement généralisé de la croissance économique ». L'espoir d'un rebond en 2020 est aujourd'hui fragilisé par l'épidémie de Covid-19 devenue mondiale et sera sans doute reporté à 2021.

Tranchant avec les hausses de 9,7 % en 2017 et de 3,4 % en 2018, la baisse du fret aérien l'an passé rejaillit diversement sur l'activité cargo avionnée et poste des aéroports. En Europe, cette évolution amplifiée par les incertitudes autour du Brexit s'est traduite par un recul de 3,9 % des tonnages à Francfort (2,13 MT), de 9 % à Amsterdam-Schiphol (1,57 MT) et de 6,6 % à Londres-Heathrow (1,59 MT). Paris-CDG a mieux résisté avec un repli de 2,5 % (2,1 MT) et conserve sa 2e place sur le continent. Dans le top 5 européen, seul Leipzig-Halle progresse de 1,4 % (1,23 MT) tandis que Liège s'est distingué par un bond de 3,6 % (902 480 T).

DÉMARCHES QUALITÉ « CEIV »

Pour maintenir ses positions voire reprendre le leadership à Francfort, la stratégie fret d'ADP se fixe plusieurs objectifs au cours des prochaines années. Croisant les programmes d'amélioration continue initiés par IATA, Roissy-CDG ambitionne de devenir le 1er aéroport certifié CEIV Fresh. Ce système de management de la qualité destiné aux produits périssables a déjà fait l'objet de plusieurs réunions et un 1er groupe de travail, ouvert à toutes les entreprises intéressées, a été constitué

pour engager la démarche en 2020.

Sous le label CEIV Pharma, une approche qualité similaire se poursuit sur Roissy pour les produits de santé. Huit entreprises ont déjà reçu ce label et six sont en cours de certification. Cette montée en puissance est soutenue par l'ouverture par WFS d'un nouvel entrepôt certifié CEIV Pharma. Sous température contrôlée positive et négative, il s'étend sur 2 400 m² dédiés à 100 % au transit des produits pharma-santé. Par ailleurs, une nouvelle station animalière pour les « animaux à statut sanitaire incertain » est opérationnelle depuis le début de l'année.

ACCROÎTRE L'OFFRE LOGISTIQUE

Avec 600 000 m² de bâtiments, Roissy-CDG dispose aujourd'hui d'une capacité fret de l'ordre de 3,5 MT par an. Plusieurs projets porteront cette offre immobilière à 800 000 m² pour une capacité escomptée à 4,5 MT par an. « Autour de « stations cargo » standards misant sur la flexibilité et la polyvalence des activités qui y seront hébergées », explique Adrian Radelet responsable du pôle immobilier d'ADP, quatre nouveaux entrepôts sont en cours de réalisation. Tous connectés aux pistes, ils développeront des surfaces de 11 000 à 26 000 m² couverts. Avec Panalpina et Groupe Europe Handling (GEH) comme clients, le 1er de 16 500 m² ouvrira au 3e trimestre 2020. Deux autres seront livrés au 1er trimestre 2022 tandis que le 4e sera disponible à l'horizon 2023-2024. « La commercialisation de ces nouvelles surfaces a commencé » précise ADP.

Chargement de fret avion cargo 2

©Zoo Studio Groupe ADP Studio



STRATÉGIE « SOUTE » ASSUMÉE

Dans la perspective du futur terminal à passagers n°4 aménagé à Paris-CDG d'ici 2028, la stratégie d'ADP autour d'une offre soute diversifiée, en capacités et en liaisons, et de vols freighters ciblés est confirmée. Si le Covid-19 rebat les cartes dans l'immédiat, à court et moyen terme, l'Asie avec ses compagnies demeurent une priorité. Pour le directeur du développement de Paris-CDG, Edouard Mathieu, ADP œuvra en parallèle « auprès des autorités à favoriser le développement des droits de trafic permettant de rapatrier sur CDG des flux qui s'évadent aujourd'hui sur des aéroports concurrents ». Encourageant la communauté cargo de Roissy « à chasser en meute et à favoriser les approches collaboratives », le gestionnaire aéroportuaire s'engage aussi à promouvoir l'activité et l'image du fret sur l'aéroport.

Erick Demangeon

Covid-19 : Le risque épidémique sous-évalué par les supply chain

Sans exclure son coût humain, la crise mondiale née avec le Covid-19 met en lumière la fragilité des chaînes d'approvisionnement internationales. Appelées sans doute à revoir leurs schémas logistiques, les entreprises n'avaient semble-t-il pas intégré dans leur plan de continuité d'activité le risque épidémique jusqu'à ce jour.



Le Covid-19 fragilise les chaînes d'approvisionnement internationales

De santé publique, les effets du coronavirus Covid-19 se sont répandus à l'économie en impactant la consommation, les chaînes de production et d'approvisionnement internationales. Au plan industriel, plusieurs de ses conséquences sont liées à la mondialisation des échanges et à la division des maillons productifs marqués, ces dernières décennies, par une localisation accélérée en Asie, en Chine en particulier.

Depuis la fin des années 90, la Chine s'est hissée au second rang des économies mondiales derrière les Etats-Unis. Selon la Co-face, le pays représente un sixième de la production de richesse mondiale soit deux fois plus qu'il y a 10 ans. Cette montée en puissance s'est traduite par une dépendance accrue des chaînes d'approvisionnement internationales aux usines chinoises.

Fondés sur les marchandises à déplacer ou à traiter, tous les maillons des chaînes logistiques sont affectés par les effets de l'épidémie Covid-19 et ce quelle que soit leur couverture géographique. Consolidant les transports aériens, maritimes et terrestres mais aussi les activités dans les ports, aéroports et les entrepôts, c'est en

milliards d'euros que se chiffreront les conséquences financières du virus dans la filière logistique.

UN RISQUE MAL APPRÉCIÉ

Étonnamment, le risque épidémique n'était pas considéré ou très largement sous-estimé jusqu'à ce jour comme facteur susceptible de déstabiliser les chaînes d'approvisionnement internationales. En témoignent deux baromètres des risques et menaces pesant sur les entreprises ayant une logistique internationale parus en janvier sur la base d'observations et de sondages menés en 2019.

Annuel, le premier de l'assureur Allianz place le risque « cyber » en première position détrônant les interruptions d'activité dues à un maillon ou fournisseur de la chaîne. Suivent les évolutions législatives et réglementaires puis le changement climatique (fréquence des tempêtes, inondations, « grands feux »...).

Par le cabinet de conseil KYU et le Master spécialisé dans le management des risques de l'Ecole des Arts et Métiers ParisTech, le

second baromètre constate l'insuffisante maîtrise et connaissance des entreprises de leur chaîne d'approvisionnement internationale. Ses résultats relèvent que 65 % ne possèdent pas une cartographie précise de chacun de ses maillons et plus de la moitié (55 %) ne connaissent pas la localisation des sites de leurs fournisseurs. Selon ce baromètre, les risques « supply chain » sont appelés à croître sous l'effet de plusieurs facteurs : la mondialisation des échanges, la localisation des clients et fournisseurs, l'externalisation des activités, l'essor des modèles collaboratifs, la recherche constante de compétitivité et le développement des nouvelles technologies (risque cyber).

VERS DE NOUVELLES APPROCHES ?

Face à ces menaces, ce second baromètre préconise la mise en œuvre de stratégies limitant les effets « domino » au moyen d'approches par filières ou régionales. Autrement dit en essayant, autant que possible, de « sanctuariser » chaque maillon. Cette approche s'oppose aux tendances actuelles puisque la plupart des organisations logistiques ont pour principal objectif la réduction des coûts. Elle s'est concrétisée par une diminution du nombre de fournisseurs et des stocks avec pour conséquence de tendre et de fragiliser les chaînes d'approvisionnement. Pour de nombreux experts, la crise née du Covid-19 devrait refondre les schémas logistiques au travers d'une plus grande diversité de sourcing et d'une relocalisation de certaines productions dans ou à proximité des bassins de consommation.

Erick Demangeon

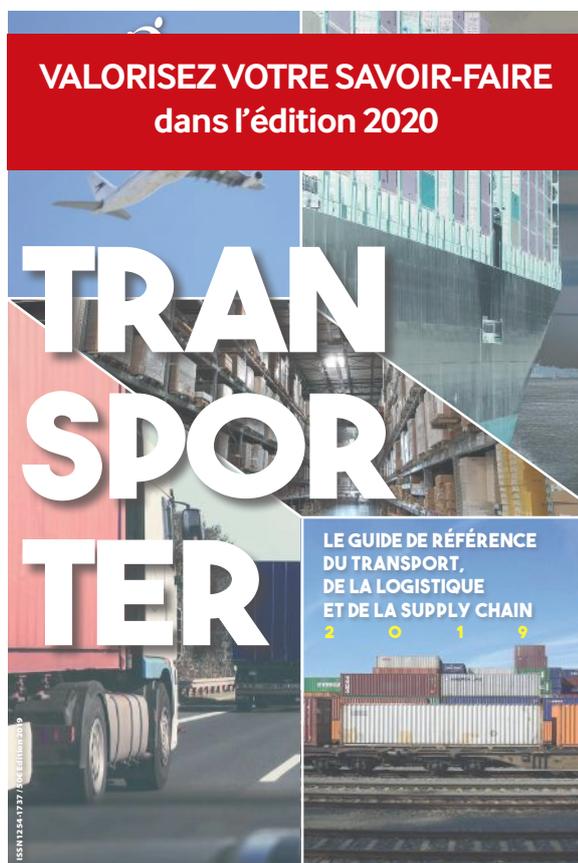
TRANSPORTER 2020

*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

« L'origine douanière » un enjeu majeur pour les entreprises

François Cathelineau est des meilleurs spécialistes français de la matière douanière, il a mis au point une méthodologie et des outils, pour les entreprises qui ont souvent du mal à optimiser l'origine de leurs produits et qui, dans l'affaire, perdent beaucoup d'argent.



Il est important de connaître l'origine non préférentielle de votre produit car les pays utilisent cette donnée pour mettre en place des mesures de politiques commerciales contraignantes, des droits antidumping mais aussi des embargos si le produit est originaire de certains pays.

Qu'est-ce que l'origine : l'origine est la « nationalité économique » des marchandises. (Accord du GATT 1994 et Règlement 2913/92 art 23 et 24)

Il convient de faire appel à deux notions fondamentales, à savoir les produits «entièrement obtenus» et les produits ayant subi une «dernière transformation substantielle»

Si un pays seulement entre en jeu, c'est la notion de «entièrement obtenu» qui sera appliquée. En pratique, cette notion sera limitée essentiellement aux produits obtenus dans leur état naturel et aux produits dérivés de produits entièrement obtenus. Si deux ou plusieurs pays interviennent dans la production des marchandises, la notion de « dernière transformation substantielle » détermine l'origine des marchandises.

Pour comprendre les règles dans un scénario utopique nous pourrions considérer qu'un produit a été fabriqué en Russie dans une région proche de la Crimée. Afin de finaliser la fabrication de ce produit, le fabricant Russe doit utiliser un processus de fabrication supplémentaire dans lequel il ajoute un autre composant dans usine

située en Crimée, donc le produit semi-fini à l'origine Russe rentre dans un processus industriel dans une usine en Crimée avec l'ajout d'un composant B, et on obtient C le produit fini.

3 Options se présentent alors :

- A+B par simple assemblage donne lieu à la création d'un nouveau produit C avec un classement tarifaire (SH) différent de A et B. Alors l'origine de ce produit est la Crimée.
- A+B sont mis dans une cuve avec une opération industrielle de réduction chimique en Crimée. Alors l'origine du produits C est la Crimée.
- A+B sont mixés avec plusieurs opérations industrielles dans une usine en Crimée qui fournit aussi le composant B, sachant que C est produit à un coût de revient de plus de 50 % à la sortie de l'usine. Alors l'origine du produit est La Crimée.

Pour l'exemple de la Crimée, les autorités douanières Européenne chercheront toujours à identifier la traçabilité des produits importés pour appliquer l'embargo contre les produits originaires de Crimée.

Vous pensiez qu'il n'existait qu'une seule définition de l'origine, mais c'est mal connaître le commerce international qui fait l'objet de beaucoup de traités et d'accord internationaux. Je vais donc expliquer dans cette seconde partie la notion d'origine préférentielle.

L'origine préférentielle nécessite par définition l'existence un accord de libre-échange avec un ou plusieurs pays, l'accord peut être unilatéral (système de préférences généralisés) ou bilatéral (CETA CANADA).

Le bénéfice pour les importateurs de produits avec ces préférences est de pouvoir les importer à taux nuls ou réduits, c'est

manifestement un avantage commercial.

Pour pouvoir prétendre à cet avantage il faut respecter un certain nombre de contraintes qui dépendent des accords mais plus en détail des règles par produit pour chaque accord. L'Europe a signé 43 accords avec des pays ou groupes de pays, mais dans le monde, il existe selon l'organisation mondiale du commerce environ 300 accords entre des pays ou des groupes de pays.

Si vous devez vous préoccuper de l'origine préférentielle : il faut déterminer à l'importation le pays d'origine, et identifier si celui-ci a un accord préférentiel avec l'Europe. Enfin vous devez demander à votre fournisseur de vous transmettre la preuve de cette origine préférentielle.

Vous devez avoir la même démarche à l'exportation afin d'identifier si le pays dans lequel vous exportez a signé un accord avec l'Europe.

En principe, vous devez toujours identifier lors de la signature d'un contrat d'achat ou de vente le pays d'origine, puis déterminer l'application d'un accord commercial possible.

Avec les éléments repris ci-dessus pour comprendre la notion d'origine, on a pu identifier plusieurs critères nombreux et complexes qui doivent être maîtrisés.

Même si les avantages de la maîtrise de l'origine sont nombreux, les contrôles par les administrations, le sont aussi.

On cherche souvent des réductions de coûts sur la production alors que l'origine est un vecteur de compétitivité qui s'il est bien maîtrisé permet de réelles opportunités. Vous pouvez utiliser des outils de calcul avec une bonne gestion de vos données pour gérer pleinement l'origine de vos produits et rendre plus profitable et efficace votre entreprise.

MH

Forum des diasporas Africaines

ENTREPRENEURIAT



INNOVATION



RECRUTEMENT



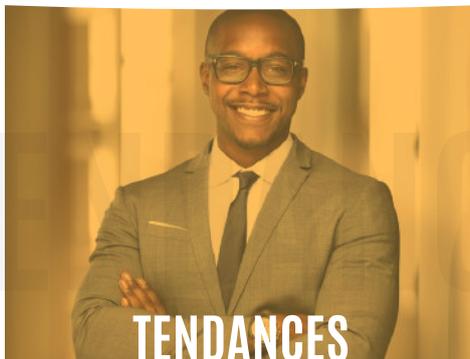
Samedi 27 Juin 2020

Conseil Économique, Social et Environnemental - Paris 16^e

**CONFÉRENCES - TALKS - ATELIERS BUSINESS - NETWORKING
CONCOURS DE PITCH - ESPACES PAYS & THÉMATIQUES**



START-UP



TENDANCES



CULTURE & MÉDIAS

Inscription gratuite sur

www.forumdesdiasporas.com

contact@forumdesdiasporas.com



#FDDA2020

Les nouvelles tendances dans l'agroalimentaire : ça bouge dans le secteur

En 2020, les consommateurs veulent manger de la nourriture saine, de l'authentique, du local, en respectant le bien-être animal et la planète, et gagner du temps. Les entreprises du secteur agroalimentaire l'ont compris et certaines tendances sont bien présentes sur le marché, tandis que d'autres sont en plein développement.

Le secteur de l'agroalimentaire a fort à faire pour répondre aux défis à relever et ce, tout au long de la chaîne de production. Désormais, du champ à l'assiette, le consommateur ne laisse plus rien passer. Ainsi, la réduction du gaspillage alimentaire constitue une grande priorité de l'heure. Les circuits courts, les fruits et légumes frais locaux, la traçabilité du producteur au consommateur, ont de plus en plus la cote.

Dans cette tendance, le healthy qui vise à proposer au consommateur un produit adapté à ses besoins nutritionnels, à son état de santé, est dans l'air du temps. L'usage domestique de la fermentation, qui fait partie des tendances depuis plusieurs années, devrait devenir plus populaire. Les super-aliments ont la cote. Les céréales et les farines anciennes reviennent au goût du jour, tout comme les pâtes fraîches. Et les boissons non alcoolisées sont de plus en plus demandées. Autre tendance, les aliments fonctionnels, un domaine qui devrait encore se développer. Les consommateurs font davantage



de choix alimentaires plus éclairés et sont toujours plus conscients de l'impact de certains aliments sur le corps. Place aux légumes et aux aliments d'origine végétale, moins de protéines animales et plus de protéines végétales et des alternatives à base de plantes.

Les nutriments spécifiques comme les omega-3, le magnésium, la vitamine D, les vitamines B et les aliments qui les contiennent seront toujours plus demandés. Les consommateurs, de plus en plus soucieux des questions environnementales, s'attendent à plus d'innovations, notamment en matière d'emballages des aliments pour diminuer la quantité de plastiques dans les mers et océans.

L'AWEX PRÉSENTE SUR D'IMPORTANTES SALONS

L'Awex l'a bien compris, avec une pré-

sence accrue sur les grands salons de l'alimentaire. En février dernier, elle était présente par un stand collectif à Biofach à Nuremberg, le rendez-vous européen du bio. Du 12 au 14 mai, elle tiendra aussi un stand collectif à Vitafoods à Genève, le salon européen spécialisé dans les ingrédients santé, la nutraceutique, les compléments alimentaires, etc.

« Ce qui se développe fort, ce sont les compléments alimentaires, ils sont en croissance exponentielle, souligne Eric Lejeune, coordinateur de la cellule agroalimentaire Europe à l'Awex. On remarque aussi que la consommation de viande ne diminue pas globalement, même si on en vend moins en direct. Mais les consommateurs se tournent de plus en plus vers les plats préparés et ceux-ci contiennent souvent de la viande. Si elle est moins achetée en direct, elle se retrouve dans les préparations. »

Scan de produit



WAGRALIM, LA PLATEFORME D'INNOVATION DE L'AGROALIMENTAIRE WALLON

Wagralim, la plateforme d'innovation du secteur agroalimentaire wallon, stimule le développement de projets innovants dans les entreprises, en particulier pour les

nombreuses PME du secteur. Ce sont, par exemple, des technologies alimentaires innovantes pour une conservation des produits et une sécurité alimentaire optimale, une meilleure qualité organoleptique et nutritionnelle, une diminution du gaspillage alimentaire, de l'impact négatif des emballages et une efficacité énergétique accrue. Wagralim, c'est 457 millions d'euros d'investissements dans le secteur, 22 813 emplois directs et 37 000 indirects,

54 projets labellisés par le Gouvernement wallon.

Les modes de vie évoluent, s'accroissent sans cesse et les modèles alimentaires s'en trouvent touchés. Les consommateurs cherchent à présent la rapidité et la praticité. Pour rester compétitifs, les entreprises, les distributeurs et les acteurs du foodservice doivent composer avec cette demande.

10 grandes tendances

François Héroufosse, directeur général de Wagralim, détaille 10 grandes tendances de l'alimentaire.

■ Les produits on-the-go, le snacking.

« Le marché des produits on-the-go connaît une croissance significative depuis quelques années. Ce constat s'appuie principalement sur un nombre croissant de produits en magasin. Les repas se simplifient et les modèles alimentaires classiques sont délaissés au profit de solutions plus adaptées. Le grignotage augmente et tend à remplacer certains repas, notamment le petit déjeuner. Par exemple, en France, le snacking représentait 19 % des occasions de consommation en 2018. Les snacks se réinventent pour répondre à des exigences grandissantes de nourriture saine. Ils s'allègent en matières grasses, en sucres ou en sel. »

■ Le bio

« Le bio continue à monter, surtout au niveau de la distribution. On voit bien que les enseignes se positionnent très fort sur cette tendance. »

■ Les produits locaux

« Le circuit court, mais qui rentre quand même dans un réseau de distribution, a le vent en poupe, avec des entreprises, des distributeurs qui vont proposer du local, c'est-à-dire pour nous, des produits belges. »

■ Le flexitarisme

« Le flexitarisme, passer des produits animaux aux produits végétaux, est en augmentation. En fonction des pays, il y a 20,

30 ou 40 % des gens qui se disent flexitariens, qui choisissent régulièrement des alternatives à la viande. »

■ Des substituts aux produits animaux

« On peut choisir de manger des légumes à la place de la viande, mais aussi des substituts aux produits animaux. On commence à voir chez nous des entreprises qui proposent de tels produits, par exemple, des burgers végétaux, ou des imitations de steaks. Les grands groupes se positionnent sur ce segment, parfois avec des produits hybrides, qui contiennent encore de la viande, mais aussi des produits végétaux. On voit que des entreprises, en Wallonie aussi, cherchent à trouver des solutions pour proposer une gamme sans viande et avec des végétaux à la place. »

■ Les nouvelles sources de protéines

« La croissance démographique au niveau mondial amène à un besoin accru en produits. De nouvelles pistes sont explorées, notamment les protéines végétales, les algues, les insectes. En Europe, des start-up se positionnent sur la viande in-vitro. Ces tendances ne sont pas encore avérées, mais elles sont en développement. Les protéines végétales sont sur le marché et explosent. Des ingrédients industriels que l'on peut formuler dans des plats préparés, par exemple, et dans lesquels on va chercher uniquement la protéine, est un développement récent.



François Héroufosse
Directeur général de Wagralim

On voit une forte augmentation de la demande, parfois pour des produits prêts à consommer dans des sachets cuiseurs, par exemple. Ou encore, de nouveaux ingrédients où l'on va extraire des protéines au départ de différentes matières premières végétales. Le soja et le blé sont les premières protéines végétales,

ainsi que le pois jaune, très important aussi. Les légumineuses, en général, sont très importantes. Le lupin aussi trouve un regain d'intérêt. »

■ La nutrition personnalisée

« Par exemple, un complément alimentaire qui va permettre de se sentir mieux, de passer outre de petits inconforts, etc. Les probiotiques continuent à avoir une très forte croissance. On parle de 50 milliards de dollars pour ce marché au niveau mondial. Dans cette catégorie, on retrouve aussi tous les produits 'sans', sans additif, par exemple. Il existe de plus en plus des applications en ligne ou sur smartphone qui vont permettre de monitorer ce qu'on mange. On commande une livraison repas en fonction des apports désirés. Ce marché commence à trouver son chemin. »

■ L'e-commerce

« Les achats alimentaires en ligne sont en augmentation. Les enceintes à commande vocale, comme Google Assistant, etc. se développent aussi. Carrefour en France a développé son propre assistant pour que le consommateur puisse faire ses courses simplement par la voix. »

Nouveaux modes de consommation



■ La traçabilité et la transparence

« Le fait, par exemple, d'avoir un QR code sur le produit qui permet de montrer tout ce qu'il y a derrière, comme le prix des matières premières, comment c'est fabriqué, etc. En France, on parle beaucoup de la marque 'C'est qui le patron?', une marque éthique coopérative qui permet de savoir d'où vient le produit, de quel producteur agricole, combien il gagne... »

■ Les emballages revisités

« Il y a une grosse pression pour diminuer le plastique et aller chercher des alternatives avec plus de carton, de papier ou, éventuellement, du plastique bio-sourcé, etc. On voit une forte demande de la part du consommateur, des distributeurs aussi, pour des solutions de ce type. Des emballages nouveaux arrivent dans lesquels on cherche à diminuer la part de plastique. Il y a aussi l'aspect pratique de l'emballage, le fait que l'on puisse facilement le refermer pour que le produit se conserve plus longtemps. »

Prochaine manifestation de Wagralim

LE 29 AVRIL, À BRUXELLES, FOODFORWARD2020

Quel avenir pour l'alimentation ? Comment faire face à des modes de consommation et de nouveaux marchés. Comment faire face à l'évolution des modes de consommation et accéder à de nouveaux marchés ? Quelles conséquences auront les évolutions de consommation sur votre entre-

prise ? Quels avantages y a-t-il de s'associer avec des start-up pour développer de nouveaux produits et services qui répondent à la demande des consommateurs ?

Le 10 mars, Wagralim a organisé un workshop sur le sujet. Le programme compre-

nait l'intervention d'un directeur produits frais - libre-service et solutions repas et restauration d'une enseigne de la grande distribution, la présentation d'un foodtech expert et des témoignages d'entreprises surfant sur la vague du gain de temps. »

CES ENTREPRISES WALLONNES INNOVENT DANS LA FOOD

■ Aldento : des pâtes aux insectes

Goffard Sisters est une jeune entreprise fondée à Liège en 2015 par deux sœurs créatrices de produits alimentaires innovants et plein d'audace. Objectif : donner l'envie de varier son alimentation tout en prenant un peu d'avance sur le temps. En effet, la gamme de pâtes Aldento initie de

manière durable à la consommation des insectes tout en tenant compte des habitudes alimentaires en Europe. Transformés et intégrés dans un aliment de la vie courante, les insectes alimentaires ont plus belle allure et apportent protéines, fibres, vitamines et minéraux, et ce, de qualité équivalente aux viandes et poissons tout

en allégeant l'impact environnemental des assiettes. Les produits phares à l'export sont des pâtes au naturel et fumées au bois de hêtre. Des pâtes naturellement sans gluten sont en cours de finalisation.

■ Alvenat : de l'huile de colza bio

Créée en 2006 à Achêne, la société Alvenat

est spécialisée dans la production d'huile de colza de première pression à froid. Cette huile est riche en omega-3 bonne pour le cœur et contient de la vitamine E aux propriétés anti-oxydantes et en vitamine K qui contribue à la formation des os, notamment. Ces huiles sont vierges ou extra vierges, obtenues par simple pressage mécanique. Aucun raffinage n'intervient. Alvenat propose une gamme de produits, dont une huile de colza bio et une vinaigrette bio.

■ **Belourthe** : des aliments infantiles wallons sur les 5 continents
Fabricant wallon de céréales et de laits infantiles, à Hamoir, Belourthe compte plus de 80 ans d'expérience dans le métier et une usine qui est l'un des plus grands sites européens de traitement de céréales avec une capacité de production allant jusqu'à 20 000 tonnes par an. Les deux marques Ninolac et Fortilac sont exportées sur les cinq continents. L'entreprise produit de nombreuses références en private label pour des industriels du secteur et sous marques de distributeurs. Elle a notamment les certifications GMP, bio et halal.

■ **Belvas** : du chocolat 100 %
La chocolaterie Belvas, à Ghislenghien, propose des chocolats aux saveurs authentiques d'ingrédients purs et de qualité : du chocolat à 72 % de cacao issu du Pérou, des amandes de Murcie, des noisettes du Piémont, des pistaches de Sicile. Le tout bio, sans compromis, mais aussi sans gluten, sans lécithine, sans colorant, sans conservateur. Certains chocolats sont aussi certifiés végétaliens. Belvas est labellisée Fairtrade, le cacao est entièrement traçable jusqu'aux coopératives.

■ **Chi's** : de nouveaux petits dej's
Chi's est une nouvelle façon de prendre ses petits déjeuners avec des mélanges de céréales de qualité, de graines, de boissons végétales et de fruits. Pas toujours évident d'avoir tous les ingrédients sous la main. La jeune entreprise a créé un produit prêt à la consommation auquel chacun peut avoir accès. Elle soutient l'agriculture biologique en utilisant uniquement des ingrédients bios. Pourquoi Chi' ? Le chia est l'in-

grédient commun à tous les produits. Chi's est la suite de l'aventure Little Morning, fondée après avoir découvert une nouvelle façon de prendre ses petits déjeuners.

■ **Houblonde** : 1^e bière dynamisée au monde

Une rencontre entre un juriste, un ingénieur et un homme du marketing peut donner lieu à la création d'une bière innovante : la première bière dynamisée au monde brassée à la brasserie Brunehaut. Résultat ? Une bière artisanale bio, dynamisée et innovante. Houblonde, à Braine-le-Château, est déjà multi-primée. Cette bière nouvelle est composée uniquement des meilleurs ingrédients naturels sans compromis : les céréales, l'élixir de fleurs et la vanille sont d'origine biologique et certifiés bio par Certisys.

■ **Linatelle** : des snacks smart innovants

Linatelle est une société belge basée à Trooz et spécialisée dans la formulation et la production de recettes innovantes à base de céréales. Grâce à ses connaissances dans la nutrition, elle intègre dans ses compositions des ingrédients naturels de qualité qui allient plaisir, santé et saveurs. Avec, pour objectif, le créneau snack smart, ses fondateurs ont conçu des barres aux légumes et son Flowerola. Les barres de céréales Be-Nat présentent les légumes sous une nouvelle forme. Quant au Flowerola, unique sur le marché, il est composé d'un subtil mélange de céréales et de fleurs. La société propose une gamme biologique et une gamme conventionnelle. Elle utilise des ingrédients naturellement sans gluten dans ses recettes et est capable de fournir ses clients partout dans le monde.

■ **M&A Macarons** : des macarons inventifs

PMSweet imagine et conçoit des pâtisseries artisanales de luxe destinées aux professionnels de la gourmandise. C'est l'histoire de deux passions : celle de Michaël Labro, ancien étudiant en médecine, friand de macarons, et de Philippe Lhoest, professionnel de l'industrie agroalimentaire, pour la gastronomie. Deux entrepreneurs gourmands et inventifs qui élargissent les

ventes au national, puis à l'international. Valeur ajoutée ? Production belge artisanale, ingrédients 100 % naturels, produits peu sucrés, macarons sucrés et salés, saveurs sur mesure. M&A Macarons a également développé une gamme de macarons salés pour l'apéritif (foie gras-pommes, truffe blanche-noisettes du Piémont, margret-orange, chèvre-figue-thym...), dont le taux de sucre très faible de la coque permet à la crème salée de dévoiler tous ses arômes. Les produits sont livrés, via des distributeurs et centrales d'achat, partout dans le monde.

■ **Nonna** : des plats prêts à manger artisanaux

Cette entreprise à l'esprit familial allie tradition, créativité, qualité, modernité des installations, traçabilité des matières premières aux produits finaux, et savoir-faire pour offrir une gamme on-the-go artisanale complète. Pâtes, sandwichs, soupes... sont pensés pour être à la fois pratiques et savoureux. La société connaît une croissance depuis la reprise de Nonna à Petit-Enghien avec 6 personnes en 2008. En 2010, elle investit dans la construction d'un atelier à Gembloux, 10 personnes sont occupées. En 2012, nouvelle extension pour la fabrication de potages, en 2014, encore une nouvelle extension avec des zones de stockage. En 2017, la société investit dans un nouvel endroit de 7 000 m² et elle emploie actuellement 46 personnes.

■ **Prétexte** : ceci n'est pas un fromage
Basée à Loyers, Prétexte commercialise une gamme de produits tartinables ou cuisinables. Le premier produit s'appelle « Cabri, c'est fini », tartinable, texture granuleuse et aspect bien blanc d'un fromage frais avec un goût qui lui est propre, très gourmand. Le second se nomme « I have a cream » et sert tant en substitut de yaourt ou fromage blanc que d'alternative à la crème dans tous les plats cuisinés, sucrés ou salés. Fruit d'une technique et d'un savoir-faire transmis par un chef étoilé, la gamme s'étoffera de produits à base de produits locaux et inattendus. Certification : bio, vegan, sans lactose, ni huile de palme, sans gluten.

Jacqueline Remits

Buzon Pedestal International Numéro un des plots dans le monde

Présente dans 25 pays dans le monde entier, avec ses plots destinés à l'aménagement de terrasses, la société Buzon Pedestal International, installée aux Hauts Sarts à Herstal, est leader du marché dans son domaine. A 33 ans, elle affiche une croissance à deux chiffres tout en étant un bel exemple de réussite familiale.

« Notre bureau à Singapour s'occupe de 7 pays en Asie du Sud-Est, commence, enthousiaste, Laurent Buzon, managing director de Buzon. Nous travaillons beaucoup avec les grands bureaux d'architectes. C'est très important pour notre société. Il y a deux mois, j'ai passé quatre jours à Chicago pour aller visiter les quatre grands bureaux des Etats-Unis qui réalisent des projets en Asie. »

Premier fabricant européen de plots de terrasses en polypropylène, la société Buzon Pedestal International est créée en 1987 par Claude Buzon pour importer des plots de France, les adapter et les placer sur chantiers. Très vite, le fondateur développe sa propre gamme de plots et les perfectionne pour répondre aux demandes du marché. Les plots réglables sont utilisés lors de la construction d'espaces extérieurs, terrasses en dalles de pierre ou en plancher de bois, d'abord de piscines.

Ajustables en hauteur, ils permettent de corriger les défauts de planéité des sols et peuvent être équipés d'un correcteur de pente. Fruits d'une longue expérience et

d'une volonté de répondre aux exigences très strictes des bureaux d'architectes, des professionnels de la construction de terrasses et des normes techniques en vigueur, les plots ne cessent d'évoluer. Aujourd'hui, l'entreprise en est à la quatrième génération de plots. Plusieurs millions d'entre eux sont fabriqués par an dans des usines en Belgique et au Portugal avec les moules de la PME de la région liégeoise et stockés à Herstal. La société développe des supports innovants, ergonomiques et durables. Elle s'engage dans la qualité, le service technique, le stock disponible et le suivi des chantiers. Buzon est, en outre, soucieuse de l'environnement. Les matières premières utilisées pour la fabrication des plots sont recyclées et les plots eux-mêmes sont entièrement recyclables.

RAPIDEMENT À L'EXPORT

Ces plots se retrouvent désormais dans le monde entier. Si la société commence à en produire pour le marché belge, très vite, elle s'ouvre à l'export. Quatre ans après la création de son entreprise, Claude Buzon part à la recherche de marchés hors frontières. Après avoir aidé son père au fond du garage, Laurent Buzon rejoint officiellement l'entreprise en 1996 et part, lui aussi, à la conquête de nouveaux marchés. « Dès 1991, nous avons commencé à participer à des foires commerciales à l'étranger avec l'aide de l'Awex, reprend-il. Nous nous sommes d'abord lancés au Royaume-Uni, ensuite aux Etats-Unis. »

Les plots commencent à s'installer dans les plus hauts gratte-ciel du monde entier. « Ce sont des challenges qui se présentent régulièrement à nos services, aussi bien commerciaux que techniques. » Aujourd'hui, la société est présente dans une cinquantaine de pays avec plus d'une vingtaine de distributeurs officiels. « Deux à trois partenaires couvrent plusieurs pays. L'un d'eux, Buzon Asia, basé à Singapour, s'occupe, outre de Singapour, aussi de la Malaisie, de l'Indonésie, du Laos, du Vietnam, de la Thaïlande, de Taïwan, du Myanmar. Une dizaine de distributeurs ont du stock, au Canada, aux Etats-Unis, au Royaume-Uni, en Nouvelle-Zélande, en Australie... Si nous étions les premiers quand nous avons commencé, aujourd'hui, nous devons compter avec des concurrents. Mais nous restons le numéro un des plots dans le monde. Nous sommes toujours un pas en avance sur le développement de produits et l'accessoire. »

LES PLUS HAUTS GRATTE-CIEL

En 2002, Buzon s'installe dans le parc industriel des Hauts Sarts à Herstal et change de statut, devenant Buzon Pedestal International SA. Laurent Buzon précise : « Je ne suis pas un fabricant de plots, je vends une solution pour tout type d'espace extérieur à créer, un service. Nous suivons nos clients de A à Z pour la réalisation de leur environnement extérieur. Quand nous recevons des informations sur un chantier, nous travaillons avec les architectes. Nous calculons le nombre de plots. Nous disposons d'une équipe qui se déplace dans le



Buzon, Arche de la Défense

monde pour commencer les chantiers. »

En 2009, Claude Buzon participe à la mission princière au Mexique. En 2015, Claude et Laurent Buzon font partie de la mission princière à Singapour. En 2016, Claude Buzon est en mission royale au Japon. En 2019, Laurent Buzon participe à la mission princière en Chine. « J'ai pu me rendre sur un des derniers gros projets de référence, le nouvel Apple Store de Pékin dont l'important bureau anglais Foster, l'architecte officiel d'Apple, et qui prescrit pour chacun de ses projets les plots Buzon. »

Parmi ses références, Buzon compte les plus hauts immeubles du monde comme les nouvelles Twin Towers à New York, les tours jumelles Petronas à Kuala Lumpur en Malaisie, le Taipei 101 à Taïwan, le casino Marina Bay Sands à Singapour, The Shard à Londres, l'un des plus grands gratte-ciel d'Europe, notamment. « En Belgique, nous avons participé à la réalisation des terrasses de l'ULB, d'hôpitaux comme, récemment de la Clinique du MontLégia à Liège, d'hôtels, de centres commerciaux, etc. Nous sommes actifs tant dans le résidentiel que dans le commercial. Nous travaillons avec des architectes comme Foster, avec l'agence d'architecture SOM aux USA, le bureau d'engineering Greisch à Liège... »

PASSION DU PLOT ET PÉRENNITÉ ASSURÉE

L'entreprise est avant tout familiale et est aujourd'hui entre les mains de Laurent Buzon. « J'ai bénéficié de l'expertise et du développement apportés par mon père, souligne-t-il. Il m'a éduqué pour pouvoir continuer cette belle aventure, tout en étant les pieds sur terre et très humble. Il a géré la société en bon père de famille. Il a toujours fait en sorte de disposer d'un bas de laine pour pouvoir payer ses employés pendant trois mois sans vendre un plot. Ce bas de laine a toujours grandi à chaque engagement. Le top se maintient grâce au développement, à une gestion saine et à l'utilisation des dernières technologies en matière de communication. » La pérennité de Buzon est donc assurée.»



Laurent Buzon sur un chantier

La société est aussi stable que ses plots. En 2017, elle a développé un chiffre d'affaires de 8,3 millions d'euros, dont 85 % réalisés à l'exportation. Une progression à deux chiffres qui se renouvelle d'année en année. En 2019, le chiffre d'affaires a atteint 9 millions d'euros. Ses valeurs ? L'esprit d'équipe, la qualité, l'éthique et la confiance. « On opte pour le bonheur au travail, tout en étant à l'écoute de nos clients. » 2017 est aussi l'année de la naissance de la pépinière Buzon à Madagascar avec plus de 5 000 arbres plantés, « ceci pour compenser toutes nos dépenses en CO2. » En 2017 encore, Buzon a invité ses partenaires du monde, ses fournisseurs, ses clients et son équipe pour célébrer comme il se doit son 30e anniversaire. Nous avons à présent l'ISO 14001, très important pour l'environnement. »

Pour faire face à son développement, la société a acquis en 2018 un terrain, toujours aux Hauts Sarts, pour y construire de nouveaux bureaux et un nouveau hall de stockage. L'inauguration a eu lieu en mai 2019. « Avec ce nouveau bâtiment, nous passons de 250 m² de bureaux à 500 m² et de 1 200 m² de hall de stockage à 2 500

m². Ce qui nous permet de garder notre excellent personnel. »

Actuellement, la société emploie 19 personnes. « Buzon a créé une filiale, Buzon Sud Europe, basée dans la région de Venise. Elle tourne déjà avec 400 m² de stocks et des bureaux et occupe 4 personnes. Notre distributeur en Italie, Giovanni Tobio, mon bras droit, mon export manager depuis quelques années, a pris la tête de cette filiale. Comme nous, il a la passion du plot chevillée au corps. Avec cette filiale, l'objectif est de couvrir les pays des bords de la Méditerranée et l'Afrique au-dessus de l'Equateur. L'objectif du chiffre d'affaires en 2019 pour cette filiale était de 500 000 euros, nous avons réalisé 900 000 euros. » Les plots de Buzon n'ont pas fini de surélever le monde.

Jacqueline Remits

I-care Maintenance prédictive wallonne sur les cinq continents

Devenue l'un des leaders mondiaux dans son secteur, la maintenance prédictive, la société I-care, à Mons, compte aujourd'hui une dizaine de filiales et exporte son savoir-faire dans 50 pays sur les cinq continents. Mais quelle est donc la stratégie de cette véritable success-story wallonne ?



Fabrice Brion
Fondateur d'I-CARE

« Mieux vaut prévenir que guérir », telle pourrait être la devise de cette société montoise spécialisée dans la maintenance prédictive, autrement dit le médecin des machines. Fondée en 2004 par Fabrice Brion, alors jeune ingénieur de 24 ans, l'entreprise vit des débuts modestes. Après avoir effectué son mémoire sur le sujet de la maintenance prédictive avec le leader mondial d'alors, la société Emerson, Fabrice Brion y travaille pendant deux ans et fait ses armes un peu partout dans

le monde. « Cela m'a permis de découvrir ce qui se faisait de bien ou de moins bien. » La maintenance prédictive permet de prévoir la panne d'une machine, et donc, de la réparer à temps. La société I-care dont le nom est inspiré de la traduction anglaise de « je prends soin », en a fait sa spécialité.

« Le concept de maintenance prédictive existait déjà aux Etats-Unis et en Europe. Nous l'avons poussé plus loin et y avons apporté beaucoup de pratique. Je dis toujours que nous sommes des médecins pour machines. Nos stéthoscopes sont l'analyse vibratoire, l'analyse des lubrifiants et la thermographie infrarouge. Notre métier consiste à poser des diagnostics. » Des capteurs sont placés sur de grosses machines industrielles, essentiellement pour les secteurs pharmaceutique, agroalimentaire et chimique. Ils permettent de détecter à quel moment une machine risque de se montrer défaillante, les pannes à venir et de remplacer les pièces abîmées avant que la panne survienne. Fabriqués à Mons, ces capteurs sont aujourd'hui placés sur les machines aux quatre coins du monde : en Australie, au Chili, aux Etats-Unis, et sont surveillés à distance à Mons. « Nous disposons de toute la chaîne de valeur pour nos clients. Nous fabriquons les capteurs, développons les logiciels et, sur ces bases, nous réalisons aussi le diagnostic. »

Cette surveillance permet à l'industrie de gagner du temps et d'organiser l'arrêt des machines au moment le plus important. Car arrêter une machine pour l'entretenir coûte très cher et plus encore si elle tombe en panne. L'intérêt, pour les

clients d'I-care, est de pouvoir décider du moment le plus adéquat pour arrêter une machine à temps.

Au cours des deux premières années, I-care développe ses compétences en vibrations, lubrification, thermographie infrarouge et ultrasons. Le début de la consultance en fiabilité démarre en 2006. « Savoir quand une machine va tomber en panne n'est pas suffisant pour l'industrie moderne. En plus de la maintenance prédictive, la société commence alors à fournir un service de consultance en fiabilité et, peu après, à répondre à la demande d'un acteur majeur de la pharmacie pour l'aider dans ses plans de maintenance. L'entreprise compte alors 7 personnes. En 2007, convaincu que la révolution industrielle 4.0 en est à ses débuts, Fabrice Brion décide de mettre en place son département recherche et développement et de développer sa propre solution d'outil d'analyse de l'Internet industriel des objets.

OUVERTURE DE 10 FILIALES EN 10 ANS

Avec le développement de ses activités, I-care ouvre, en 2008, sa première filiale en Italie. L'année suivante, la première réalisation du département R&D, la plateforme cloud, est opérationnelle. Elle permet à l'entreprise de lancer l'analyse à distance et de mieux répondre aux besoins de ses clients en leur fournissant la même qualité de diagnostic dans le monde entier sans supporter les frais de déplacement des experts. En 2010, la société montoise ouvre un bureau en France. Un an plus tard, ce sera en Pologne, suivie par l'Allemagne en

2012. Le groupe compte alors 60 collaborateurs. Après sept ans de R&D, I-care fait breveter et lance sur le marché son premier produit, un capteur de vibrations sans fil. La technologie résout les problèmes de coût de systèmes de surveillance en continu et s'intègre parfaitement avec la nouvelle version de la plateforme.

Le succès est immédiat. Un premier contrat est signé avec une importante société au Maroc. La demande pour cette nouvelle technologie est importante et la société décide d'étendre ses services en ouvrant une filiale en Suisse en 2014. Cette année-là, l'entreprise ouvre ses propres bureaux au sein du parc Initialis. Elle décide également de prendre un tournant important et de s'étendre en Australie et en Corée du Sud. Deux ans plus tard, le bureau nord-américain ouvre ses portes à Houston aux Etats-Unis. La même année, l'entreprise signe son premier contrat mondial avec un acteur majeur de l'industrie alimentaire. Ce contrat de service global comprend la maintenance au sein de 15 usines en Europe, en Asie et en Afrique. En 2017, la société wallonne rachète son concurrent néerlandophone.

Ce sera la base, en 2018, d'une fusion stratégique et de l'intégration des deux sociétés dans une nouvelle structure.

400 PERSONNES DANS 50 PAYS

La société emploie actuellement près de 400 personnes dans 50 pays en Europe et aux Etats-Unis. « Depuis l'année dernière, nous engageons une personne par semaine, ce qui a représenté une cinquantaine de personnes en 2019. Et cela devrait encore être le cas dans les prochaines années parce que ce secteur de la maintenance prédictive a du potentiel. » En effet, ces machines sont de plus en plus connectées dans l'industrie, mais aussi dans le quotidien : les voitures, l'électroménager, les compteurs électriques, bientôt les vêtements, l'internet des objets, des objets qu'il faudra surveiller et entretenir.

I-care poursuit sa croissance. Elle compte aujourd'hui une dizaine de filiales en



Société I-CARE - Mons

Europe (Belgique, Pays-Bas, Allemagne, Pologne, Suisse, Italie, Espagne, France) et à travers le monde (Australie, Corée du Sud, Etats-Unis). « Notre but était d'être présent sur les cinq continents, et c'est le cas. » Depuis cinq ans, I-Care affiche une croissance de 25 % par an. « Nous visons la même croissance pour les cinq prochaines années. » Un nouveau terrain vient d'être acheté, ce qui va permettre à l'entreprise de s'agrandir encore dans les prochaines années.

UN CONTRAT DE 4 MILLIONS DE DOLLARS AUX US

En janvier 2019, un gros contrat, de 4 millions de dollars, a été signé aux Etats-Unis avec un important fournisseur d'énergie. « Pour l'aspect commercial, c'est notre filiale de Houston, ouverte en 2018, qui a travaillé pour en arriver là. Nous avons entamé les démarches pour cette filiale suite à une visite princière à Texas A&M. Grâce aux bonnes relations, et de longue date, entre la Wallonie cette université, nous avons constitué un bon réseau pour pouvoir démarrer là-bas. » En mars 2019, Fabrice Brion a participé à la mission royale en Corée du Sud. « Nous sommes partis avec l'idée de décrocher un gros contrat avec un important fournisseur d'énergie. » Mission accomplie. « Comme toujours dans ces missions, il y a la face visible de l'iceberg, les relations externes, qui ont abouti pour nous à cet important contrat, mais aussi la face moins visible, les relations internes avec les autres participants à la mission dont certains nous ont bien aidés pour faire avancer plusieurs dossiers en Belgique. »

A l'automne dernier, Fabrice Brion participé à la visite d'Etat au Luxembourg où il a rencontré des clients potentiels. « Fin mars, je participe à la visite d'Etat en Italie, à Rome et à Milan. Mon objectif est d'y rencontrer des clients et des partenaires. J'espère pouvoir signer un contrat lors de la mission. »

UNE DOUBLE STRATÉGIE DE CROISSANCE

Fabrice Brion a-t-il une stratégie particulière, une botte secrète, pour développer son entreprise à une telle allure ? « Comme je dis toujours, 'on marche sur deux pieds et une entreprise doit marcher sur deux pieds aussi'. Il y a forcément la croissance stratégique à l'export et la croissance opportuniste. D'abord, il faut se fixer des objectifs en termes de clients ou de secteurs industriels. Ensuite, on analyse quels sont les pays ou les régions du monde où la concentration de ces secteurs industriels ou de ces clients est la plus forte. On décide alors de lancer une filiale dans ce pays ou dans cette région. En matière de croissance opportuniste, il faut garder les oreilles et les yeux ouverts et de ne pas hésiter à suivre quand il y a de la demande dans un pays qui n'était pas forcément sur la carte stratégique. Et, bien sûr, toujours s'adapter à la culture du pays, c'est la base pour aller à l'export. »

Jacqueline Remits

Technique ou artistique, le savoir-faire wallon à l'assaut des musées internationaux

Fin janvier, l'AWEX a accompagné au Louvre à Paris, huit sociétés wallonnes au SITEM, le plus grand rendez-vous muséal européen. Un rendez-vous incontournable pour présenter les savoir-faire techniques et artistiques wallons aux musées et acteurs touristiques et culturels du monde entier.

Lové à quelques centaines de mètres du musée du Louvre à Paris, le SITEM est le plus grand salon muséal européen réunissant les acteurs économiques, touristiques et culturels contribuant au fonctionnement du Musée avec un grand M, c'est-à-dire l'institution en tant que telle.

Que ce soit pour son fonctionnement, sa structure, sa scénographie, sa logistique, son entretien ou encore son accueil du public... le musée tel que nous le connaissons fait appel à une multitude de métiers et de spécialités pour exister.

Travailleurs de l'ombre ou sous les feux des projecteurs, si vous avez pu arpenter de prestigieux musées comme par exemple le Centre Pompidou, le Louvre, le MoMa ou encore la National Gallery..., vous avez sûrement déjà pu admirer ou interagir directement ou indirectement avec le travail de sociétés spécialisées : systèmes de sécurité, scénographies, mapping vidéo, VR, matériel interactif... ils sont partout. Et saviez-vous que nombre d'entre elles sont peut-être wallonnes ?

BEA Systems, BHS Promotion ou encore SF Expo, autant d'acteurs habitués à accompagner les musées et sites touristiques du monde entier pour la réalisation de leurs expositions, de leurs scénographies, la récolte et le traitement d'informations, de travail de mémoire ou encore pour assurer la sécurité de leurs collections. Ces sociétés se sont données rendez-vous sur un pavillon wallon organisé par l'AWEX, l'Union Wallonne des Entreprises, le Centre Wallonie-Bruxelles à Paris, la Délégation générale Wallonie-Bruxelles en France, Musées et Société en Wallonie, et Wallonie-Belgique Tourisme.

Le but de leur présence au SITEM ? Tâter le marché, présenter de nouvelles technologies et, bien entendu, rencontrer de nouveaux acteurs culturels, touristiques et du divertissement pour échanger sur de futurs projets. « Dans ce milieu, aucun lieu n'est identique. Il est donc difficile de proposer des solutions clé-sur-porte à distance, c'est pourquoi la présence au salon est importante, nous explique Arnaud Demeulemeester, de la société Dirty Monitor. Les gens qui viennent ici recherchent des idées et aiment échanger avec les exposants pour faire émerger de nouveaux projets, projets auxquels ils ne pensaient parfois même pas avant d'entrer dans le hall du salon. »

DE LA TECHNIQUE À L'ARTISTIQUE, UN SECTEUR QUI MOBILISE TOUS LES MÉTIERS

Ce qui frappe en parcourant les allées du salon, c'est la frontière de plus en plus ténue entre les secteurs artistique, numérique et plus technique. Même pour les entreprises proposant des équipements traditionnels comme des barrières pour files, des vitrines d'exposition ou des systèmes d'éclairage, l'heure est à la numérisation des produits et services. « Aujourd'hui, la vraie plus-value de nos systèmes antivol, explique Pierre Dumont de Codine, ce n'est plus seulement nos techniques déjà bien éprouvées, mais bien sur l'intégration de liaisons informatiques directes avec les services de sécurité pouvant être avertis en temps réel d'un problème, de son degré d'importance... le tout devant être intuitif et facile à utiliser par n'importe

quel agent. C'est ce type d'innovation qui permet de rester incontournable sur les marchés ». C'est ce que Pierre Dumont propose justement au public sur son stand... de simuler le vol d'un diamant de la Tour de Londres, rien que ça. Plusieurs entreprises multimedias, comme MeMovie sont là « pour tâter un marché qui ne constitue a priori pas leur cœur de métier, nous explique Olivier Gaillard de MeMovie. Pour d'autres déjà bien présentes dans ce secteur, comme dogstudio, « l'ambition est de faire bouger les codes et séduire d'avantage de musées européens, explique Léonie Maingret de dogstudio. Nos compétences techniques et artistiques peuvent séduire les musées et sites culturels en recherche d'innovations destinées à présenter des collections ou expositions à un public de plus en plus 'connecté' et en recherche de nouvelles « expériences immersives » ».

Un constat confirmé par Yves Amand de Kascen, pour qui « il faut désormais proposer au public d'activer ses 5 sens, voire de le faire devenir partie intégrante de l'exposition, devenir une sorte d'acteur. Et d'ajouter : C'est notre capacité à répondre aux attentes des musées et à mobiliser un panel varié d'experts techniques et artistiques pour chaque projet qui nous permet de rester un partenaire innovant et reconnu auprès des institutions culturelles. »

L'édition 2020 du SITEM s'est terminée le 30 janvier, avec, comme événement de clôture, une conférence donnée au « Carrousel du Louvre » sur la « Wallonie et ses Musées » par MSW (Musée et Société en Wallonie).

Jonathan Avau

BIOFACH 2020

« Pour une première participation, ce fut un succès ! »

Du 12 au 15 février dernier, 22 entreprises wallonnes ont participé en Allemagne au plus grand salon européen de produits agroalimentaires certifiés BIO, le BIOFACH à Nuremberg. Incontournable, cet événement constitue une occasion pour les entreprises exportatrices actives dans la production alimentaire bio de rencontrer des partenaires et acheteurs du monde entier. Nous avons rencontré Arnaud de Beukelaer, administrateur délégué de la société Flavence, tout juste revenu de BioFach avec des nouvelles prometteuses.

Vous avez dit salon « bio » ? Loin des images d'Epinal présentant des maraîchers et des artisans locaux vendant leur production locale au chaland, BIOFACH (50.000 visiteurs B2B) souhaite véhiculer une vision plus large du BIO avec une volonté affichée de rendre l'alimentation bio accessible à tous les consommateurs, à (très) grande échelle. Une échelle que les sociétés wallonnes spécialisées dans la production biologique de produits alimentaires n'ont pas eu peur de gravir pour venir tutoyer les géants allemands, français ou américains du secteur.

Parmi celles-ci, Flavence (Seneffe), représentée notamment par son administrateur délégué, Arnaud de Beukelaer, est une PME spécialisée dans la création et la fabrication d'arômes naturels destinés aux artisans et industriels du secteur agroalimentaire. Rencontre.

Bonjour Mr. de Beukelaer. Tout d'abord, pourriez-vous nous présenter l'entreprise Flavence et ce qui fait sa spécificité dans le secteur de l'agroalimentaire ?

Arnaud de Beukelaer : Flavence, c'est une PME spécialisée dans le développement d'arômes alimentaires. Nous développons principalement des arômes naturels et depuis 8 mois des arômes certifiés bio. Notre spécificité est notre volonté de créer et de produire des arômes de haute qualité grâce à un choix minutieux des matières premières aromatiques naturelles ou certifiées bio.

En février, vous avez participé pour la première fois au salon BIOFACH. Le bio constitue-t-il, de votre point de vue, une nouvelle voie pour votre développement futur ou seulement un marché de niche ?

S'il y a bien une tendance que je peux vous confirmer après 20 ans d'expérience, c'est l'évolution des attentes de mes clients et de leurs publics pour les produits naturels et biologiques. Nous comptons parmi nos clients des chocolatiers, des glaciers, des confiseurs... Au-delà du souhait de leurs clients respectifs de consommer des produits d'origine naturelle et non plus synthétique, nos clients se posent la question du label bio.

En 2018, une nouvelle réglementation européenne (Reg. UE 848/2018) a vu le jour et modifie considérablement les possibilités d'utilisation d'arômes dans les produits bio d'une part, mais aussi d'autre part, la définition même d'un arôme biologique. Par conséquent, les opérateurs de l'agroalimentaire se voient contraints d'adapter leurs recettes pour le 1er janvier 2021 au plus tard. Depuis plusieurs mois, Flavence a donc mis toute son énergie dans la création de formulations d'arômes bio et bio-compatibles déjà conformes à la nouvelle réglementation. Une décision stratégique.

Votre participation au BIOFACH a-t-elle répondu à vos attentes ? Qu'est-ce qui vous a le plus marqué ?

Le salon s'est déroulé dans le contexte particulier de la crise du coronavirus (baisse de la fréquentation), mais BIOFACH a tout de même dépassé nos espérances. En effet, nous étions au bon endroit au bon moment



FLAVENCE au salon BIOFACH

étant donné la très grande quantité de demandes ciblées et précises des personnes que nous avons rencontrées sur place (tant auprès des clients existants qu'auprès de nombreux nouveaux prospects, provenant de toute l'Union européenne). En 20 ans de présence sur les salons, c'est la première fois que nous faisons face à un tel intérêt ! C'est une expérience très valorisante car elle démontre la pertinence de notre démarche concernant le bio, c'est déjà une petite reconnaissance en soi.

Propos recueillis par Jonathan Avau



Le Botswana : Un marché comme un diamant brut

En octobre 2019, l'Awex a organisé une séance d'information sur le Botswana, petit pays d'Afrique australe, l'une des économies les plus prospères de cette région du monde. Deuxième producteur mondial de diamants en cours de diversification de son économie, il mérite d'être mieux connu par les exportateurs wallons en recherche de nouvelles opportunités.

Bordé par la Namibie, la Zambie, le Zimbabwe et l'Afrique du Sud, le Botswana, grand comme la France, comptait, en 2019, 2,37 millions d'habitants avec une croissance démographique de 1,9 %. Cette même année, selon le FMI, le PIB était de 19 milliards de dollars US et, par habitant, de 8 100 dollars US, soit le plus élevé d'Afrique australe, bien mieux que l'Afrique du Sud. « Le Botswana est une petite économie, mais l'un des cinq pays les plus riches d'Afrique sub-saharienne, classé par la Banque mondiale dans la catégorie des pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure, remarque Jean-Pierre Muller, conseiller économique et commercial de l'Awex à Johannesburg.

Depuis deux décennies, le pays affiche une croissance robuste fondée sur une gestion exemplaire de la rente diamantifère. » Son taux de croissance était de 3,9 % en 2019 et supérieur à 4 % auparavant grâce, notamment, à des investissements étrangers qui devraient assurer la bonne performance des industries extractives. Le pays croît plus vite que la moyenne des économies d'Afrique sub-saharienne. Cette dynamique a été soutenue par un cours du diamant élevé, un cadre institutionnel stable, une gouvernance solide et une politique budgétaire plutôt expansionniste. Elle s'explique aussi par une bonne gestion de la rente diamantifère, illustrée par la création en 1994 d'un fonds souverain, le Pula Fund. « L'exploitation des ressources diamantaires (le Botswana en est le 2e producteur mondial) est partagée dans un partenariat public-privé avec le Sud-Africain De Beers. Les diamants sont extraits, traités et vendus sur place et une bonne partie des bénéfices sont réinvestis dans

l'éducation et la santé. » Le taux d'inflation se situe en moyenne aux alentours de 3 %, ce qui permet à la Banque centrale de mener une politique monétaire constante et relativement accommodante.

LE BON EXEMPLE EN AFRIQUE

Le Botswana est une démocratie parlementaire stable et respectueuse des libertés individuelles. Le pays est souvent cité en exemple pour sa bonne gouvernance par la Fondation Mo Ibrahim, comme en atteste sa 5e place du classement africain 2018. Depuis 2018, la présidence est assurée par Mokgweetsi Masisi. La coopération de l'Union européenne est importante dans le secteur de l'éducation. Le Botswana entretient notamment d'étroites relations avec l'Afrique du Sud pour des raisons, historiques, géographiques (enclavement) et économiques (dépendance industrielle, énergétique), son économie étant intrinsèquement liée par l'Union douanière d'Afrique australe (SACU). Ce pays est le moins corrompu d'Afrique, selon l'indice de la perception de la corruption de Transparency International 2018. Le Botswana est régulièrement cité en exemple en Afrique pour sa bonne gouvernance et sa stabilité politique.

« Dans le classement Doing business 2019 de la Banque mondiale, le Botswana est 86e, ce qui est remarquable pour un pays africain, souligne Dominique Delattre, directeur Afrique & Moyen-Orient à l'Awex. C'est l'un des pays parmi les mieux classés en matière d'IDH (Indice de Développement Humain). Un petit pays donc, mais avec de très bons arguments et en

termes de développement de la démocratie de l'EIU, il est très bien placé. Un havre de paix, un endroit assez intéressant à connaître même si, actuellement, il y a peu d'échanges économiques. Depuis 30 ans, le pays connaît des croissances annuelles remarquables. Un pays à revenus moyens et, statistiquement, souvent bien classé. »

VERS UNE DIVERSIFICATION DE L'ÉCONOMIE

La part des principaux secteurs d'activités dans le PIB était en 2017 de 67,8 % pour le secteur public, de 30,2 % pour l'industrie et les mines et de 2 % pour l'agriculture. L'économie du pays est largement dépendante du secteur minier. « Celui-ci est soumis à des variations substantielles qui fluctuent au rythme de la demande internationale en pierres précieuses et autres matières premières et, largement, du diamant (80 % des exportations en moyenne et 40 % des recettes fiscales) et, dans une moindre mesure, d'autres ressources minières (essentiellement du cuivre et du nickel) », ajoute Jean-Pierre Muller. Bien que les industries extractives soient l'atout majeur du pays, elles entretiennent parallèlement le sous-développement des secteurs agricole et manufacturier. La croissance est ainsi peu créatrice d'emplois et le secteur public représente un poids non négligeable dans le PIB, en grande partie financé par la rente diamantifère.

C'est pourquoi le gouvernement actuel affiche parmi ses priorités sa volonté d'accélérer la diversification de son économie en

passant du secteur primaire à l'industrie manufacturière avancée et aux services, ce qui suppose la mise en place d'une politique économique visant à favoriser l'investissement privé. D'autant qu'actuellement, 40 % des emplois dépendent du secteur public ! Sur ce plan, on observe une montée en puissance du secteur du tourisme dont le poids dans le PIB est passé de 15 % en 2010 à près de 20 % en 2018. Sur le plan social, le pays souffre des mêmes maux que ses voisins : un niveau élevé de pauvreté (en dépit de progrès significatifs ces dernières années), un taux de chômage élevé et des inégalités parmi les plus importantes au monde.

DES OPPORTUNITÉS POUR NOS ENTREPRISES

Le pays fait face à un double challenge : celui de l'indispensable diversification industrielle et économique et celui du désenclavement géographique. « Contrairement aux orientations de plus en plus prudentes des pays voisins, la politique budgétaire du Botswana a pris un tournant résolument expansionniste, souligne Jean-Pierre Muller. Les autorités ont mis en place un programme contra-cyclique visant à favoriser la diversification de l'économie vers les secteurs non-miniers. Ces orientations stratégiques devraient offrir de belles opportunités à nos entreprises wallonnes dans des secteurs tels que l'industrie manufacturière, l'agro-industrie, le tourisme de luxe, les services au sens large, notamment financiers, et dans les télécommunications, l'éducation et la formation, la défense, l'énergie, en particulier l'énergie renouvelable, et les différents projets d'infrastructures. »

GRANDS PROJETS

Le pays lance de grands projets visant à stimuler la croissance et pallier le déficit énergétique chronique. La 3e phase de la centrale électrique au charbon de Morupule, à 300 km à l'est de la capitale Gaborone, la seule centrale actuellement en activité, est lancée. « Cette mise en service devrait apporter un stimulus bien nécessaire à l'activité économique du pays, étranglée par des délestages fréquents. Le

Botswana Power Corporation (BPC) a lancé un appel d'offres pour un autre projet d'envergure, le North West Transmission Grid dont la valeur est estimée à 370 millions de dollars US visant à connecter les districts de Chobé et de Gantsi au réseau, alors qu'ils sont entièrement dépendants d'énergie importée de Namibie, de Zambie et du Zimbabwe. Dans la même province, un autre projet est achevé : celui du fameux Kazungula Bridge, proche des chutes Victoria, point de convergence de 4 pays : le Botswana, la Zambie, la Namibie et le Zimbabwe. Un pont routier et ferroviaire sur le fleuve Zambèze pour relier la Zambie et le Botswana va remplacer le vieux ferry actuel. Cet ouvrage d'art fantastique devrait permettre à cette province de Chobé, au nord du pays, de bénéficier d'un véritable boom économique en dynamisant les échanges avec son voisin zambien. » Autre grand projet de désenclavement logistique du pays : celui du Trans Kalahari Railway (TKR), long de 1 500 km, qui permettra d'acheminer du fret par voie ferrée depuis le port de Walvis Bay en Namibie, jusqu'à Gaborone. Le Botswana a loué une concession à long terme dans ce port pour y établir une zone économique spéciale. « Le développement de la voie ferrée permettra un gain de temps et de productivité appréciables par rapport à la route et porteur, lui aussi, de plus-value économique. »

LES EXPORTATIONS WALLONNES AUGMENTENT

En 2017, le Botswana a exporté des marchandises pour un total de 6,33 millions de dollars US. Essentiellement des diamants, du nickel, du matériel pour véhicules, de la viande de bœuf... Le pays a importé des marchandises pour un total de 0,86 million de dollars US, essentiellement des diamants non-industriels, des produits pétroliers, des diamants pour l'industrie. L'Afrique du Sud est, de très loin, son premier partenaire commercial (77 % du marché) et le premier investisseur étranger (80 % du stock). Le Botswana renforce ses liens avec les grands pays émergents (Chine, Inde, Brésil, Russie) qui disposent chacun d'une représentation diplomatique



à Gaborone.

En ce qui concerne nos exportations, à l'exception du commerce de diamants, le Botswana reste encore un petit marché. Mais cela pourrait évoluer. « Pour la Belgique, c'est un client raisonnable, situé au 80e rang en 2018, reprend Dominique Delattre. Et un important fournisseur de la Belgique, au 32e rang avec 1,220 millions d'euros d'importations, surtout du diamant. Pour la Wallonie, il est le 71e client, ce n'est pas mal. En 2018, la Wallonie a exporté pour 8,64 millions d'euros. Ce qui est remarquable : on voit une évolution très forte, pour ne pas dire exponentielle, depuis 2016. Certes, les montants ne sont pas très importants, mais cela continue à augmenter très sensiblement. Quand on aura les statistiques complètes pour l'année 2019, on verra qu'elles seront encore bien supérieures à ces 8 millions d'euros. C'est un pays qui pourrait encore remonter dans les statistiques clients de la Wallonie. »

Un bureau de représentation économique du Botswana est installé à Londres. « Il effectue une prospection active en Europe pour tenter de faire en sorte que les entreprises qui souhaitent s'intéresser au Botswana soient encadrées et qu'elles reçoivent un maximum d'informations », souligne Dominique Delattre. Le bureau économique et commercial de Johannesburg (Jean-Pierre Muller et sa petite équipe) est fonctionnellement compétent pour le Botswana. Il se tient donc à la disposition de toute entreprise wallonne ou bruxelloise désireuse d'en savoir plus sur ce petit marché d'Afrique australe.

Jacqueline Remits

Partenariats technologiques et innovation

Innové, grandir, exporter : une nécessité pour les PME wallonnes en quête de prospérité. Aider les petites sociétés innovantes à se développer, c'est précisément la raison d'être du département innovation de l'AWEX dirigé par Philippe Lachapelle.



Philippe Lachapelle

« Notre mission consiste à les encadrer en les conseillant en matière de protection de la propriété intellectuelle, en les aidant à trouver des marchés et des partenaires étrangers, l'accès aux financements ou encore aux ressources humaines nécessaires à leur développement. Nous sommes des ouvriers de portes. »

L'expansion des PME wallonnes passe inévitablement par une présence forte sur les marchés internationaux. C'est dans cette optique que, depuis 2006, un partenariat unit l'Awex et l'Université A&M du Texas, une des meilleures universités publiques américaines.

UN RÉSEAU INTERNATIONAL POUR L'INNOVATION

En 2013, Philippe Lachapelle, pour l'AWEX, et Brett Cornwell, directeur exécutif du bureau de transfert de technologies lié à l'université texane, ont fait un pas supplémentaire en proposant la création d'OWIN (Open Worldwide Innovation Network), un réseau international qui a accueilli deux autres partenaires : une société chinoise, Coway, proche de l'Université Tshinghua, de Pékin et TiQ, l'équivalent de l'AWEX dans l'état australien du Queensland.

OWIN, qui compte aussi six membres associés, rassemble des organismes publics, des universités et des sociétés privées. C'est le « bras armé » de l'AWEX au service de l'innovation wallonne au niveau international.

De plus en plus, les entreprises innovantes pratiquent l'« open innovation ». Elles cherchent à s'ouvrir à d'autres technologies, à observer et comprendre ce qui se fait sur les marchés étrangers. L'objectif d'OWIN est de soutenir ces petites sociétés dans leurs démarches, en favorisant le développement et la valorisation de leurs recherches et en les aidant à croître plus rapidement sur les marchés étrangers.

« OWIN, s'attache principalement à la création de joint-ventures, de plates formes de spin off, à la conclusion de contrats entre le monde de l'industrie et les équipes de recherche et à l'ouverture de marchés dans les différentes régions représentées », explique Amaëlle Haulet, directrice exécutive d'OWIN.

L'exemple de la petite société Volition, à Gembloux, spécialisée dans les tests sanguins pour la détection du cancer colorectal chez l'être humain, illustre bien l'écosystème initié par OWIN. Les recherches développées en Wallonie avec des capitaux australiens ont débouché sur une joint-venture avec l'université du Texas A&M et la création, aux USA, de Volition Vétérinaires dont l'objectif est d'étendre cette technologie à la médecine vétérinaire, un marché potentiel d'un milliard de dollars.

LE « SOFT LANDING » DE WSL

Partenaire de l'AWEX depuis toujours, WSL, l'incubateur wallon, est un membre

actif d'OWIN. « Cela coulait de source, explique Agnès Flémal, directrice générale, car la plupart de nos start up, pour se développer, doivent être présentes sur les marchés internationaux. Mais l'objectif de l'AWEX est aussi d'attirer en Wallonie des investisseurs étrangers. Dans ce cadre, au sein d'OWIN, nous avons une mission bien spécifique. Nous faisons ce qu'on appelle du « soft landing ». WSL héberge pendant un an des start up étrangères pour leur permettre de démarrer leur activité en Wallonie. Nous leur procurons aussi une aide juridique et administrative et nous facilitons les contacts avec des partenaires wallons. Quatre dossiers sont à l'étude actuellement et ce rôle de soft landing pourrait s'intensifier à l'avenir à la suite du Brexit car certaines jeunes sociétés intéressées par le marché européen, sont à la recherche d'un point de chute sur le continent. »

Des perspectives qui ne manqueront pas d'intéresser les participants à la douzième mission technologique au Texas, prévue en septembre prochain.



Export Days
by Wallonia

28 & 29 mai - La Hulpe



First steps



New markets



B2B
Seminars



Wallonia.be

EXPORT
INVESTMENT



infos & inscriptions

>> bit.ly/ExportDays2020 <<

AGENDA DES SALONS

MAI

MISSION TECHNOLOGIQUE MULTISECTORIEL

MAI 2020
Queensland - AUSTRALIE

IFAT ENVIRONNEMENT

4 AU 8 MAI 2020
Munich - ALLEMAGNE

INTERPACK EMBALLAGE

7 AU 13 MAI 2020
Düsseldorf - ALLEMAGNE

MISSION ÉCONOMIQUE MULTISECTORIEL

11 AU 13 MAI 2020
Varsovie - POLOGNE

VITAFOODS AGROALIMENTAIRE

12 AU 14 MAI 2020
Genève - SUISSE

AFRICAN UTILITY WEEK - POWERGEN

ENERGIE - EAU
12 AU 14 MAI 2020
Cape Town - AFRIQUE DU SUD

ILA AÉRONAUTIQUE - AÉROSPATIAL

13 AU 17 MAI 2020
Berlin - ALLEMAGNE

MISSION ÉCONOMIQUE 2020 - FOCUS ENVIRONNEMENT ENERGIE

17 AU 19 MAI 2020
Dublin - IRLANDE

HOSPITALAR BIOTECHNOLOGIES

19 AU 22 MAI 2020
Sao Paulo - BRÉSIL

BIO KOREA BIOTECHNOLOGIES

20 AU 22 MAI 2020
Séoul - CORÉE DU SUD

INVITATION ACHETEURS PRODUITS ET TECHNOLOGIES DURABLES

25 AU 26 MAI 2020
La Hulpe - BELGIQUE

PLMA AGROALIMENTAIRE

26 AU 27 MAI 2020
Amsterdam - PAYS-BAS

CARREFOUR INTERNATIONAL DU BOIS ENVIRONNEMENT

27 AU 29 MAI 2020
Nantes - FRANCE

BEAUTYWORLD DIÉTÉTIQUE - COSMÉTIQUES

31 MAI AU 2 JUIN 2020
Dubai - EMIRATS ARABES UNIS

JUIN

MISSION PRINCIPÈRE 2020 MULTISECTORIEL

7 AU 10 JUIN 2020
Dakar - SÉNÉGAL

BIO INTERNATIONAL CONVENTION BIOTECHNOLOGIES

9 AU 11 JUIN 2020
San Diego - ETATS-UNIS

MEDLAB ASIA BIOTECHNOLOGIES

10 AU 12 JUIN 2020
Bangkok - THAÏLANDE

VIVA TECHNOLOGY NUMÉRIQUE

11 AU 13 JUIN 2020
Paris - FRANCE

SEOUL INTERNATIONAL WINES & SPIRITS EXPO AGROALIMENTAIRE

12 AU 14 JUIN 2020
Séoul - CORÉE DU SUD

FOOD TAIPEI AGROALIMENTAIRE

17 AU 20 JUIN 2020
Taïpei - TAIWAN

SUMMER FANCY FOOD SHOW AGROALIMENTAIRE

28 AU 30 JUIN 2020
New York - ÉTATS-UNIS

ENQUÊTE DE LECTORAT

Votre avis nous intéresse !

Afin d'apprécier **votre niveau de satisfaction** du magazine et pour répondre encore plus à **vos attentes** en matière d'information sur le commerce international, nous vous proposons de répondre à une enquête inédite.

1 minute pour répondre au questionnaire

www.bit.ly/mag-wallon ^{Par ici} ↙

ou par là ↘



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