

CLASSE EXPORT Wallonie

LE MAGAZINE FRANCOPHONE DU COMMERCE INTERNATIONAL

L'hinterland enjeu stratégique pour les ports

Liège au cœur de l'Europe fluviale p.24

► **Réalité du business en Afrique**
des entreprises témoignent

► La puissance d'attraction de **Singapour**

► **Les Canadiens** sont ouverts
et curieux de nos technologies

MARSEILLE
PARC CHANOT

27+28
MAI

LES RENCONTRES DU COMMERCE INTERNATIONAL

FORUM INTERNATIONAL

PACA 2015



inscription et programme sur

www.forum-international-paca.com

Organisateur



Partenaires officiels



Pôles de compétitivité: 7 projets sélectionnés par le jury international

Le 12ème appel à projets lancé par le Gouvernement wallon dans le cadre de la politique des pôles de compétitivité a permis de labelliser et financer, sur base de l'avis du jury international composé d'industriels de renom, sept projets portés par les partenariats initiés au sein des pôles.

« Rien que pour ce douzième appel à projets, nous dénombrons une vingtaine d'entreprises associées à une quinzaine de centres de recherche. Les collaborations débouchent sur des projets porteurs de plus-value pour la Wallonie », précise Jean-Claude Marcourt, ministre wallon de l'Économie. « Le succès du Plan Marshall ne se dément pas. L'ensemble de ces projets représentent un investissement public-privé de 28,5 millions d'euros dans des produits de rupture, de la recherche avancée et de l'innovation ».

Le projet « Prouesse » (déposé par BioWin et et porté Synolyn Pharma) consiste en une évaluation clinique d'un traitement innovant et personnalisé de viscosupplémentation, pour un budget de 3,4 millions €. Le projet « MEDIX » (GreenWin, Balteau) consiste en la mise au point d'un concept de traitement novateur, peu énergivore, basé sur des procédés biologiques, et qui permettra de traiter les eaux usées chargées en résidus de produits pharmaceutiques (1,1 millions €).

Quatre projets sont issus du pôle MecaTech. Le projet « ElectroHOB », porté par Mecer vise le développement d'un nouveau concept de fusée électronique pour munitions éclairantes (3,3 millions €). Le projet « NanoAppli », aussi porté par Mecer, vise à optimiser les capacités de production de nanopoudres et d'en dégager des applications industrielles (7,9 millions €). Porté par CMI Defence, le projet « XUAS » vise à développer un système de drone complémentaire aux tourelles des blindés (7 millions €). Pour un budget de 3 millions €, le projet « WholeTrack » porté par RubberGreen Industrie vise le développement d'une boîte à outils composée de modules correspondant aux 3 étapes majeures des procédés de développement et d'industrialisation de nouvelles molécules chimiques ou biologique. Le projet « VeLiRe », enfin, du pôle de compétitivité Wagralim et porté par GDTech, consiste en la conception de nouvelles solutions d'éclairage horticole destinées à augmenter la rentabilité des cultures hors-sol par la réduction des coûts énergétiques et l'amélioration de la qualité des produits, pour un budget de 2,5 millions €.

2014 année record pour CMI

Le groupe d'ingénierie et de défense CMI a enregistré un chiffre d'affaires de 894 millions d'euros en 2014, en hausse de 38 % par rapport 2013, signant de la sorte son meilleur exercice. Le résultat d'exploitation devrait atteindre les 50 millions €, soit un record également. Cette bonne performance est entre autres à mettre à l'actif de l'activité « défense » qui a contribué à hauteur de près de 40 % du chiffre d'affaires en 2014, une année marquée par la conclusion d'un contrat de fourniture de 711 tourelles-canon, étalé sur 7 ans, pour compte de General Dynamics. Les autres activités (Energie, Industrie et Services) ont également généré des succès à l'exportation, par le biais notamment des commandes de nouvelles chaudières pour centrales solaires au Chili par exemple.

CMI a confirmé que l'année 2015 s'annonçait positive également avec un niveau de commandes sans précédent, à hauteur de 1,4 milliards d'euros. Bernard Serin, président et administrateur délégué du groupe, se déclare dès lors convaincu que CMI, qui emploie près de 4.500 collaborateurs dans le monde, dépassera le milliard d'euros de chiffre d'affaires cette année.



CMI



Le FBI choisit les solutions de la start-up X-RIS

La société liégeoise X-RIS a livré une commande de plus de 450.000 USD au FBI (Federal Bureau of Investigation), qui a été séduit par ses nouvelles solutions de sécurité. Les systèmes livrés au FBI exploitent les dernières technologies de rayons X développées par cette start-up, qui permettent notamment de réaliser en quelques secondes des images en haute définition d'objets potentiellement explosifs dans des

zones sensibles tout en maintenant un périmètre de protection pour le public et les démineurs.

« Nous sommes fiers de fournir nos dernières technologies de visualisation d'objets au leader mondial du contre-terrorisme et de l'investigation, surtout après une mise en concurrence avec des sociétés américaines et israéliennes », commente Christophe Greffe, co-fondateur et CEO de X-RIS. « L'innovation

technologique, en particulier la prise de clichés en temps-réel, la portabilité et l'ergonomie de nos outils ont contribué à notre sélection ».

Cette livraison intervient après un bond de 65 % des ventes de X-RIS en 2014, à 1,7 millions €. « Nous accélérons nos investissements en innovation grâce à nos bons résultats et avec un précieux soutien de la Région Wallonne », souligne Jacques Galloy, associé et CFO.

**ÉDITEUR**

Classe Export s.a.s.
100, route de Paris,
69260 Charbonnières - France
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

RÉDACTION

redaction@classe-export.com
Rédacteur en chef :
Nicole Hoffmeister
Journaliste rédacteur et
secrétaire de rédaction :
Sylvain Etaix
Journaliste & rédacteur
ayant collaboré à ce numéro :
Pierre-Louis Berger
Michel Delwiche
Benoît July

RÉALISATION

Maquette : Patrick Ramadier
Mise en page :
Studio Classe Export
Photos couverture :
GPMM
Sommaire :
Grand Port Maritime
de Marseille
World Bank

PUBLICITÉ

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

IMPRESSION

Loire Offset Titoulet
82, rue de la Talaudière
BP 96401
42964 Saint-Etienne Cedex 2



Dépot 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
Tirage : France & Belgique :
30 000 exemplaires



Pour iPhone, iPad2, iPod Touch ou appareils
Android... Scannez ce QRCode et découvrez
le magazine en ligne et les autres éditions
Classe Export, guides pratiques et techniques,
hors série du magazine et accédez aux
archives des trois dernières années.

Sommaire

3 Actualités du Commerce international

Tribune

Eric Domb, créateur du parc animalier Pairi Daiza



8

10 En mission avec l'AWEX

La puissante attraction de **Singapour** 12



Liège au cœur de l'Europe fluviale 24



28

**“En Afrique, le problème n'est pas
le financement mais la qualité
des projets”**

38 Les Canadiens sont ouverts et curieux de nos technologies

Success story Franco Dragone 44

2015 une reprise mondiale 46 “laborieuse”

Agenda de l'exportateur 50



IBA installera un centre de protonthérapie dans le Nord de la Chine

IBA a signé un nouveau contrat avec Zhuozhou Jian Kang Qiao Investment Company Ltd pour l'installation d'un centre de protonthérapie dans la ville de Zhuozhou, dans la province de Hebei en Chine. Ce nouveau centre, situé à 30 minutes de Pékin, sera le premier à être construit dans le nord de la Chine.

Estimé à plus de 80 millions € pour la société de Louvain-la-Neuve, contrat de service inclus, ce contrat porte sur l'équipement du centre avec 5 salles de traitement. IBA fournira également tout l'équipement de dosimétrie « afin que la mise en service de ce centre se fasse en toute sécurité le plus rapidement possible ». Un accord d'exploitation et de maintenance a également été signé, le premier patient devant être traité à la fin de l'année 2016.

« Grâce à cette nouvelle collaboration, IBA assoit un peu plus sa position de leader mondial en protonthérapie », affirme Olivier Legrain, Chief Executive Officer d'IBA. « Le futur centre de Zhuozhou sera le plus grand centre de protonthérapie du monde et il sera équipé des solutions thérapeutiques et d'imagerie les plus pointues ».

« Grâce à ce nouveau centre, les patients auront accès aux technologies de radiothérapie les plus avancées disponibles sur le marché, » estime Han Lian He, directeur général de Zhuozhou Jian Kang Qiao Investment Company Ltd. « Ce centre nous permettra d'améliorer considérablement la qualité des soins donnés contre le cancer et d'atteindre l'objectif que nous nous sommes fixés : faire de ce centre un hôpital de recherche moderne de première classe ».

Plus de la moitié des centres de protonthérapie dans le monde sont actuellement équipés avec des systèmes IBA, 18 centres étant en opération et 14 en cours de développement. Alors que la protonthérapie représente moins d'1% des traitements en radiothérapie aujourd'hui, diverses études affirment que plus de 17% des patients traités par radiothérapie auraient un avantage à être traités par protonthérapie.

Le partenariat entre BioWin et le Massachusetts Life Sciences Center (MLSC) prend de l'ampleur

Deux ans après la signature d'un accord de collaboration international avec le Massachusetts Life Sciences Center (MLSC, basé à Boston), BioWin se réjouit du nouveau partenariat signé entre la société de biotechnologie wallonne Delphi Genetics et la société américaine Avaxia, dans le cadre du programme UP (Universal Partnerships Program Grant).

Dernier né du MLSC, ce programme vise, entre autres, à promouvoir la collaboration et l'échange entre des PME américaines et internationales actives dans le domaine des Sciences du Vivant pour la mise sur le marché de produits proches de la commercialisation. Après sa participation à l'International Collaborative Industry Programme (ICIP) en 2013, BioWin participe à cette nouvelle initiative donnant ainsi à Delphi Genetics l'opportunité de consolider son positionnement international. Sur six projets déposés dans le cadre du programme UP, seuls deux à ce jour ont été retenus, dont celui de Delphi Genetics et de son partenaire Avaxia.

Basée à Gosselies, Delphi Genetics est spécialisée dans les procédés de production d'anticorps, de protéines et d'ADN. Avaxia, PME localisée à Lexington (Massachusetts), est spécialisée dans le développement d'anticorps thérapeutiques visant à traiter les maladies inflammatoires intestinales telles que la maladie de Crohn. Grâce à sa technologie propriétaire de production à haut rendement de protéines et d'ADN, Delphi Genetics va permettre à Avaxia de passer à la vitesse supérieure et d'accéder aux phases II et III de son étude clinique.

« Les relations privilégiées ainsi que les nombreuses interactions que le pôle entretient avec le MLSC ont eu un impact très positif sur l'évolution du projet. La rencontre avec Avaxia a eu lieu en septembre 2014, l'écriture du projet, en décembre 2014 et sa validation, en ce début d'année 2015 », se réjouit Cédric Szpirer, CEO de Delphi Genetics.



Biorem Engineering et Syngulon signent un partenariat stratégique

Les sociétés Biorem Engineering et Syngulon ont annoncé la conclusion d'un partenariat stratégique en vue du développement de produits et services innovants combinant leurs technologies et savoir-faire en chimie verte et biotechnologie blanche.

Ce partenariat comprend un important volet « Business Development » y compris la participation conjointe à des meetings au niveau international pour présenter les technologies des deux partenaires. Ainsi, Biorem Engineering et Syngulon ont participé au Salon Americana, le plus grand salon multisectoriel en environnement d'Amérique du Nord, qui s'est tenu à Montréal du 17 au 19 mars.

Biorem Engineering, opérateur depuis plus de 20 ans dans le secteur de l'assainissement du sol et eaux souterraines pollués par des hydrocarbures, a développé un portefeuille de technologies brevetées dans le domaine de la chimie verte qui se définit par la conception de produits et procédés de synthèse permettant de réduire ou d'éliminer l'utilisation et la génération de substances dangereuses ou toxiques pour l'environnement et la santé humaine.



BASF - The Chemical Company

Syngulon est une start-up fondée en 2013, incubée par WSL (incubateur wallon des sciences de l'ingénieur) qui se propose de développer et d'intégrer la biologie de synthèse (synthetic biology) dans les activités de biotechnologie blanche. La biotechnologie blanche regroupe les applications industrielles, par l'emploi de systèmes biologiques comme alternative aux procédés chimiques classiques. Les premières utilisations sont dans les secteurs des polymères, des carburants, des dissolvants, de la construction, du textile, et de tous les produits à dominante chimique.

La mise en commun de leurs compétences devrait améliorer les procédés microbiologiques industriels en lien direct avec les marchés sur lesquels Biorem Engineering est présent.

Mithra lève 40 millions avant son entrée en bourse

Mithra Pharmaceuticals a séduit Marc Coucke, entrepreneur flamand à succès qui a fondé Omega Pharma et qui, en investissant 40 millions d'euros dans l'entreprise liégeoise, en devient le second actionnaire derrière son CEO François Fornieri. Dans la foulée, Mithra a annoncé la reprise de certains projets de recherche et développement d'Utéron Pharma parmi lesquels « Estelle », une prochaine génération de contraception orale combinée à base d'un œstrogène naturel, l'Estetrol pressenti comme étant le futur fleuron du groupe.

« Avant de me lancer, j'ai parlé avec de nombreux pharmaciens, médecins, mais aussi banquiers et Mithra a une très bonne réputation », explique Marc Coucke. « Dans mon rôle de président du comité stratégique, je pourrai intervenir de manière plus ou moins opérationnelle sur des thématiques telles que le budget, la préparation de l'introduction en Bourse et les prochaines acquisitions. Nous allons à la conquête d'un succès qui pourrait être étonnant. Mithra offre une combinaison unique avec d'un côté, une activité de base en forte croissance, rentable avec beaucoup de potentiel, et de l'autre, une activité plutôt biotech qui pourrait créer un blockbuster ».

« Nous allons bénéficier de l'expérience de Marc Coucke pour élargir notre portefeuille et nous ouvrir les portes de nouveaux marchés », complète François Fornieri. « Marc Coucke et moi avons beaucoup de points communs, nous mettons tous les deux la même passion dans tout ce que nous réalisons. Nos parcours sont presque similaires, c'est donc très naturellement que nous en sommes venu à collaborer professionnellement ».



Mithra Pharmaceuticals

Liege Airport renforce son attractivité avec Start'Air

Meusinvest et Liege Airport ont décidé de s'associer pour créer un fonds d'investissement permettant de soutenir le développement de nouvelles activités dans le périmètre de l'aéroport. Objectif : promouvoir auprès d'investisseurs privés et des compagnies aériennes le développement de nouvelles liaisons au départ et à destination de Liege Airport qui prévoit d'attirer jusqu'à 500.000 passagers supplémentaires dans les dix prochaines années.

« Pour toute compagnie aérienne, le démarrage d'une nouvelle ligne représente une charge et un risque lié à plusieurs facteurs », commente Luc Partoune, directeur général de Liege Airport. « Les aides classiques au démarrage sont fort peu efficaces pour attirer de nouvelles compagnies. Avec Start'Air, nous nous situons dans une logique entrepreneuriale et de rentabilité économique pour toutes les parties. Le principe d'utilisation des fonds sera d'intervenir de manière plafonnée et limitée dans le temps en compensation des pertes éventuelles liées au démarrage d'une nouvelle ligne », précise Gaëtan Servais, directeur général de Meusinvest. « En retour, la structure percevra une commission sur les bénéfices générés par la ligne, par la compagnie aérienne et par l'aéroport ».

A travers la constitution de ce fonds d'investissement, l'objectif est également de créer un outil permettant aux acteurs économiques de la région de s'impliquer dans le développement de l'aéroport de Liège. Meusinvest et Liege Airport souhaitent en effet attirer dans le capital de Start'Air des entrepreneurs et des investisseurs privés, estimant que « le modèle est séduisant en terme de retour sur investissement et, plus globalement, en terme d'image et d'attractivité de notre métropole ».



Cefaly Technology s'ouvre les portes du marché coréen

La société Cefaly Technology, qui a développé un appareil de neurostimulation crânienne externe pour le traitement et la prévention des migraines, a signé un contrat de partenariat portant sur la distribution, le marketing et la promotion scientifique du Cefaly avec la société pharmaceutique sud-coréenne MediFocus Co Ltd. Ce contrat intervient après l'autorisation de mise sur le marché octroyée au printemps 2014 par la FDA aux États-Unis et divers partenariats conclus notamment en Arabie saoudite et au Brésil.

« La Corée du Sud représente un marché jeune à fort potentiel pour notre entreprise », estime Pierre Rigaux, CEO de Cefaly Technology. « Y être présent maintenant, de manière raisonnée, était une opportunité à ne pas manquer. Nous avons pu concrétiser un partenariat fort et j'en suis d'autant plus heureux que celui-ci est né d'un contact spontané de notre partenaire après l'autorisation octroyée par la FDA aux États-Unis ».

La convention porte sur un montant global d'un peu plus 4 millions d'€ sur 3 ans, avec une première commande directe de 5.000 dispositifs Cefaly®, qui seront complétés par une deuxième commande de 10.000 dispositifs durant la première année de commercialisation et 12.000 durant la seconde. D'autres développements de ce dispositif, entièrement fabriqué en Belgique, sont actuellement en cours.

MyMicroInvest a levé 3,3 M € en 2014

La plateforme de crowdfunding MyMicroInvest a lancé en 2014 quelque 16 nouvelles opérations de financement de start-ups innovantes ou d'entreprises en croissance pour un montant total de 3,3 millions d'euros (soit + 65% par rapport à 2013). Depuis sa création en septembre 2012, MyMicroInvest a permis de lever plus de 6 millions d'euros pour financer des sociétés appartenant à des secteurs tels que l'alimentation, l'énergie, la santé, l'hôtellerie, les services etc.

Pour 2015, la plate-forme entend lancer une cinquantaine de nouveaux projets de financement, s'appuyant notamment sur les partenariats conclus avec BNP Paribas Fortis (source complémentaire de projets à financer), avec Keytrade Bank (accès à un plus grand pool d'investisseurs) et avec Belgian Media Ventures (communication à plus large échelle). « MyMicroInvest a pu obtenir ces bons résultats grâce à son offre unique combinant à la fois le financement participatif

en capital et en prêt », estime José Zurstrassen, président de MyMicroInvest. « Notre plateforme de financement s'adresse tant aux start-ups innovantes qu'aux PME en croissance. Nous espérons que les nouveaux partenariats mis en place permettront à l'entreprise de poursuivre cette croissance en 2015 afin de soutenir plus d'entrepreneurs qui souhaitent contribuer à l'économie de demain. »

MONS 2015 Entrepreneurs et artis

Initiative unique dans l'histoire des Capitales européennes de la Culture, le Club Mons 2015 Entreprises a déjà fédéré plus de 700 entrepreneurs autour de la Fondation Mons 2015. Créé en 2012, il a permis de récolter plus de 700.000 euros, faisant de ce Club un des sponsors majeurs de la Fondation. Quels sont les ressorts de cet engouement ? Nous avons posé la question à Éric Domb, son président qui n'est autre que l'emblématique créateur de Pairi Daiza.

Éric Domb, pour quelles raisons avez-vous accepté la présidence du Club Mons 2015 Entreprises ?

La première raison relève presque du sentimental : pour quel motif aurais-je refusé cette demande qui m'était adressée alors que c'est dans la province du Hainaut, à deux pas de Mons, que j'ai créé Pairi Daiza, alors que 60 % des visiteurs qui reviennent à Pairi Daiza sont eux-mêmes originaires du Hainaut ? C'était bien la moindre des choses à mes yeux que de renvoyer l'ascenseur. La seconde raison est nettement plus rationnelle : tout ce qui peut contribuer à aider les entrepreneurs et les patrons de PME à se rencontrer et à collaborer dans le cadre d'une démarche éminemment positive et porteuse de sens doit évidemment être soutenu.

Quel sens voyez-vous dans l'association qui est faite, par le biais de ce Club, entre le monde de l'entreprise et celui de la culture ?

Ma conviction très profonde est que ces deux mondes, qui ont c'est vrai parfois tendance à s'ignorer voire à se considérer réciproquement avec un peu de dédain, ont en réalité tout intérêt à se côtoyer et à collaborer ! En caricaturant quelque peu, j'ai tendance à penser que l'artiste qui méprise le marché à tout intérêt à être riche : il lui faut en effet vendre ses œuvres et parvenir en

tirer un revenu pour pérenniser son travail. L'entrepreneur a quant à lui beaucoup à apprendre de l'artiste car en réalité sa démarche est fortement comparable : il tire comme lui profit de ses racines, de son expérience, de son vécu, de ses connaissances pour créer quelque chose de nouveau, pour générer de l'innovation.

La créativité de l'entrepreneur serait-elle comparable à celle de l'artiste ?

J'en suis absolument persuadé. Et ce, d'autant qu'on perçoit aujourd'hui bien davantage dans le monde de l'entreprise tout l'intérêt qu'il y a à dégager une émotion chez le consommateur, à le séduire par le biais du beau, par le biais d'une recherche esthétique. Le design n'a-t-il pas pour objectif de rendre beau ce qui est fonctionnel ? A titre personnel, je n'hésite pas à affirmer que la recherche du beau est mon étoile polaire. C'est vraiment dans cette perspective que j'ai créé Pairi Daiza et que je continue d'essayer d'en améliorer le confort et l'esthétique chaque année.

Le Club Mons 2015 Entreprises est parvenu à rassembler plus de 700 membres à ce jour. S'agit-il d'un succès à vos yeux ?

Un journaliste qui avait eu vent du projet initial et un peu utopique de fédérer 2015 entrepreneurs m'a



tes unis dans la même démarche

Propos recueillis par Benoît July
prépublication dans le magazine W+B 126

Eric Domb, créateur de Pairi Daiza. Le parc animalier est connu pour accueillir deux pandas : Hao Hao, une femelle de 4 ans, et Xing Hui, un mâle de 4 ans qui ont été prêtés par la Chine pour une durée de 15 ans. Ils ont reçu la visite du président chinois le 30 mars 2014.



demandé si le fait de n'en avoir rassemblé «que» 700 devait être considéré comme un échec ! C'est bien évidemment l'inverse qui est vrai : jamais encore dans l'histoire des Capitales européennes de la culture on était parvenu à impliquer à ce point la communauté entrepreneuriale ! Ce mouvement est d'autant plus remarquable que le retour sur investissement pour chaque entrepreneur considéré individuellement, alors qu'il apporte tout de même 1.000 euros en soutien de la Fondation Mons 2015, est objectivement relativement limité : chacun bénéficie certes de quelques avantages comme des invitations, d'une certaine visibilité, mais l'essentiel est ailleurs. L'essentiel, c'est de s'inscrire dans un vaste mouvement collectif qui, par le biais de cet événement de portée internationale, va durablement dynamiser la région.

Est-il vrai que vous vous impliquez personnellement pour séduire de nouveaux membres ?

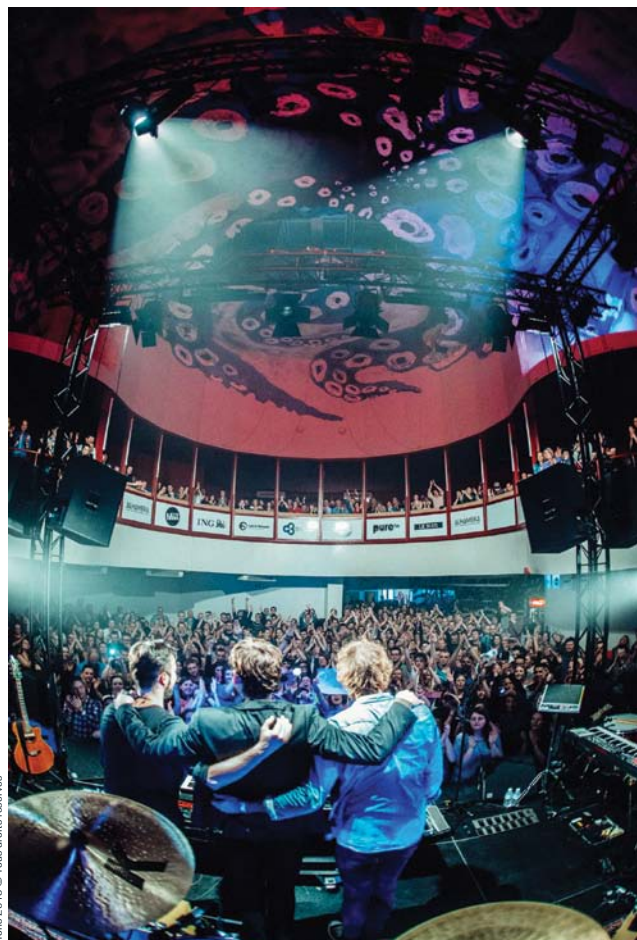
Je me suis effectivement fixé un objectif personnel et je pense pouvoir le respecter. Je n'ai aucun doute quant au potentiel de ce Club qui, s'étendant d'ailleurs bien au-delà du Hainaut, pourrait allègrement dépasser le millier de membres. Quand je vois l'engouement généré par les récoltes de fonds, par les soirées de gala et les autres événements qui ont déjà été organisés, je ne peux qu'être

enthousiaste et franchement optimiste ! Les entrepreneurs, qui ont souvent comme on le sait ne nez dans le guidon, sont en réalité très demandeurs de ce genre d'initiatives qui leur permettent de s'aérer quelque peu l'esprit et de rencontrer des gens formidables à deux pas de chez eux...

Comment voyez-vous l'avenir de ce Club à long terme ?

Je trouverais très dommage qu'il ne perdure pas au-delà de Mons 2015. Non seulement en raison de l'engouement qu'il a suscité mais aussi et surtout en raison des synergies qu'il permet de développer entre les entrepreneurs. Les priver de cette opportunité de se rencontrer, d'éventuellement détecter des opportunités d'affaires entre eux, serait hautement préjudiciable. Et ce d'autant plus qu'il n'existe pas de business club d'une telle envergure dans le Hainaut. Quant à savoir sous quelle forme ce Club devra être pérennisé, sous quel toit il devrait être hébergé, il est sans doute encore un peu tôt pour l'envisager. Mons Capitale européenne de la Culture a en tout cas d'ores et déjà prouvé être un formidable argument pour stimuler l'activité sociale et économique de la région, en fédérant les forces vives autour d'un projet hautement mobilisateur. Je n'ai vraiment aucun doute quant à notre volonté commune de poursuivre l'aventure !

« jamais encore dans l'histoire des Capitales européennes de la culture on était parvenu à impliquer à ce point la communauté entrepreneuriale ! »



Mons 2015 © Tous droits réservés

L'Île Maurice bien plus qu'une destination

Du 21 au 24 février, l'AWEX a mené une mission économique à l'Île Maurice emmenant avec elle pas moins de 14 entreprises wallonnes et 2 entreprises bruxelloises. Un vrai succès par rapport aux missions précédentes dans la zone qui n'avaient attiré que 5 à 6 entreprises.

Ce petit pays d'1,3 millions d'habitants a, il est vrai, plusieurs atouts majeurs pour convaincre les investisseurs de son potentiel. Le pays a parfaitement su réinventer son économie, autrefois uniquement basée sur la culture de la canne à sucre, pour se diversifier et développer des secteurs tels que le textile, le tourisme et les secteurs financiers mais nous pourrions aussi citer des domaines plus pointus comme le bio-médical et les TIC.

Une ouverture sur le monde

Plusieurs autres éléments jouent en faveur de l'Île Maurice qui ambitionne ouvertement de devenir un « nouveau Singapour ». Cité en exemple comme état de droit, de démocratie et de cohabitation multiethnique, le pays récolte les fruits d'une politique délibérée d'ouverture et de réformes tandis que les investissements directs étrangers (IDE) sont en augmentation. Les autorités mauriciennes ne comptent pas s'arrêter en si bon chemin et souhaitent continuer à accentuer l'attractivité de leur pays en renforçant les mesures d'incitations aux investisseurs.

Dominique Delattre, directeur du secteur Afrique à l'AWEX, présent lors de la mission économique parle quant à lui d'un « marché à taille humaine, plaque tournante de l'Océan Indien et véritable carrefour entre le sous-continent indien et l'Afrique » duquel il est revenu charmé. Et il n'est pas le seul. 16 sociétés, 14 wallonnes et 2 bruxelloises, ont également participé à cette mission parmi lesquelles des sociétés spécialisées dans les TIC (e.a. BHC, Thelis et Netika) et dans les probiotiques (e.a. THT, Phacobel, FPP).

De belles réussites et de belles promesses

Deux sociétés se sont particulièrement distinguées lors de cette mission. Il s'agit du bureau d'études De Smet Engineers & Contractors (DSEC) spécialisé dans la conception d'ensembles industriels dans le domaine agroalimentaire (huile, farine, engrais,... et bien entendu le sucre) qui a officialisé une prise de participation de 20% dans la société Emineo. « L'acquisition de cette participation est propice au développement de la stratégie de DSEC dans l'ensemble du continent africain et au Moyen-Orient » selon son CEO Guy Davister.

L'autre grand gagnant de ce déplacement est la société Netika active dans l'IT qui a décroché une première commande



pour ses solutions de Cloud auprès d'un groupe hôtelier local. Cet accord avec l'Hotel 20° SUD servira de testeur pour les nouveaux développements. D'autres hôtels attendent un planning de NETiKA afin de pouvoir commencer rapidement un test des solutions proposées, avec un souhait d'une mise en production rapide sur des projets concrets.

Enfin, de son côté, la société Phacobel qui développe des probiotiques et des compléments alimentaires était en bonne voie pour conclure un partenariat avec un distributeur local. Phacobel est une spin-off de l'Université de Liège et ses produits sont destinés aux personnes souffrant de troubles gastriques, maladies cardiovasculaires, cholestérol, constipation, etc.

À l'instar de ces trois sociétés, la délégation était multi-sectorielle : équipements et dispositifs médicaux, produits pharmaceutiques, ICT, light engineering, éclairage public, équipements industriels... « Le caractère mixte de cette délégation est particulièrement intéressant dans la mesure où il a permis un réel échange d'expérience entre les participants » conclut Dominique Delattre.

Dominique Delattre, directeur du secteur Afrique à l'AWEX énumère les bons points de l'Île Maurice pour les exportateurs wallons.

- « C'est un pays où tout le monde parle français (même si l'anglais est toujours la langue officielle) et un marché à la taille de la Wallonie, ce qui évite un rapport de force et permet de développer des relations équilibrées ».
- « L'image et la réputation de la Belgique y sont particulièrement positives. Pour beaucoup notre pays est considéré comme une alternative intéressante à la France. De plus, 550 de nos compatriotes sont installés là-bas, ce qui est beaucoup pour un pays comme celui-là ».

touristique

- « Les fondamentaux économiques du pays sont très bons. Malgré la crise économique mondiale, il connaît des taux de croissance situés entre 3% et 4% (3,3% en 2013 et 3,5% en 2014). Son économie fait partie des plus dynamiques de l'Afrique subsaharienne grâce à la productivité de sa main d'œuvre et son inflation stable ».
- « L'Île Maurice figure en bonne place dans la plupart des classements internationaux grâce à sa politique orientée sur le développement économique et sur l'ouverture de son marché. Il est classé en 28ème position dans le classement « Doing Business in 2015 » de la Banque Mondiale. La Belgique et l'Afrique du Sud ne sont respectivement 42ème et 43ème de ce classement ».
- « La taille réduite du pays et la composition de son tissu économique en font un marché de niche et à forte valeur ajoutée. Un marché qui convient particulièrement bien aux PME, notamment les entreprises wallonnes ».
- « C'est un pays qui offre des débouchés aux entreprises européennes dans de nombreux secteurs d'activités. Le tourisme, évidemment, le biomédical, la formation, l'E-formation, l'ICT, l'agro-industrie, la gestion des déchets et le light engineering ».
- « Le pays est membre de grandes organisations panafricaines (comme la SADC et le COMESA) et signataire d'accords de libre-échange et préférentiels avec de nombreux pays, il est une plateforme de réexportation idéale vers d'autres régions et pays du monde, particulièrement l'Afrique subsaharienne, important moteur de la croissance économique mondiale ».
- « L'existence d'infrastructures de transit comme l'aéroport franc et le port franc*, qui offrent d'excellentes capacités de stockage, d'entreposage et de transbordement, jouent un rôle essentiel dans le développement économique de l'île ».



AWEX

Prochaine mission de l'AWEX :

le Qatar et les Emirats Arabes Unis

L'AWEX, avec le Ministre wallon de l'Economie Jean-Claude Marcourt et Madame Delcomminette, CEO de l'AWEX, à sa tête, se déplacera au Qatar et aux Emirats Arabes Unis du 21 au 27 mars prochain dans le cadre de la mission princière présidée par Son Altesse Royale la Princesse Astrid. Elle sera accompagnée par le Flanders Investment and Trade (FIT) et par la Brussels Invest & Export (BIE), l'Agence pour le Commerce extérieur et le SPF Affaires Etrangères.

Parmi les activités prévues, dont de nombreuses tables rondes avec d'importants acteurs qataris, notons aussi la visite de l'usine QAFCO (Qatar Fertiliser Company) qui a signé un accord avec l'ULg pour un partenariat en vue de mener une recherche conjointe portant sur l'utilisation de l'urée comme composant alimentaire essentiel dans l'élevage de la volaille. Cet accord ouvre des voies de collaborations futures, afin d'établir une stratégie de développement et de diversification de produits issus de l'utilisation de l'urée, avec des perspectives économiques tant au Qatar qu'en Belgique – et ce dans le cadre d'une amélioration de l'alimentation destinée au bétail, dénuée de pesticides et antibiotiques.

Plus d'infos : <https://www.awex.be>

Relations commerciales entre la Wallonie et le Qatar

En 2013, le Qatar était le 67ème client de la Wallonie. Concrètement, les exportations wallonnes vers ce pays s'élevaient à 19,94 millions d'euros. Par rapport aux années précédentes, on enregistre toutefois en 2013 une diminution de 35,9% par rapport à 2012.

En 2013, les marchandises wallonnes les plus exportées au Qatar étaient :

- les matières plastiques et caoutchouc (25,4 %);
- les machines et équipements mécaniques (23 % du total);
- les produits chimiques et pharmaceutiques (19,1 %);
- les métaux communs et ouvrages (11,6 %);

En 2014 (9 mois), on a enregistré une augmentation de 35,3% qui a concerné les secteurs :

- Machines et équipements mécaniques -
- Animaux vivants - Pâtes de bois et papier

Les investissements Qataris en Wallonie

- Le capital du chocolatier Galler est en partie qatari (famille royale) depuis 2006. En 2011, les qataris ont augmenté leur participation dans la société liégeoise.
- Le club de football de 2ème division, l'AS Eupen, appartient au qatari d'ASPIRE, spécialisé dans les investissements liés au sport.
- En 2014, l'AWEX a accompagné la société nouvellement créée Polaris Belgium, dont l'actionnaire est un libanais basé au Qatar. La société a son siège à Louvain-la-Neuve. www.polarisinterbureau.be Elle exporte des produits belges dans le secteur du matériel de bureau vers le Moyen-Orient. Trois containers ont déjà été envoyés en 2015.

La puissante attraction

William Delsemme
Trade & Investment
Counsellor,
Embassy of
the Kingdom
of Belgium



Une croissance à deux chiffres, un marché du travail dynamique, la stabilité politique, la cité-Etat de Singapour est un petit marché privilégié, une république riche où est implantée toute la finance privée mondiale. Tous ceux qui vivent ou ont vécu à Singapour sont encore sous le charme de cette île très urbanisée mais très verdoyante, dotée d'une situation maritime exceptionnelle, deuxième port au monde, haut lieu de l'implantation de près de 8000 multinationales.

William Delsemme vit depuis 13 ans à Singapour qu'il apprécie pour sa qualité de vie, pour l'efficacité du pays et la tranquillité d'esprit que cela procure. Il est le **délégué de Bruxelles Invest & Export et l'Attaché économique et commercial de l'Agence Wallonne pour l'exportation à l'Ambassade de Belgique**. « A Singapour, on est dans une atmosphère de travail, les choses sont sérieuses. Le gouvernement singapourien est très dirigiste. Etant très pro-business, il se met du côté des entrepreneurs. La grève est illégale car il faut que les entreprises puissent fonctionner et croître, qu'elles soient à capital local ou 100% étranger. La seule condition est que le dirigeant soit basé sur place ».

L'euro est à son plus bas niveau, c'est une opportunité pour les entreprises européennes mais, ne pas oublier les conditions d'une implantation sur place : les taxes sont basses mais les salaires très élevés peuvent faire hésiter les Européens qui ont même souvent des difficultés pour assumer les prix de participation à des salons.

Il ne faut d'ailleurs pas se cacher que de nombreuses entreprises ont un siège à Singapour pour que tous leurs salariés puissent rayonner sur les pays de l'Asean. Singapour, tournée vers l'Asean, se mesure d'ailleurs en permanence avec Hong Kong qui est essentiellement une porte d'entrée en Chine.

Le marché se veut à forte valeur ajoutée

Singapour affiche depuis quelques années sa volonté d'être un hub régional pour les nouvelles technologies. Aussi, l'Etat devient un acteur majeur dans la mise en place d'un tissu industriel spécialisé dans les services informatiques aux entreprises. De même il pratique une politique de montée en gamme et investit lourdement dans toutes les nouvelles technologies, leur développement, leur enseignement. C'est ainsi qu'il favorisera tout particulièrement un secteur à forte valeur ajoutée, déjà bien implanté : les sciences de la vie.. Ce n'est pas une place pour l'industrie lourde, on le comprend

facilement. Par rapport aux pays voisins, les coûts de main d'œuvre seraient trop élevés et puis l'emplacement manquerait ! Singapour, marché riche en capacité d'achat est une plateforme pour le trading. La finance privée y est tellement implantée que l'île est en concurrence claire avec le Luxembourg et la Suisse. Mais, attention, ce n'est pas une raison pour la considérer comme un paradis fiscal...

Prendre position à Singapour

William Delsemme témoigne de son expérience de la vie des affaires. « Ici ce qui est important, c'est de se faire un réseau . Vous êtes en contact avec quelqu'un qui vous présentera à son réseau. C'est ce qui vous donnera du crédit, vous n'avez pas à faire vos preuves, vous êtes recommandé. On a des réunions avec le BLBG , le Belgian Luxembourg Business Club. Nous invitons les entreprises qui viennent nous voir à participer aux réunions dans la résidence de l'Ambassadeur

de Singapour

William Delsemme lors de l'inauguration du magasin Tintin à Singapour avec la Secrétaire d'Etat au Commerce extérieur de la Région de Bruxelles-Capitale, Cécile Jodogne.



pour échanger avec les entreprises qui sont déjà sur le marché. Les affinités se créent. Mais dans un endroit pro-business comme celui-là, les entreprises sont très sollicitées. Elles ne se déplacent que si elles y trouvent un intérêt. C'est le contraire du Brésil où vous êtes invité à bras ouverts de partout mais malheureusement et cela ne mène pas automatiquement vers du business. Ici, si on est invité c'est un honneur particulier parce qu'on présente un intérêt pour une affaire précise. Les réunions sont strictes, pas de familiarités, on va directement sur le sujet de travail. On a donc intérêt à bien préparer son approche. Les Singapouriens sont très sollicités ».

Le règne des nouvelles technologies

Il y a deux grosses manifestations notables à Singapour : Food & Hotel Asia et CommunAsia premier salon numérique de l'Asean dont l'édition 2015 se tiendra en juin, doublé de Broadcast Asia, où se retrouvent les technologies les plus innovantes en matière de télévision, cinéma. L'Etat affiche sa volonté d'être un Hub régional en matière de nouvelles technologies. Cela passe évidemment par la

construction d'infrastructures de communications irréprochables pour favoriser l'installation de sièges régionaux pour les multinationales. L'Etat est donc un acteur majeur dans la mise en place d'un tissu industriel spécialisé dans les services informatiques aux entreprises.

Le défi de l'urbanisation

La pression démographique est de plus en plus forte dans l'immobilier, les transports. Tout ce qui est lié à l'environnement urbain, au traitement des déchets, aux clean techs, fait l'objet de recherches permanentes. L'eau est un sujet très sensible à Singapour : 70% des eaux de pluie sont récupérées et canalisées, mais l'île dépend encore de la Malaisie pour la fourniture de l'eau grâce aux deux énormes pipe-lines qui traversent le détroit de Johor. Autre défi : les techniques favorisant le développement du domaine médical, les traitements de la santé pour les personnes fortunées, les équipements sophistiqués.

Carrefour cosmopolite

L'anglais est la langue de travail. Il est rare de trouver à Singapour une entreprise dont le patron ne parle pas l'anglais. Cependant, si l'obligation de l'anglais a été le mot d'ordre pendant des années, les phares sont désor-



Wikimedia



Bill Brussel



La Princesse Astrid avec le ministre Marcourt visitant le Top deck de l'entreprise Buzon au Marina Bay Sands

>

mais braqués sur la Chine. Nul doute que la langue chinoise prenne de l'importance. Les trois grandes communautés présentes font que le mandarin, le tamul et le malais sont parlés couramment. Le français n'a de place que dans le marketing des produits de luxe.

Le grand succès de la mission princière de novembre 2014

Les chiffres sont éloquentes : 300 participants, officiels et entreprises confondus, 265 rendez-vous B2B organisés, 490

personnes ont assisté aux séminaires. William Delsemme se réjouit tout particulièrement du succès médiatique de la mission : « 42 articles de presse dont 10 dans la presse internationale, c'est bon pour l'image de notre pays ». La Princesse et sa délégation ont visité de nombreuses entreprises. De grandes firmes comme Solvay qui ont ouvert un centre de recherches pour l'innovation pour les produits tensio-actifs, ou comme GSK qui a son centre mondial de vaccin en Wallonie et a construit une usine à Singapour. La partie médiatique a été la visite des prouesses de Buzon,

l'entreprise wallonne qui a réalisé l'exploit inédit d'architecture représenté par cette planche de surf géante, flottant sur le sommet de trois gratte-ciels du dernier étage de l'hôtel de luxe, le Marina Bay Sands Resort avec son Sky Park Observation Deck qui offre une vue fabuleuse sur la ville et la mer à une hauteur de 200 mètres.

Ce gigantesque parc en toiture dont l'image est repérée dans le monde entier, est l'œuvre d'une entreprise belge : Claude Buzon et son fils ont ainsi créé un produit d'exportation très convoité.

En conclusion, W. Delsemme fait la comparaison étonnante mais réaliste de la Wallonie et de Singapour : ce sont deux petits territoires au milieu d'un grand marché, des territoires sans ressources naturelles et donc dépendant de leurs cerveaux, de leurs universités, de leurs innovations, de la qualité de leurs services. Ce sont des économies ouvertes, des plateformes multimodales avec une bonne infrastructure, des marchés multilingues au milieu de grandes économies.

Nicole Hoffmeister



Picassa - Olyo

Singapour, une cité-État



Singapour est une cité-État d'Asie du Sud-Est, au sud de la Malaisie. Ancien comptoir commercial britannique fondé en 1819, Singapour est devenue depuis son indépendance l'un des pays les plus prospères au monde et abrite l'un des ports les plus actifs qui soit tout en étant très orienté vers le tourisme et la bio-diversité.

Singapour est une ville immense, combinant les gratte-ciels et le métro d'une ville riche et moderne à un mélange d'influences culturelles chinoises, malaises et indiennes sous un climat tropical. La cité dispose d'une cuisine délicieuse et variée, d'innombrables boutiques et d'une vie nocturne très animée qui font de cette cité-jardin une escale de choix lors de l'exploration de la région. En tant que ville, elle est organisée en districts, qui correspondent globalement aux arrondissements des grandes villes françaises. C'est un petit pays s'étendant sur une petite île, mais avec ses quelque cinq millions d'habitants, on peut aussi parler d'une ville plutôt bondée, arrivant en fait directement en deuxième position après Monaco en terme de pays à la plus haute densité de population. Cependant, contrairement à la plupart des pays dotés d'une importante densité, Singapour voit plus de 50% de sa superficie occupée par des espaces verts, répartis en plus de 50 grands parcs et 4 réserves naturelles, ce qui en fait une ville-jardin enchantée.

En dehors du cœur de la ville, aussi moderne que propre, de grands ensembles résidentiels auto-suffisants essaient sur l'ensemble de la surface de l'île. Le «centre-ville» se trouve au sud. Il est composé en gros de la zone de shopping d'Orchard Road, de la récente marina appelée Riverside, et également du centre d'affaires de Shenton couramment appelé CBD (Central Business District).

Régime	République parlementaire
Superficie	714.3 km ²
Population	5.076.600 (Est. réalisée courant 2010)
Monnaie	dollar de Singapour (SGD)
Langue	Anglais (officiel), Chinois Mandarin (officiel), Malais (officiel et national), Tamoul (officiel)
Religion	Bouddhisme, Islam, Christianisme, Hindouisme, Jaïnisme, Sikhisme, Taoïsme, Confucianisme
Indicatif tél.	+65



Buzon, pour surélever le monde

La société Buzon (Herstal) est implantée aux quatre coins du monde avec ses plots destinés à l'aménagement de terrasses (dalles ou planchers en bois). A Singapour, elle équipe les immeubles les plus prestigieux.



Le parc aérien du Marina Bay Sands compte plus de 10.000 m² de terrasses. Six des 19 buildings situés de l'autre côté de la baie ont également des terrasses montées sur plots Buzon.

« Depuis 1996, nous sommes présents sur les plus beaux chantiers de Singapour, explique **Claude Buzon, concepteur des plots et CEO de Buzon Pedestal International**. En 1996 en effet, un architecte avait retenu nos plots. Nous y sommes allés et nous avons ouvert un bureau pour l'Asie avec l'AWEX, au départ duquel nous avons rendu visite aux plus grands bureaux d'architecture. Et à partir de 2002, nous avons obtenu de très beaux chantiers, pour une quinzaine de buildings. Le bureau Buzon Asia Singapore est géré depuis 2009 par un Belge, Carlo Cosijns, avec le Singapourien Lawrence Lim. » 100.000 plots.

Dont le famélique complexe du Marina Bay Sands, un ensemble de trois tours qui supportent, à 200 mètres de haut, une plateforme de 340 mètres de long aménagée en parc de verdure, avec une piscine de 150 mètres et

de nombreuses terrasses en bois. Il aura fallu pas moins de 80.000 plots pour ajuster les surfaces des espaces de ce Sands Skypark et des 1.200 balcons des trois tours (2.560 chambres d'hôtel, 120.000 m² d'espace d'exposition, un casino de 500 tables et 1.600 machines à sous). Il convient d'y ajouter 20.000 plots supplémentaires pour l'aménagement d'une zone de 1,5 km entre les tours et la plage.

Ces plots sont des pièces en polypropylène destinées à supporter des dalles de pierre, de verre, de béton et de céramique ou des planchers en bois. Ils sont ajustables en hauteur (jusqu'à un mètre) de façon à corriger les défauts de planéité des sols (par exemple pour l'installation de planchers ou de caillbotis sous chapiteau). Ils peuvent être équipés d'un correcteur de pente, de 0 à 5%, afin de pouvoir monter une terrasse parfaitement hori-

zontale sur une surface aménagée en pente pour l'écoulement des eaux, de pluie ou de fontaine. Un des principaux avantages de ce système est qu'il est entièrement démontable (et les plots récupérables). Il permet également d'ôter une seule dalle à la fois pour inspecter le dessous de la terrasse et avoir accès aux éventuels câblages, canalisations ou égouts.

85% à l'exportation

La société Buzon Pedestal International a été créée en 1987 pour importer des plots de France, les adapter aux contraintes et les placer sur chantier. Mais bien vite Claude Buzon a développé sa propre gamme de plots, et les a perfectionnés pour répondre aux demandes du marché. Il en est aujourd'hui à la quatrième génération, et produit près de trois millions de plots par an, qu'il fait fabriquer par des injecteurs

en Belgique (Euronyl, à Nazareth, entre Gand et Courtrai) et au Portugal (MD Moldes, à Lierria), des sociétés qui utilisent les moules de Buzon Pedestal. A Herstal, la société va construire un nouveau hall pour agrandir sa surface de stockage à 1.400 m² et stocker 250 palettes de 400 plots. Euronyl et Moldes disposent





Des dalles sur plots pour le Jurassic Park de Singapour

également chacun d'un stock permanent de 26 palettes prêtes à partir à tout instant vers les ports d'Anvers ou de Lisbonne.

Des planchers lumineux

« Mon fils Laurent (44 ans) est le directeur commercial de l'entreprise, poursuit Claude Buzon, et ma fille Laure (25 ans), qui est ingénieure de gestion, va me remplacer pour diriger les finances. Il faut dire que notre chiffre d'affaires a progressé de 20% par an pendant des années, pour arriver à 4,9 millions d'euros en 2014. En 2015, nous pensons faire +10%. Nous avons un délégué en Belgique, et nous allons en engager pour l'exportation, qui représente 85% de nos activités. Nous travaillons avec

35 partenaires dans le monde, qui ont du stock et se sont engagés à visiter les architectes et les entrepreneurs... »

La société a ainsi laissé sa signature sur de nombreux chantiers de terrasses, de docks ou de plages de piscines aux USA, au Canada, au Chili, en Australie, en Nouvelle Zélande, en Lybie, en Turquie... Elle a participé à l'aménagement d'une université en Afrique du Sud, d'un hôtel au Congo, de la grande mosquée d'Abu Dhabi, d'une ambassade en France, de planchers lumineux en Allemagne, de panneaux solaires en Belgique... « Actuellement, nous prospectons Hong Kong et la Chine, avec l'AWEX, explique le patron. Mais cela, ce sera pour mes enfants. Moi, j'ai 77 ans. Je suis avant tout un technicien et j'ai veillé à ce que nous produisions un produit de très haute qualité technique. Nous avons obtenu, en 1997, la médaille d'argent au salon Batimat de Paris, sans doute le plus important salon du monde pour le bâtiment et les matériaux ». Parcours sans faute pour cet autodidacte perfectionniste et volontariste.

Michel Delwiche

Claude Buzon explique son produit (qui ne le quitte jamais) à la Princesse Astrid, à la veille du départ de celle-ci pour la mission de novembre 2014 en Malaisie et à Singapour.



Singapour **une référence en matière de R&D** en Asie-Pacifique

Lors de la dernière mission princière de 2014, fin novembre, la princesse Astrid et des membres des différents gouvernements ont visité les réalisations et implantations d'entreprises belges.

Outre le déplacement au Marina Bay Sands pour y découvrir le travail de **Buzon**, la délégation a rencontré le logisticien **Katoen Natie** (11.000 emplois dans le monde) et le **dragueur Deme**, deux sociétés anversoises qui travaillent à l'extension du port de Singapour. Elle s'est également intéressée au travail de la société courtraienne **Vyncke**, spécialisée dans la production d'énergie renouvelable à partir de la biomasse, et qui transforme en énergie tous les déchets de bois du pays, entre autres pour le Marina Bay Sands, mais également pour les serres du fabuleux **domaine Gardens by the Bay**.

Visite également des sièges de **Solvay** et de **GlaxoSmithKline**. Singapour est en effet l'un des centres mondiaux de la chimie et de la pharmacie. Le groupe britannique GSK y est présent depuis... 1959, et y a depuis installé des unités de recherche et de production. Dont les installations, opérationnelles depuis 2011, qui ont fait de Singapour le deuxième centre, après la Belgique (Wavre), de production de vaccins de GSK.

Une usine d'alcoxylation

De son côté, Solvay investit à Singapour dans la construction d'une usine d'alcoxylation. Les alcoxylates sont utilisés comme agents émulsifiants, détergents et agents mouillants dans les domaines de l'hygiène-beauté, des détergents, des revêtements, de l'extraction du pétrole et du gaz, et de l'agrochimie. Des domaines sur lesquels travaille précisément le nouveau centre de R&D ouvert par Solvay il y a un an à Singapour. « Singapour s'est considérablement transformé ces dernières années pour devenir une véritable référence sur le plan de la recherche et développement en Asie-Pacifique », expliquait à l'époque **Pierre-Franck Valentin, Directeur Général de Solvay Novecare en Asie-Pacifique**. « En y établissant l'un de nos centres mondiaux de recherche & innovation, nous pourrions bénéficier des équipements de recherche du pays, de ses infrastructures prêtes à l'emploi, sans oublier une protection renforcée de la propriété intellectuelle ». Novecare est la branche de Solvay qui travaille au développement des technologies de pointe dans le comportement des fluides. Elles leur confèrent, selon la société, « des propriétés nettoyantes, adoucissantes, hydratantes, gélifiantes, texturantes, pénétrantes ou dispersantes ».

M.D.

Les Hongkongais, “de bons intermédiaires pour travailler sur le marché chinois”



Depuis 2008, Xavier Schreiber, Attaché économique et commercial de l'AWEX à Hong Kong accueille et accompagne les entreprises wallonnes sur ce micro-marché stratégique au cœur de l'Asie. Ses conseils d'approche.

« Excepté le luxe, marché réservé aux marques de renommée mondiale, Hong Kong n'est pas un marché en soi. C'est avant tout une plateforme pour l'Asie. Les entreprises wallonnes ne viennent pas ici pour le marché hongkongais mais l'envisagent comme un point d'entrée sur la Chine ou l'Indonésie » explique X. Schreiber (en photo). En effet, « beaucoup de Pme n'ont pas la taille critique pour pénétrer directement et assurer une présence durable sur le marché chinois. A Hong Kong, elles peuvent trouver un intermédiaire biculturel qui fera le lien avec le marché chinois ». Le tout, en fonction de son business, de ses objectifs et de ses moyens, « est d'identifier le bon intermédiaire ». Qui, le cas échéant, pourra être un importateur, un agent commercial ou bien encore un distributeur.

Luxe, agroalimentaire et industrie pharmaceutique



Lorsqu'on évoque les opportunités de marché, Xavier Schreiber cite le triptyque : luxe, agroalimentaire et industrie pharmaceutique. « A l'avenir, la Chine va acheter de plus en plus de produits européens pour son marché de consommation.

Les exportations belges et wallonnes vers la Chine vont certainement être de plus haute valeur ajoutée ».

Dans le luxe, les Wallons ne sont pas les mieux placés, « ils occupent une position moyenne ». Sur le “food market”, en revanche, les grandes brasseries belges sont très bien positionnées. InBev (Stella, Leffe, Hoegaarden) surtout mais aussi Chimay ont d'importantes parts de marché et jouissent d'une belle notoriété. « Il n'est pas rare de retrouver une quarantaine de bières belges à la carte d'un restaurant » détaille X. Schreiber. A noter également la présence du chocolatier Godiva dont les boutiques ne

désemplissent pas ou de l'horloger Ice Watch qui a également trouvé sa place dans ce haut lieu de la consommation. Dans les nouvelles technologies, des sociétés telles EVS spécialisée dans les ralentis d'image, (cf Classe Export Wallonie n°1), le spécialiste de la reconnaissance de textes Iris (Louvain La Neuve, appartient au groupe Canon) ont réussi leur ancrage. Tout comme les fournisseurs de services logistiques Gillman, Sedis et Odoo (logiciel libre) sur le marché du transport et de la logistique. Autre secteur où les Wallons se distinguent : l'événementiel. L'organisateur de concours hippique de jumping EM World et surtout Franco Dragone (lire p. 44) dont les shows grandioses “The house of dancing water” ont subjugué Macao et connaissent un succès extraordinaire en Chine... « Toutes ces firmes sont ici pour servir un autre marché que ce soit la Chine ou d'autres pays asiatiques ».



Avis aux entrepreneurs wallons, l'Awex, depuis son site à Central leur ouvre les portes de son incubateur qui leur fournira de nombreux services à coûts attractifs : 1250 euros de loyer trimestriel pour un bureau de 10 m² au centre de Hong Kong. « Nous avons actuellement deux sociétés dont Pranarôm (voir ci-dessous). En cas de demande, nous pouvons tout à fait en accueillir jusqu'à 5 ou 6 » précise Xavier Schreiber. Les entreprises “incubées” peuvent ainsi tester le marché, valider ou non l'intérêt de leur présence tout en bénéficiant, pour ce faire, du carnet d'adresses des institutions belges sur place, « notamment celui de la Chambre de commerce belgo-luxembourgeoise avec laquelle nous entretenons une étroite coopération ». Enfin, chaque année, l'Awex Hong Kong participe aux principaux salons incontournables (Cosmoprof, Hong Kong international Jewellery show, Hofex...), permettant ainsi à une dizaine de Pme wallonnes de bénéficier d'une visibilité sur un stand aux couleurs de la Wallonie.

S.Etaix

L'aromathérapie s'invite dans le “port au parfum”



Fondé en 1991 par Dominique Baudoux, Pranarôm est un laboratoire spécialisé dans l'aromathérapie scientifique et médicale. Depuis son siège de Ghislenghien, il réalise 35 millions d'euros de CA dont environ 10% à l'export (dans une trentaine de pays). C'est à Hong Kong au sein de l'incubateur de l'Awex que Pranarôm a choisi de s'établir pour développer sa présence en Asie. « Hong Kong est un lieu stratégique, qui fonctionne comme un hub vers l'Asie du Sud-Est. Nous sommes à 3h30 de vol de Singapour et sommes également très proche de la Chine : Shanghai n'est qu'à deux heures de vol » explique Margaux Vercruysse, Asia Sales manager de la marque.

« Etre dans l'incubateur permet de bénéficier du réseau de l'Awex et de la Chambre de commerce belge, je ne suis plus seule comme je l'ai été précédemment à Singapour. On peut partager des informations et bénéficier d'un réseau ». La présence locale est indispensable pour faire avancer le business. « Je ne suis là que depuis le début de l'année mais j'ai déjà pu nouer de bons contacts avec des distributeurs ». Si tout va bien, les huiles du laboratoire seront bientôt distribuées dans une importante chaîne hongkongaise de parapharmacie. M. Vercruysse apprécie l'environnement des affaires dans le port au parfum. « Culture du business, réglementations...ici tout est plus simple qu'en Chine ».

S.E.



Grand Port Maritime de Marseille

L'hinterland enjeu stratégique pour les ports

Si l'attractivité d'un port se mesure à sa desserte maritime (nombre de ports reliés, fréquence des services) et sa capacité à accueillir les grandes compagnies maritimes, elle se mesure également par sa capacité à massifier et fluidifier les flux de marchandises à terre dans son hinterland, que ce soit par voie fluviale, par la route ou par le rail. La bataille des ports se joue aussi à terre ! Ainsi, par exemple Haropa multiplie les actions de promotion loin de ses bases (Lille, Lyon) et cherche à repousser les limites de son hinterland "toujours plus loin vers l'Est" (Allemagne et Suisse, lire pages suivantes).

A Marseille, l'idée est la même: aller chercher les chargeurs le plus au nord possible le long du Rhône. Ainsi, le 24 mars dernier, les représentants de Marseille Fos étaient à Lyon pour la conférence inaugurale de la "Quinzaine de l'international", événement de la Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie de Lyon pour promouvoir l'exportation.

Objectif de cette opération : vanter les avantages du port phocéen aux chargeurs lyonnais afin de regagner leurs flux partis vers les ports du Range Nord (lire page 27).

Au Nord, Anvers communique, via sa campagne baptisée "Instream", sur la qualité de ses services fluviaux qui permettent d'acheminer des marchandises par barge très loin à l'intérieur des terres. Au cœur de l'Europe fluviale, Liège diversifie son offre. Au Sud, Barcelone poursuit ses ambitions d'étendre toujours plus vers l'intérieur du continent européen sa zone d'influence. Les autorités portuaires catalanes veulent développer leur desserte terrestre par rail, via notamment le service de TP Nova. Le port catalan vient d'adhérer au cluster logistique rhône-alpin et souhaite inscrire son action dans le développement de grands axes de transport massifiés européens, qui lui permettraient ainsi de consolider sa position en Méditerranée (lire page 26).

Sylvain Etaix

Les grandes alliances ont fait le choix d'Haropa



GPM/Havre

Rencontre avec Hervé Cornède, directeur marketing et commercial d'Haropa

De retour d'Inde et en partance pour Dakar, Hervé Cornède, directeur marketing et commercial d'Haropa estime que l'ensemble portuaire de l'axe Seine est "globalement gagnant" dans la reconfiguration de l'offre maritime des grandes alliances. Dans une période où la France œuvre à rester attractive aux yeux des investisseurs internationaux, il rappelle le rôle essentiel des infrastructures portuaires et aéroportuaires.

Les ports doivent s'adapter au grand chambardement que constitue le jeu mouvant des alliances entre les grandes compagnies maritimes (02, Ocean3, G6, CKYHE). Figurer sur leurs "loops" est à coup sûr l'assurance de gagner en attractivité. S'il n'est pas retenu, un port risque de sortir du "radar" des grands investisseurs internationaux. Telle est la règle du jeu dans la compétition mondiale des flux de marchandises.

Haropa, ports gagnants

En ce début d'année, Haropa tire bien son épingle du jeu de cette redistribution des cartes

comme le souligne Hervé Cornède : « les grandes alliances ont fait le choix d'Haropa. Nous sommes globalement gagnants » estime-il, « d'autant que nous bénéficions de doubles escales sur certaines rotations ». En l'occurrence celles des alliances 2M (Maersk et MSC) et Ocean 3 (CMA CGM, CSCL, UASC). En clair : sur certains services, Le Havre est le premier port européen touché à l'import et le premier à l'export, « de quoi garantir les meilleurs transit time », argument de poids aux yeux des chargeurs internationaux. Ainsi sur le trade Asie-Europe, le transit time entre le port chinois de Xiamen et Haropa est en moyenne de 29,5 jours contre

33 j pour Rotterdam et 34 j pour Anvers. Sur le trade Amérique du Nord - Europe, le port normand est à 10,5 j (départ de New York) contre 12 jours pour Rotterdam et 13 pour Anvers.

Haropa a renforcé ses positions sur les deux gros marchés que sont l'Asie et l'Afrique « qui à eux deux concentrent 60% de nos destinations. Aujourd'hui, nous proposons deux départs et deux arrivées par jour avec l'Asie, notamment avec les trois principaux ports que sont Hong Kong, Ningbo et Shanghai ». Le continent africain est une autre priorité. « Nous proposons également deux départs par jour à destination des principaux ports africains. Conteneurs, ro-ro, break bulk... Nos trafics connaissent une forte croissance, particulièrement avec les pays anglophones comme le Nigéria et le Ghana ».

Au total, Haropa est connecté à plus de 600 ports dans le monde ! Hervé Cornède souligne la croissance du trafic conteneurisé (+ 6,41%) et notamment l'augmentation du trafic reefer (marchandises périssables transportées sous température dirigée). « Avec

+ 20 % de croissance en 2013, +10% en 2014, Haropa est le premier port du reefer en France ».

Transparence sur la performance

A l'étranger comme en France, clients et prospects souhaitent avant tout connaître l'offre et la qualité des services proposés. Raison pour laquelle les ports de la Seine ont choisi de jouer la transparence. Deux outils ont été mis en place. Un indicateur de performance (KPI) et le site internet Haropa-solutions.com. « Ces outils permettent aux clients de benchmarker les services portuaires... 3 ans auront été nécessaires pour réaliser cet indicateur de performance établi avec et pour nos clients ; armateurs, transitaires, logisticiens et chargeurs ». Ainsi, services douaniers, phytosanitaires et vétérinaires, accueil des navires et temps de passage des marchandises, peuvent être passés au crible. « Cet outil nous oblige à nous améliorer constamment ». Et aujourd'hui, la synchronisation entre les différents acteurs fonctionne. Un exportateur obtient un justificatif fiscal à



GPM/Havre



Haropa - Port du Havre

l'exportation de manière instantanée, de même les bons de sortie des conteneurs peuvent être obtenus de manière automatique, ce qui n'est pas toujours le cas dans les autres ports européens.

«La confiance est revenue»

Trois ans après la mise en œuvre effective de la réforme portuaire, l'image des ports français s'est largement améliorée, « on ne nous

objecte plus les grèves » constate H. Cornède. Les investisseurs recherchent avant tout des services, de la qualité et du prix. « Les grands groupes indiens par exemple sont traditionnellement tournés vers la Grande-Bretagne. Si nous sommes capables de leur proposer une porte d'entrée compétitive vers Paris, pourquoi n'investiraient-ils pas chez nous ? ». D'autant que, du Havre à Gennevilliers, l'offre foncière n'est plus un handicap. « Il y encore

5 ans, c'était un point faible, aujourd'hui, que ce soit à Rouen, Port Jérôme, Radicatel, Honfleur ou au Havre, on trouve tout type d'entrepôt. La demande est là, la confiance est revenue ».

Développer les synergies avec ADP et l'aéroport CDG

La prochaine mise en service du terminal multimodal (140 millions d'euros d'investissement) exploité par Le Havre Terminal Exploitation (LHTE) permettra une plus grande fluidification des flux conteneurisés avec la possibilité de transbordement des conteneurs maritimes sur train ou barge fluviale. Enfin, en matière de desserte dans l'hinterland, les autorités portuaires voient toujours plus loin à l'Est vers l'Allemagne et la Suisse. Hervé Cornède souligne un point crucial : pour faire leur choix d'implantation, les indus-

triels étrangers considèrent l'offre globale de transport et de services logistiques qui leur est proposée. « Ports et aéroport sont complémentaires. Pour schématiser, lorsqu'ils regardent l'Europe, les investisseurs ont le choix entre l'offre «port de Rotterdam / aéroport Schiphol» ou «Port d'Anvers / aéroport Bruxelles». Nous devons développer la synergie Haropa - Paris CDG en développant des offres commerciales communes ».

Haropa coopère sur le sujet avec ADP. « Nous travaillons également avec Business France en matière d'attractivité du territoire. En France, on a encore du mal à comprendre que les ports et les aéroports participent pleinement à l'attractivité du pays. Il faut créer une supply chain d'excellence, même si les ports ne représentent que 3% de la valeur de la supply chain globale ». *Sylvain Etaix*



AKANEA
DEVELOPPEMENT
PROGICIELS EXPERTS INNOVANTS

Expertise - Innovation - Proximité

Gagnez en réactivité en
simplifiant la gestion de vos
procédures douanières

**DELTA - NSTI
GAMMA
ICS / ECS**

Akanea DOUANE

Solution web sécurisée et certifiée
Akanea, expert douane depuis plus de 20 ans

**PARIS
SITL**
Semaine Internationale
du Transport et de la Logistique

Retrouvez-vous sur le stand S85 du 31 mars au 02 avril 2015 !

www.douane.akanea.com

+33(0)9 72 72 23 62
contact.douane@akanea.com

Le nouveau Code Douanier européen le changement c'est pour 2016

Le Code des Douanes européen tant attendu en est à sa version finale, s'il a pris un peu de retard il n'en reste pas moins qu'il sera applicable en mai 2016 ce qui laissera peu de temps aux entreprises pour s'adapter.

Jean-Michel Thillier, adjoint de la Directrice Générale des Douanes, en première ligne pour la négociation européenne, nous décrypte en avant-première les changements qui vont impacter les entreprises dès l'année prochaine.



Jean-Michel Thillier, adjoint de la Directrice Générale des Douanes

C'est une petite révolution en matière de douane que la sortie du nouveau code des douanes européen. Attendu depuis longtemps il fait l'objet d'une négociation dans laquelle la France joue plutôt un rôle progressiste. Si on est encore loin d'une administration douanière européenne unique, le texte présente des nouveautés et des simplifications importantes pour les entreprises.

Le Dédouanement centralisé

« La possibilité de faire du dédouanement centralisé dans n'importe quel pays européen est la disposition-phare de ce code » explique Jean-Michel Thillier, « nous avons d'ores et déjà anticipé cette disposition pour certaines entreprises et nous avons modifié notre système informatique en conséquence. Nous sommes donc parfaitement prêts. C'est une avancée intéressante pour les entreprises ».

Le statut OEA

Le statut d'OEA est valorisé dans le nouveau code. « Du côté français, nous aurions voulu que l'avancée soit encore plus nette, mais il est véritablement au centre des opérations de dédouanements. » reprend Jean-Michel Thillier. « il sera nécessaire pour faire du dédouanement centra-

lisé et il sera une condition pour la future procédure ICN qui permettra à certains de pouvoir, à travers leur comptabilité, se passer de DAU et de faire une opération de dédouanement directement. Mais surtout l'OEA sera la seule façon d'obtenir une suspension ou un assouplissement sur les cautions alors que le code européen prévoit lui plutôt un renforcement des garanties. Nous prévoyons même de pouvoir mettre en place une garantie globale que ce soit pour les crédits d'enlèvement ou pour les régimes économiques, une sorte de globalisation des cautions.

« Nous allons assouplir les régimes spéciaux comme le perfectionnement actif ».

« Ainsi les entreprises qui transforment des marchandises en France seront favorisées. Elles pourront sur un seul régime soit réexporter, soit mettre à la consommation la marchandise transformée ». C'est une façon pour la douane de favoriser le made in France.

La sûreté-sécurité plus fortement intégrée avant 2020

Le renforcement des mesures de sûreté-sécurité va prendre un peu de temps car il va falloir modifier les systèmes informatiques des douanes européennes. « On va commencer par lever les exceptions de sûreté-sécurité sur certains trafics comme le trafic postal qui en était exempté » explique Jean-Michel Thillier, « On introduit aussi la possibilité d'une pré-alerte avant l'enlèvement des marchandises comme aujourd'hui c'est le cas dans le trafic maritime lointain. »

Pour J.-M. Thillier, il reste quelques points à régler comme la certification de la sortie du territoire : se passe-t-elle au moment de la déclaration de transit ou à la sortie effective du territoire européen ?

Cette question de puriste a en réalité des conséquences impor-

tales sur la TVA. Peut-on faire l'opération de compensation de TVA en amont ou uniquement à la fin, sur les aspects trésorerie ? Ce point là n'est pas neutre. On discute notamment de cette possibilité pour les opérations de groupages. »

« Nous avons aussi un débat sur le **contrat de transport unique**, peut-on avoir un seul document route + aérien par exemple qui permettra d'apporter plus facilement la preuve de l'exportation. Enfin nous avons encore un enjeu sur les droits d'accises d'apurement des droits ou nous espérons la reconnaissance d'un système simplifié.

Un an pour se mettre en place, c'est court. Il devient de plus en plus évident que la Douane cherche à certifier OEA des opérateurs pour leur donner des responsabilités en échange de la souplesse. Encore faut-il que ces avantages soient suffisants pour amortir les frais liés à la certification.

Marc Hoffmeister



Instream. Bringing the sea to the heart of Europe.

The Port of Antwerp is Europe's largest integrated maritime, logistics and industrial hub, and a vital engine of the continent's growth. In close collaboration with public and private partners, the Port of Antwerp is constantly looking for innovative ways to expand inland navigation at the port and reach more than 600 million European consumers. Measures are being implemented to enhance the coordination of shipping movements, and container handling and distribution within the port, enabling shippers to serve their hinterland customers even more efficiently, reliably and sustainably. The Port of Antwerp's clear plan and strong customer focus will keep it at the forefront of inland navigation – as **the** barge port in Europe.

Everything is possible at the Port of Antwerp.

Follow us at www.portofantwerp.com/everythingispossible



925
BARGE CALLS
PER WEEK



96
MILLION TONS OF
FREIGHT BY BARGE



600
MILLION
CONSUMERS

www.portofantwerp.com/en/instream



Liège au cœur de

C'est plutôt une bonne nouvelle par les temps qui courent : le Port autonome de Liège (PAL) affiche un bilan 2014 largement positif en termes de chiffre d'affaires et de tonnage transporté par la voie d'eau, ainsi qu'une progression remarquable du nombre de conteneurs transportés. Le transport fluvial change, et ses perspectives sont intéressantes.

Exemple. La société brabançonne Idempapers (ex-Arjo Wiggins) a reçu, en octobre dernier, le prix de la Région wallonne qui récompense une belle progression du tonnage fluvial. Idempapers produit des papiers à haute valeur ajoutée, entre autres des papiers autocopiants. L'ancêtre de l'entreprise s'était établi en bordure du canal Charleroi-Bruxelles, à Ittre, au 19^e siècle, car l'industrie papetière nécessite de grandes quantités d'eau. Et l'idée a germé il y a quelques années de profiter de cette situation pour privilégier la voie d'eau, transport plus écologique de surcroît, afin d'acheminer les matières premières, la pâte à papier principalement.

Cet approvisionnement par péniche est passé de 28 820 tonnes en 2011 à 55 392 en 2012, et devrait atteindre les 60 000 tonnes en 2015. Malgré l'absence de quai de déchargement, et les difficultés de gérer les stocks.

Balade en bateau

Contre-exemple. La société Corman, un des poids-lourds dans le secteur du beurre et autres ingrédients provenant du lait, dont la gamme Balade, met sur le marché plus de 100.000 tonnes de produits chaque année, dont 30.000 tonnes destinées à l'exportation outre-mer (Canada, Arabie, Inde, Japon...). Une bonne partie de ces marchandises, conditionnées dans des conteneurs, part vers les ports d'Anvers (95%) et de Rotterdam.

En 2004, l'entreprise s'est retrouvée confrontée à des difficultés d'acheminer la marchandise par la route vers ces ports maritimes, en raison des embouteillages sans doute, mais aussi de la facturation par les transporteurs des heures d'attente pour le transbordement. Elle s'est tournée vers le transport par voie d'eau. Mais l'expérience a dû être arrêtée : « manque de

souplesse », explique le responsable de la logistique, qui confie toutefois réfléchir à une nouvelle tentative de transport fluvial par conteneurs.

Le conteneur, champion de l'intermodalité

Le Port autonome de Liège a enregistré en 2014 une hausse de 16% du nombre de conteneurs équivalents vingt pieds (EVP, soit 6 mètres -ou 20 pieds- de long, une largeur de 2,44m de large et une hauteur de 2,60m) pour arriver à un total de près de 32.000 conteneurs.

Ces grandes caisses qui conviennent au transport multimodal (eau-fer-route) participent au renouveau du transport fluvial parce qu'elles peuvent tout contenir, y compris les éléments les plus fragiles comme l'électroménager ou l'informatique, depuis le lieu de production le plus éloigné, comme la Chine, la Corée, le Canada, le Brésil... jusqu'à leur destination finale, ou presque. Du porte à porte. Et le PAL a de bonnes raisons d'être optimiste à cet égard. La mise en service prévue en octobre 2015 du Trilopiport, la nouvelle plate-forme multimodale (eau-rail-route) de Liège, devrait en effet lui permettre de consolider sa place de 3^e port intérieur européen. Idéalement situés entre la Meuse, en aval de Liège, et le canal Albert, les 120 hectares des nouvelles installations pourraient générer un

Emile-Louis Bertrand,
directeur général du PAL



trafic de 200.000 conteneurs par an et créer 2 000 emplois. Près de 200 millions d'investissements, publics et surtout privés. Selon la Banque Nationale, le PAL et les entreprises présentes sur ses concessions génèrent 9 600 emplois directs et près de 14 000 indirects (chiffres de 2012, publiés en juillet 2014).

C'est le lourd qui flotte

Mais c'est sans conteste pour le lourd que la voie d'eau reste le mode de transport le plus prisé. En tête du classement pour le PAL, sans surprise, les produits minéraux non métalliques, avec près de 5,5 millions de tonnes, soit 40,5% du total (13,5 millions de tonnes). Les carrières n'y sont évidemment pas pour rien. Le groupe Lhoist estime ainsi qu'il transporte depuis une dizaine d'années 5.500 tonnes chaque jour de Marche-les-Dames (Namur), lieu d'extraction, vers les fours à chaux de Saint-Georges-sur-Meuse, soit 33 kilomètres par le fleuve. Les navettes de quatre bateaux pour remplacer, chaque année, quelque

Les marchandises pondéreuses et les matériaux de construction



l'Europe fluviale

Un nouveau flux : les déchets, par exemple les déchets ménagers de la province de Namur, triés à Floreffe avant d'être emmenés par bateau vers l'incinérateur d'Intradel à Herstal via la Sambre et la Meuse.

85.000 mouvements de camions. Viennent ensuite le coke et les produits pétroliers (3 millions de tonnes), même si la part du coke a fondu suite à la fermeture de la sidérurgie à chaud dans le bassin liégeois. Puis le charbon (1,7 million), en forte hausse de 21% alimentée par les performances de Terval, qui importe grâce au canal Albert. Enfin les métaux (1 million) et les produits de l'agriculture (802 620 tonnes).

La voie d'eau convient également fort bien à une nouvelle gamme de produits que sont les déchets, au sens large. « Ce sera un des trafics importants du futur, estime **Emile-Louis Bertrand, directeur général du PAL** (en photo) il y a par exemple les terres excavées sur les sites pollués, et qui doivent partir vers les sites de retraitement, souvent en Flandre ou aux Pays-Bas. Il y a également les flux d'ordures, en provenance notamment de la province de Namur,

vers l'incinérateur d'Intradel via la Sambre et la Meuse.

« Mais d'une façon générale, ajoute-t-il, les concessionnaires du PAL, toutes ces entreprises installées le long de la voie d'eau et qui ont besoin d'elle, se sont montrés proactifs, nous permettant de repartir à la hausse et de constater un réel redressement à la mi 2014. A l'actif principalement de Terval, de Knauf (plâtre) et des carrières ».

Sans ArcelorMittal

Tout n'est pas rose pour autant. Le DG pointe ainsi le recul important du transport fluvial de bois, consécutif à « la mise sous cocon de la centrale électrique aux pellets des Awirs ». Mais aussi la diminution de coke, suite à l'arrêt de la cokerie de Seraing, ou encore la réduction de l'activité de négociants céréaliers. De façon moins structurelle, la dou-



M.D.

leur de l'hiver 2014 et les stocks de sels de déneigement constitués en 2013 ont un peu grevé les performances 2014 du PAL.

Et puis surtout, ce qui semble chagriner Emile-Louis Bertrand, c'est l'apparent désintérêt d'ArcelorMittal, qui ignore le terminal à coils de Renory, « véritable porte d'entrée de la sidérurgie à froid » pour Liège. ArcelorMittal qui « tente de réduire ses coûts en faisant parvenir l'acier directement en site propre », et qui privilégie le rail. « Qu'on m'explique pourquoi un coil chaud peut être chargé sur un wagon, et pas sur un bateau », demande Emile-Louis Bertrand. La sidérurgie à froid liégeoise est censée être approvisionnée par les

hauts-fourneaux de Dunkerque, un transport qui pourrait être assuré par la dorsale fluviale wallonne. A fortiori après le désenvasement et la remise en navigation du canal de Pommeroeul (Wallonie) à Condé (France), liaison entre Mons et Valenciennes, porte vers Lille et Dunkerque, mais aussi Paris grâce au fameux projet de canal reliant les bassins de la Seine et de l'Escaut. Un projet farouche : 106 kilomètres à creuser entre Compiègne et Douai, avec sept écluses, pour un budget de plus de quatre milliards d'euros. Qui devraient s'accompagner, côté wallon, de la mise au gabarit 9 000 tonnes de la Meuse en aval de Namur.

Michel Delwiche

La SOMEF (Société d'Opérations maritimes et fluviales), créée par et pour la sidérurgie et toujours présente à Liège



SOMEF

PAL : + 2% en tonnage

40 181 505 tonnes ont été transportées en 2014 par la voie d'eau en Wallonie:

10 851 266 pour l'importation

14 371 196 pour l'exportation

11 881 057 pour le transit

3 077 986 pour le trafic intérieur

C'est moins qu'avant la crise (plus de 45 millions de tonnes en 2004), mais bien plus qu'il y a une vingtaine d'années (30 millions au début des années 90).

13 537 710 tonnes (+2%) pour le seul port autonome de Liège, 3e port fluvial européen, avec un chiffre d'affaires de 3,734 millions d'euros (+4,66%). A Gand, le tonnage a diminué de 1% et à Paris (2e européen) de 5%. Il a augmenté de 4% à Anvers et de 5% à Duisbourg (1er européen).

14 millions de tonnes, cela représente la masse transportée par 800.000 camions.

75% des marchandises manutentionnées sur les 32 zones d'activité économique gérées par le PAL transitent par la voie d'eau.

en bref



Une ligne d'expédition robotisée pour Deret Logistique

Deret Logistique a retenu Cofely Ineo, comme partenaire pour robotiser et automatiser sa ligne d'expédition. Les robots s'installent dans les entrepôts.

Rhenus Project Logistics étend son réseau international en Algérie et en Chine

Rhenus Project Logistics, spécialiste de la logistique des projets au sein du groupe Rhenus, a élargi son réseau avec l'ouverture de deux nouvelles agences en Asie et en Afrique. Celle de Shanghai a démarré ses activités depuis le début de l'année 2015 tandis que c'est depuis la fin de l'année 2014 que Rhenus Project Logistics est représenté à Alger avec un bureau.

Journée européenne de la logistique

Pour la 2^e année consécutive, l'ASLOG - Association française de la Supply chain et de la Logistique - organise une journée consacrée au secteur de la logistique. Un peu partout en France, mais aussi en Europe, des entreprises ouvriront leurs portes le 16 avril pour faire découvrir leur métier au grand public. « Plus de 63 sites, répartis dans 40 départements, seront ravis d'accueillir les visiteurs afin de leur faire découvrir un métier qu'ils exercent tous avec passion » explique l'ASLOG.

le CILF se tiendra en octobre 2015 à Shenzhen

Pour sa 10^{ème} édition du 14 au 16 octobre 2015, le salon China (Shenzhen) International Logistics and Transportation Fair (CILF) s'associe au salon du International Internet & E-Commerce Expo (CIE) et compte attirer 100 000 visiteurs et 1500 exposants.

Dunkerque-Port joue la carte du multimodal

Pour 2014, Dunkerque-Port affiche une part des modes de transports alternatifs à hauteur de 49 % en hausse de 1 % par rapport 2013.

Barcelone affiche ses ambitions



Avec une hausse des trafics de +9% (46,3 millions de tonnes) en 2014, le Port de Barcelone conforte sa place de porte d'entrée en Méditerranée. Et soigne la desserte de son hinterland vers l'Europe et l'Afrique du Nord.

Ces dernières années, le Port de Barcelone et tous ses acteurs ont œuvré pour augmenter leur productivité à l'image de ce qu'ont fait les ports européens dans leur ensemble. Pour la première fois, en 2014, il a été classé premier port méditerranéen et troisième port européen derrière Rotterdam et Brême (par The Journal of Commerce). Le port catalan est passé de 41 mouvements par heure en 2012, à 78 mouvements atteints au cours du premier semestre 2014. Cette hausse de la productivité a quai semble avoir été accueillie favorablement par certaines grandes compagnies qui ont choisi Barcelone dans leurs nouveaux ser-

vices. « Ainsi, avec l'alliance 2M (Maersk - MSC), le transit time à l'import de Chine (Shanghai) a été ramené à 23 jours sur Barcelone contre 29 sur d'autres ports méditerranéens » explique-t-on au port catalan.

Le pari du train

Le port voit toujours plus loin. Son hinterland s'étend sur toute la péninsule ibérique en particulier dans le nord est, vers la France et l'Italie et l'Afrique du Nord (Maroc, Algérie et Tunisie). Depuis quelques années, le trafic ferroviaire est en plein essor, notamment grâce aux importants investissements de l'Autorité portuaire dans les infrastructures. Résultats : la part du transport ferroviaire a bondi de 2,6% en 2006 à 12% en 2014. Depuis 2014, un service (TP Nova, fruit de l'association entre Transportes

Portuarios et Novatrans) relie Toulouse, Bordeaux, Paris et Lille à l'écartement européen via le hub de Perpignan (PSCCT) et de nouvelles connexions sont à l'étude. En 2015, le Port de Barcelone a intégré différents organismes en France comme le Cluster Logistique Rhône-Alpes, le Comité pour la Transalpine, ou encore Eurosud Transport Midi Pyrénées.

Barcelone compte également inscrire ses actions dans le développement de grands axes de transports massifiés européens à l'instar du projet Clyma (corridor Lyon Madrid), étude préalable au corridor Méditerranéen (projets RTE-T), mandatée par l'Union Européenne et pilotée par le Port de Barcelone. S.E.

Le Port de Barcelone sera présent aux SITL Rail Freight Meetings avec ses partenaires Alfil Logistics et Best Logistics



Amber Road débarque en France

Un nouvel acteur dans l'édition des logiciels de commerce international débarque en France : Amber Road. Fondée aux USA il y a 22 ans et cotée au NYSE, cet éditeur de solutions logicielles (présence dans 8 pays, 550 collaborateurs, 63 millions USD de chiffre d'affaires) propose une solution cloud associant modules de gestion du commerce international et base de données réglementaires sur 140 pays. « Nous avons réalisé 1,3 million de mises à jour en 2014 » explique **Paul Simon-Thomas, Country manager France** (en photo). Amber Road France organise sa présence sur le marché français. Objectifs : les entreprises de taille moyenne et les grands groupes actifs notamment dans le textile et l'agroalimentaire. « Nous avons accompagné nos premiers clients. 2015 sera une année de défrichage pour positionner notre marque » résume P. Simon-Thomas. S.E.

Marseille Fos à la reconquête du trafic

Mardi 24 mars 2015, les acteurs de la place portuaire de Marseille Fos sont venus à la rencontre des industriels lyonnais dans le cadre du Forum de l'international organisé par la Chambre régionale de commerce et d'industrie. Objectif : reconquérir les chargeurs rhônalpins dont les flux partis vers les ports du Nord en raison des grèves à répétition à Marseille ces dernières années, tardent à revenir vers le port phocéén.

D'emblée **Hervé Balladur**, le président de **Via Marseille Fos**, outil de promotion du port a tenté de rassurer l'audience. « La fiabilité est là. Les grèves, c'est de l'histoire ancienne. Il n'y a eu aucun conflit social depuis 4 ans. Tout le monde est au travail. L'axe rhodanien est capital pour Marseille Fos. C'est une évidence pour les chargeurs de la région Rhône-Alpes que de passer par Marseille plutôt que par les ports du Nord, une évidence à la fois économique et politique ».

50% des trafics de Rhône-alpes échappent au port phocéén

« En 2013, il y a eu moins de jours de grève à Marseille qu'à Anvers » renchérit **Christine Cabau Woerhel**, présidente du **Directoire du GPMM**. Sa volonté : « repositionner Marseille sur la carte internationale. Marseille Fos est la porte d'entrée de l'hinterland européen. C'est le "gateway" le plus compétitif vers la Méditerranée. Rhône-Alpes est notre hinterland naturel ». Citant l'activité conteneur qui a progressé de 7% en 2014, « soit plus que la moyenne européenne », C. Cabau Woerhel souligne une autre évidence : la proximité de Marseille avec les rives sud de la Méditerranée. « Depuis Lyon, un conteneur est à Alger en trois jours, Marseille est à 29 heures de Tunis, 6 jours d'Israël, 5 à 7 jours de la Turquie...des transit

times que vous ne pourrez jamais atteindre via les ports du Nord ».

“Marseille est votre port naturel !”

C. Cabau Woerhel rappelle les grandes lignes du plan stratégique de l'autorité portuaire pour les 5 prochaines années. « Nous investissons 360 millions d'euros sur 5 ans afin d'offrir à nos clients des services logistiques et multimodaux performants... La reconquête des clients passera par la mise en place de solutions logistiques et industrielles sur mesure afin de construire la chaîne logistique la plus compétitive pour le client ».

Interpellée sur les arguments qui feraient basculer la décision des chargeurs en faveur de Marseille plutôt qu'un port du Range Nord, la présidente du directoire du port met en avant trois facteurs. Tout d'abord le prix. « Marseille présente l'offre la plus économique ». Ensuite la diversité de l'offre, « toutes les grandes lignes maritimes sont présentes à Marseille ». Enfin l'offre logistique, « nous avons des surfaces disponibles pour accueillir de nouveaux clients avec une offre de transport massifiée pour le report modal ».

70% des flux entre Rhône-Alpes et Marseille se font par la route, 20% par voie fluviale et 10% par le rail. L'enjeu est d'accroître les modes alternatifs à la route. L'offre de transports fluvial et

ferroviaire sur l'axe Rhône a beaucoup évolué comme l'explique **M. Crochet** représentant de l'opérateur **Greenmodal**. « Il n'y avait que deux opérateurs il y a dix ans. Aujourd'hui 6 opérateurs proposent une desserte régulière sur Lyon mais aussi jusqu'en Allemagne et en Belgique. Le ferroviaire permet de sortir rapidement des conteneurs des terminaux portuaires et de

gérer les plannings de livraison avec la possibilité de maintenir des stocks tampon sur Lyon Terminal par exemple. L'offre fluviale s'est elle aussi bien développée et ne s'adresse pas seulement qu'aux gros chargeurs de la distribution ». Une « opération séduction » rondement menée. Reste à savoir si les chargeurs lyonnais ont été convaincus...

S.E.

**Your partner
in the Med**

Port de Barcelona

Join us at
SITL Rail Freight Meetings



“En Afrique, le problème n'est pas le financement mais la qualité des projets”

© 2006 Jonathan Ernst/The World Bank

« La transition énergétique, moteur d'une croissance durable et inclusive de l'Afrique », telle était la thématique du Forum Eurafric Partners qui s'est tenu du 25 au 28 novembre à la Cité internationale de Lyon. Organisé par ADEA, ce Forum (14ème édition) s'affirme d'année en année comme le rendez-vous incontournable pour le développement des relations économiques entre la France, l'Europe et l'Afrique. Comme à chaque édition, de nombreuses entreprises, pôles de compétitivité (Tenerrdis) organismes de recherche (INES, Savoie Technolac), acteurs du financement international (Bpifrance, BOAD, Banque Mondiale) ont répondu présents, tout comme nombre de délégations de pays d'Afrique (Congo, Burundi, Gabon, Mali, Madagascar, TDC, Sénégal ou encore Togo).

La question de l'accès à l'énergie est évidemment cruciale pour les populations et le développement économique du continent. Ainsi, l'accès à l'électricité est très inégal : 40% pour

l'ensemble du continent, 54% au Ghana, 70% pour l'Afrique du Sud mais seulement 17% en Afrique de l'Ouest. Une trentaine de pays a mis en place des programmes en matière énergétique. Bien souvent les projets sont conduits sous forme de Partenariats Publics privés (PPP). Mais des adaptations juridiques et réglementaires sont encore nécessaires dans de nombreux pays. La thématique des financements internationaux des ENR en Afrique a été au centre des débats.

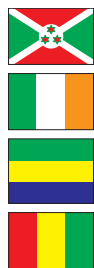
« En Afrique, le problème n'est pas le financement mais la qualité des projets » a déclaré Bassary Touré, le vice-président de la Banque Ouest Africaine de Développement (BOAD), principale banque de financement de l'économie au sein de l'Union Economique et Monétaire Ouest-Africaine (UEMOA). Parmi les projets qui émergent, celui baptisé Africa Sun Valley au Mali dont l'objectif vise à favoriser la recherche, l'innovation, la formation et les partenariats dans le domaine de l'efficacité énergétique, a été largement commenté.

“Nous devons faire la transition énergétique Nous n'avons pas le choix”

« Le Mali est un pays enclavé, qui n'a pas de pétrole. La transition énergétique, nous devons la faire, nous n'avons pas le choix » s'est exclamé le Ministre malien de l'énergie Mamadou Frankaly Keita qui a annoncé que l'Etat malien allait « lancer des appels d'offres internationaux pour la construction de centrales solaires ».

Lors du Forum, plus d'une vingtaine de sociétés françaises ont exposé leurs savoir-faire. Elles ont bénéficié de rendez-vous B2B avec des représentants d'organismes et de sociétés originaires de différents pays africains. Au-delà du Forum, des visites d'entreprises (Bosh Solar – Silli VL, Groupe Vincent) et de sites (station d'épuration de Morillon) ont été organisées.

S.Etaix



Risque pays et environnement des affaires

4 pays à la loupe

Burundi : une situation en partie maîtrisée

Avec 4,5% pour 2014, la croissance est très dépendante du cours au café. Le manque d'investissement dans les infrastructures empêche une croissance plus soutenue. Après le record de 2012 (12%), l'inflation est revenue à un niveau plus modéré synonyme de modération des prix. Les comptes publics du pays sont soutenus par l'aide internationale. 2013 a été marquée par l'amélioration du déficit budgétaire due à l'augmentation des rentrées fiscales. Le déficit a été ramené de 16% du PIB à moins de 2% en 2013. Mais le solde courant reste déficitaire, le pays ayant augmenté ses importations (biens conso, équipements et services). Les recettes des exportations proviennent à 60% du café et ne couvrent que 15% du montant des importations.

Population (millions)	8,98
PIB (Mds \$ US)	2,67
Evaluation Risque Pays	D
Environnement des affaires	D



Cote d'Ivoire : le plus dynamique

Le pays connaît une croissance de l'ordre de 8% depuis 3 ans. Un dynamisme qui s'explique par la stabilisation de la situation politique et par les fortes dépenses d'infrastructures, le bon niveau de l'investissement privé et de consommation des ménages. Le développement de la capacité de production électrique est un bon signe mais le décollage économique du pays reste tributaire des efforts d'investissements, notamment dans la formation et les systèmes financiers.

Population (millions)	24,06
PIB (Mds \$ US)	23,36
Evaluation Risque Pays	C
Environnement des affaires	C

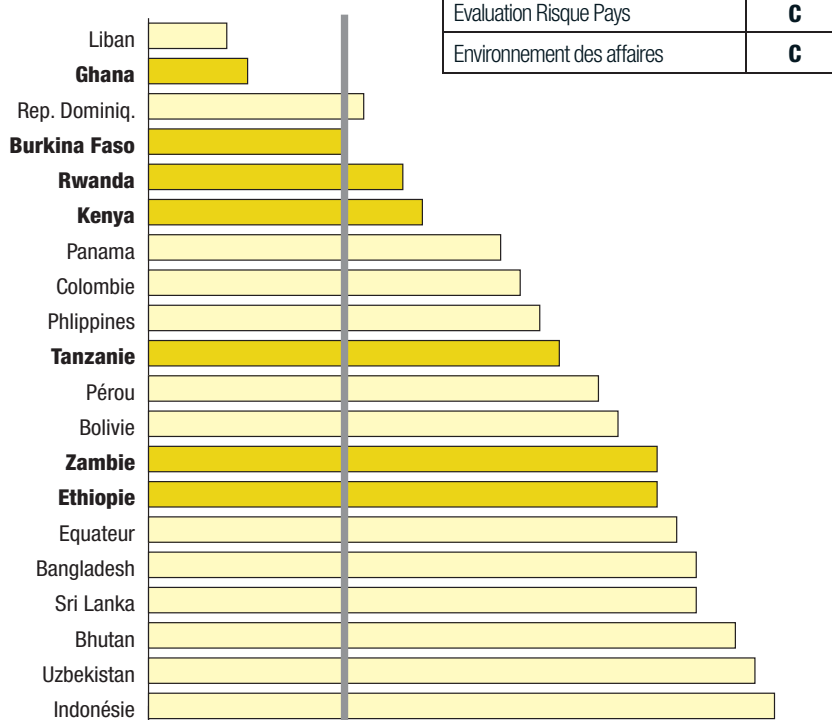
Gabon : nouvelle puissance émergente ?

Le Gabon est le bon élève africain. Sa croissance est tirée par de nouveaux investissements. Le gouvernement veut faire du pays une puissance émergente d'ici 2025, financée par les revenus du pétrole et l'aide internationale. La situation financière du pays est solide. Malgré un léger déficit budgétaire en 2014, le Gabon a émis de nouvelles obligations souveraines, signe de sa crédibilité financière.

Population (millions)	1,56
PIB (Mds \$ US)	19,96
Evaluation Risque Pays	B
Environnement des affaires	C

Taux d'épargne comparatif

Source FMI



Mali : le risque souverain "maîtrisable"

Après les conflits qui ont divisé le pays et l'intervention occidentale, le pays amorce un processus de normalisation avec un retour de la production vivrière et le rétablissement des circuits d'approvisionnement. L'inflation a été ramenée de 5% à 2,6%, et devrait rester modérée sous réserve d'une bonne campagne agricole dans les prochains mois. Les dépenses post conflit de reconstruction ont pesé sur l'endettement du pays mais le risque souverain paraît maîtrisable.

Population (millions)	16,85
PIB (Mds \$ US)	11,37
Evaluation Risque Pays	D
Environnement des affaires	D

Croissance... oui mais de grandes disparités nationales

Le continent africain connaît une croissance économique robuste de 5 % en moyenne. Un rythme qui ne devrait pas faiblir ces prochaines années. Ainsi, de plus en plus d'acteurs économiques s'intéressent à cette destination. Mais ces chiffres cachent de grandes disparités d'un pays à l'autre. L'analyse de Coface.

Côte d'Ivoire : 8 % de croissance du PIB en 2014, Ghana 14%, Afrique du Sud, 1,5 % ... les rythmes de croissance sont très disparates d'un pays à l'autre. Tout comme la composition de la richesse des pays. « La richesse des pays d'Afrique a longtemps été basée sur les exportations des matières premières » explique-t-on chez Coface. Désormais, la croissance de nombreux pays s'explique par des facteurs endogènes, c'est-à-dire, des activités génératrices de valeur ajoutée dans le pays. Ainsi, depuis 15 ans, la part des services s'est accrue mais de manière très disparate. « Les services représentent 70% du PIB sud-africain soit un niveau proche de celui des pays développés, ils comptent pour 55% du PIB au Maroc, 47% au Kenya, 45% au Nigéria, 44% au Ghana, ou encore 42% en Algérie (contre 33% en 2000) ». Ces services sont surtout liés aux secteurs financiers et des télécoms et sont gages d'une croissance économique plutôt stable pour les pays concernés. Autre indicateur que Coface met en exergue : l'évolution du crédit du secteur privé. Là aussi, des différences se font voir. « Par exemple le taux de crédit est passé de 25 à 35% au Kenya ces douze dernières années alors que la part du crédit dans le PIB du Nigéria ou du Ghana n'a pas évolué et est restée stable à 15% » indique Coface. Dans de nombreux pays, le manque d'accès au crédit et donc à la consommation freine la dynamique économique.

Endettement des états, prégnance de l'économie informelle et manque d'investissement dans les infrastructures.

Dans la même logique, une comparaison des taux d'épargne des ménages (graphique p. 29) donne un autre élément d'analyse. Là aussi les écarts sont importants ; 5% au Ghana, 10% au Burkina Faso, 14% au Rwanda, contre 22% en Tanzanie, 27% en Ethiopie sachant qu'en France le taux d'épargne est de 16% du PIB, qu'il est de 5% aux USA et 10% en Allemagne. Ce qui fait dire à Coface que l'épargne non mobilisée réfrene la croissance dans nombre de pays.

Autre indicateur : la bourse. L'assureur constate un fort développement des marchés financiers. « La capitalisation boursière en Afrique a été multipliée par 9 depuis 1990,

plus de 2000 sociétés sont cotées. Mais la capitalisation est très dépendante de l'exportation des matières premières vers l'Europe et l'Asie, Chine en tête.

Globalement, le continent est sur une dynamique positive avec d'importantes potentialités de développement mais de nombreux facteurs d'incertitudes planent : érosion de la croissance pour certains pays "leaders" comme l'Afrique du Sud, endettement des états, prégnance de l'économie informelle, manque d'investissement dans les infrastructures qui empêchent la réduction des inégalités et du chômage.

Sylvain Etaiex

Evaluation **Risque pays** Source Coface (décembre 2014)

Evaluation Risque Pays	Environ. affaires	Evol. pays	Croissance du PIB			
			2012	2013	2014	2015 (p)
Namibie	A4	A3	5,0	4,3	4,3	4,5
Afrique du Sud	A4	A3	2,5	1,9	1,1	1,8
Algérie	B	A4	3,3	2,8	3,5	3,8
Maroc	A4	A4	2,7	4,4	2,9	4,2
Kenya	C	B	4,5	5,7	5,3	6,0
Sénégal	B	B	3,4	3,5	4,9	5,0
Tunisie	B	B	-1,9	3,6	2,8	3,9
Ghana	B	C	7,9	7,1	4,5	4,7
Angola	D	C	5,2	6,8	4,0	4,7
Cameroun	C	C	4,6	5,5	5,1	5,2
Côte d'Ivoire	C	C	9,8	8,7	8,5	7,9
Egypte	B	C	2,2	2,1	2,2	3,5
Mozambique	C	C	7,2	7,1	7,5	7,5
Nigéria	D	C	4,3	5,4	6,5	5,0
Rwanda	C	C	8,8	4,7	6,0	6,7
Zimbabwe	D	D	10,6	3,3	3,0	3,0

Africam

Colloque Afrique, Crédendo Group

L'Afrique ce sont les entrepreneurs qui en parlent le mieux !

Le continent africain affiche une croissance continue et apparaît aux yeux de nombreux investisseurs étrangers comme le nouveau marché d'avenir. « Nouvel eldorado ou mirage aux alouettes ? Un peu des deux ! » résume Nabil Jijakli, CEO de Credendo, à l'initiative du colloque qui s'est tenu le 2 décembre dernier dans le cadre de la WEIF (Wallonia Export Invest Fair) à Liège.

Les exportations wallonnes à destination de l'Afrique peinent à décoller. L'Afrique du Nord ne représente que 0,8% des ventes à l'étranger. Plus globalement, l'ensemble du continent africain représente moins de 2% des débouchés des industries wallonnes. Principale cause : la trop petite taille des entreprises wallonnes, comme l'explique **Pascale Delcomminette, administratrice générale de l'Awex**, « le tissu wallon est composé à 99% de petites entreprises, or il faut avoir les reins solides pour investir durablement en Afrique. Il existe nombre de grands projets d'infrastructures souvent liés à l'exploitation pétrolière. Ils concernent davantage de grandes multinationales. Mais les entreprises wallonnes ont des savoir-faire et des qualités appréciées en Afrique, il faut travailler avec prudence et sagesse, miser sur les partenariats avec les entreprises locales et ou belges et étrangères, impliquer les forces vives du pays ». Lors de ce colloque, plusieurs sociétés établies et actives dans différentes régions d'Afrique ont expliqué leur vision des marchés, et partagé leurs expériences.

“ L'Algérie est le second marché d'Afrique pour les engins de chantier ”

SMT Group, importateur de la marque Volvo vient d'ouvrir une antenne en Algérie. **Alba Morganti, chief financial officer de la société**, témoigne de la manière dont SMT s'est implantée sur ce marché. « L'Algérie est un grand pays avec un énorme potentiel. C'est le second marché d'Afrique pour les gros engins de chantier. C'est un pays compliqué où vous devez avoir un partenaire local qui détient 51% des parts de votre filiale mais où il est possible de faire du bon business ».

SMT group a réussi son ancrage sur le marché en ayant recours à une personne connaissant bien le contexte local. « Nous avons la chance d'avoir un administrateur délégué qui a un bon réseau en Algérie, ce qui nous a beaucoup servi. Nous avons beaucoup misé dessus ». Autre expérience, celle de TPF Basse Sambre qui intervient



Nabil Jijakli, CEO de Credendo Group

“Quand une entreprise va vers les marchés de croissance, elle s'expose à certains risques mais il existe des acteurs pour les accompagner et réduire ces risques”

en tant qu'assemblé industriel ou “general contractor” sur des chantiers oil & gaz. La société est active dans une soixantaine de pays et en Algérie depuis... 43 ans. « Le marché algérien a évolué et demeure important mais nous constatons depuis quelques temps une détérioration du climat des affaires » commente **Jérôme Bestgen Proposal & Sales manager** de la société. « La majorité de nos projets se fait avec des entreprises publiques dont les décisionnaires sont pénalement responsables de leurs actes, ce qui entraîne une absence de décision. Les appels d'offres sur lesquels nous nous positionnons ne sont pas suivis, certains sont laissés sans suite, ce qui nous coûte de l'argent ».



Colloque Afrique, Crédendo Group

>

“Investir en Afrique est plus coûteux aujourd’hui qu’il y a dix ans”

Présent dans 20 pays d’Afrique de l’Ouest et d’Afrique Centrale, BIA accompagne les professionnels des filières mines et Btp en leur fournissant des équipements de seconde main ainsi que des services de maintenance. « Nous importons du matériel et proposons le SAV associé. Nous sommes présents localement dans chacun des pays. Nos clients nous demandent d’être réactifs. Chacune de nos filiales est enregistrée auprès des administrations locales pour pouvoir réaliser les opérations de maintenance » explique **Nicolas Indenkleeff, Corporate finance manager de Bia Group**. Pour ce spécialiste des chiffres, « investir en Afrique est plus coûteux aujourd’hui qu’il y a dix ans. Notre action s’inscrit sur le long terme ».

Rebond des affaires en Tunisie et au Maroc*

Les marchés les plus porteurs du moment ? « Nous constatons un rebond des affaires sur les marchés tunisiens et marocains. Dans ces deux pays, les autorités veulent développer les régions, ce qui passe par de nouveaux investissements en infrastructures » explique N. Indenkleeff, « en Mauritanie, l’environnement est différent, la création et la gestion d’un compte bancaire sont plus compliquées... Aujourd’hui, le ticket d’entrée en Afrique est acceptable, demain, ce sera peut-être différent ». **Nabil Jijakli, CEO de Credendo Group** observe avec attention la demande des entreprises belges en matière d’assurance-crédit. « C’est historique, l’intérêt pour l’Algérie

a toujours été et reste important aujourd’hui. Nous commençons à voir des demandes sur la Mauritanie qui apparaît dans le radar des investisseurs. On observe une grande stabilité des demandes sur le Maroc. Quant à la Libye, où les Belges étaient très présents dans les infrastructures et l’extraction pétrolière, les entreprises se sont retirées lorsque le pays a sombré dans le chaos. Il n’y a plus d’activité ».

Avec la chute du pétrole, les économies de rente pétrolière voient leur rentrée s’amenuiser mais la croissance est toujours au rendez-vous

Derrière les deux poids lourds producteurs et exportateurs d’or noir que sont le Nigéria et l’Angola, de nouveaux pays producteurs apparaissent sur le continent. Au premier rang desquels le Ghana, le Kenya ou la Côte d’Ivoire. Selon certains observateurs, ces pays sont confrontés à la “dutch disease” (maladie hollandaise) qui se traduit par la mise en place d’une économie de rente autour de la manne énergétique au détriment de tout investissement dans les autres activités économiques : services, éducation et infrastructures. Avec un baril à 60 dollars, les économies de rente souffrent. La réduction des recettes est un facteur d’instabilité



© Jonathan Ernst/The World Bank

même si la croissance économique des pays producteurs est toujours au rendez-vous (7% en 2015 contre 6% en 2014 selon Credendo).

Au rang des risques, le terrorisme ne doit bien évidemment pas être sous-estimé*, notamment au Nigéria où les enlèvements et les atrocités commises par Boko Arham ces derniers mois ont placé le pays en alerte maximum, raison pour laquelle le Ducroire ne couvre plus les projets d’exportation dans le nord du pays. D’autres pays comme le Niger, entre autres, connaissent également des troubles. P. Delcomminette rappelle également la nécessité de ne pas se détourner des zones touchées par Ebola. « Ne rajoutons pas une catastrophe économique à la catastrophe sanitaire. Ces zones doivent continuer à être prospectées ».

Stabilité des devises et transfert de dividendes

Nicolas Indenkleeff (Bia Group) souligne la volatilité des devises au Nigéria et au Ghana par exemple. « Lorsque vous réalisez une vente en monnaie locale, il est important de couvrir le risque de change. Parfois des clients ne peuvent honorer leur paiement en devises, une bonne couverture d’assurance-crédit est alors nécessaire ». SMT Group rencontre les mêmes problématiques au Ghana. « La question du rapatriement des fonds est aléatoire, cela peut prendre entre 3 jours et 3 mois, cette problématique est très difficile à gérer pour une entreprise étrangère. La



Classe Export



Avoir un représentant sur place pour se rendre compte de la réalité du terrain

Alba Morganti (SMT Group) rappelle la nécessité d'avoir « un représentant de l'entreprise sur place pour se rendre compte de la réalité du terrain ». Et d'accepter des règles du jeu qui soient différentes. « Les sociétés locales ont énormément de mal à se financer car les taux d'intérêt sont exorbitants, ils oscillent en moyenne entre 20 et 25% ». Afin de maintenir une relation commerciale, le group BIA propose à ses clients africains des financements « à des coûts européens » précise A. Morganti. N. Djijakli abonde : « Il est clair que l'exportateur, s'il en a la possibilité, gagnera à offrir du service financier à ses clients africains. Le marché européen a mis 40 ans à se construire, alors laissons le temps à l'Afrique ».

Surveiller les appels d'offre

Enfin, les marchés publics de la Banque Africaine de Développement (BAD) sont aussi une bonne opportunité pour les entreprises wallonnes, mais trop peu surveillent les appels d'offres. Il s'agit pourtant d'une piste à ne pas négliger pour développer le business sur le continent africain...

Sylvain Etaix

banque centrale ghanéenne demande de nombreux documents originaux, qu'il n'est pas toujours facile à se procurer » comment Alba Morganti.

« En Tanzanie, notre client est une société privée européenne, nous évitons ainsi les problématiques de devises locales » commente Jérôme Bestgen.

Nabil Djijakli cite la cas à part de la Guinée équatorienne où toutes les factures sont signées une fois par an par le président ! Quant à la zone franc CFA qui regroupe l'Union monétaire et économique d'Afrique de l'Ouest (UEMOA, 8 pays) et la Communauté monétaire et économique d'Afrique centrale (CEMAC, 6 pays), il s'agit d'une zone peu risquée d'un point de vue de la volatilité monétaire, le franc CFA étant lié

à l'euro et sa convertibilité étant garantie. « Mais Union monétaire ne signifie pas union fiscale. Aujourd'hui, vous ne pouvez pas faire de Dakar votre hub pour travailler sur l'ensemble de l'UEMOA par exemple » précise N. Indenkleef.

Autre réalité : l'économie informelle

En Afrique, comme dans d'autres contrées, (loin de nous l'idée de stigmatiser ce continent, ndlr), l'économie grise est un fait. « Il faut comprendre la part de business informel dans certains pays. Les bilans cachés sont souvent meilleurs que les bilans que l'on vous présente et ce, non pas dans l'intention de tromper le partenaire étranger mais pour des raisons fiscales locales » explique N. Indenkleef.

* Rappel : informations recueillies le 2 décembre 2014

Afrique du Sud

Une région prioritaire pour le grand export

Considérée comme l'une des zones en plein "brouillard économique", l'Afrique du Sud affiche néanmoins selon les analystes, une grande résilience gérée avec prudence et sérieux à la fois par le gouvernement et par la Banque centrale. Deuxième puissance d'Afrique après le Nigeria, elle ambitionne de jouer un rôle de plus en plus important sur la scène internationale.

Cette volonté s'est traduite par son entrée dans le groupe des BRICs en 2011 puis un renforcement de sa place dans les instances internationales en obtenant un mandat de membre non permanent du Conseil de sécurité de l'ONU et par la nomination de Nkosazana Dlamini-Zuma à la présidence de la commission de l'Union africaine.

Extrait de Cap Vers l'Afrique du Sud, dossier du magazine n° 227

Y aurait-il une bonne recette pour financer les projets d'infrastructures en Afrique? Autoroutes, réseaux de télécoms, aéroports, assainissement, peu de continents offrent autant de marchés de construction et de modernisation. Les entreprises chinoises y gagnent quantité d'appels d'offres.

Comment la Chine finance les infrastructures africaines

En décembre 2014, Huawei Technologies a démarré les travaux de construction d'une large bande optique de 4.000 km, un site de transmission, un centre de données et un centre de contrôle de réseau en Guinée. Un montant de travaux de 238 millions de dollars US, financés par Eximbank, banque chinoise, à hauteur de 214 millions et pour 24 millions seulement de l'Etat guinéen. Li Xiangyu, Vice-président de Huawei technologies pour l'Afrique de l'Ouest confirme ainsi sa position de leader, après avoir également gagné le marché du réseau numérique au Sénégal pour 3500 km de fibres, livré en juin 2015.

4 Mds d'investissements d'ici trois ans

Le programme d'investissement de Huawei en Afrique s'élève à 4 milliards de dollars sur les 3 prochaines années. L'histoire ne dit pas encore quelles sociétés exploiteront les revenus de la téléphonie mobile, fixe, de la télévision numérique et des autres services qui exploseront avec une demande et une croissance à 2 chiffres. Il est néanmoins évident qu'avec un financement à 90%, les entreprises chinoises seront en position de force pour exploiter cette manne.

Le même principe se retrouve pour les autoroutes et les aéroports. En Afrique, comme ailleurs, les groupes chinois visent



Autoroute Dakar-Diamniadio

des concessions d'infrastructures qui sont mises en contrepartie du financement à la construction ou à la modernisation.

C'est le cas au Sénégal pour le tracé de l'autoroute Thiès-Touba qui prolonge les deux premiers tronçons de la sortie de Dakar. A terme, 113 km d'autoroute relieront le nouvel aéroport de Dakar à l'aéroport Blaise Diagne (Aibd) de la cité religieuse de Touba. Le financement est évalué à 413,55 milliards de CFA (630 millions d'euros), apporté par Exim Bank China, le coordonnateur du projet, avec une attribution des travaux au groupe China Road and Bridge Corporation. Eiffage, concessionnaire des deux premiers tronçons démarrés en 2007, ne sera pas retenu pour cette tranche.

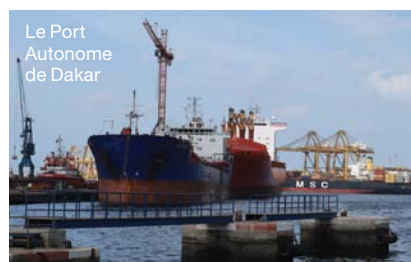
La prédominance chinoise a dépassé la France

Le soutien étatique aux groupes et banques chinois est un avantage compétitif qui permet parfois des écarts de 30 à 50% avec leurs concurrents. Une situation que le

Medef international, par la voix de Patrick Lucas, s'est souvent employé à combattre, appelant à un soutien renforcé aux entreprises françaises. Mais cette prédominance chinoise qui a dépassé la France en Afrique depuis 2007, ne s'explique pas seulement par un coût de main d'œuvre inégal. Elle est l'expression d'une stratégie. Depuis 2008, le volume du commerce entre la Chine et l'Afrique dépasse les 100 milliards de dollars par an. Fort d'une balance commerciale largement positive, et face à une croissance mondiale plus faible, la Chine semble bien décidée à équiper l'Afrique à prix coûtant, ce qui lui permet de s'implanter durablement sur ce continent riche en matières premières et promis à une croissance soutenue dans les prochaines décennies.

En acceptant ce mode de financement, les états africains trouvent un moyen efficace de moderniser leurs infrastructures. Seuls les groupes chinois ont les moyens de faire une telle proposition, et d'être aux premières loges pour exploiter les services qui accompagneront la croissance du continent.

Philippe Cortes



Ph. Cortes

Pays d'Afrique centrale qui abrite 22,5 millions d'habitants, le Cameroun est à un tournant de son histoire. De grands travaux d'infrastructures sont lancés : construction de routes, de ponts (un deuxième pont reliant Douala, la capitale économique et les régions à l'ouest), de pistes rurales, d'autoroute (reliant Douala à la capitale Yaoundé), développement du complexe industrialo-portuaire de Kribi au Sud du pays, construction d'un deuxième port (après celui de Douala), qui accueille ses premiers grands containers. La manne pétrolière reprend une courbe haussière grâce à la mise en exploitation de nouveaux gisements. Dans le secteur agricole, des programmes de formation financés par l'Europe soutiennent les petits producteurs. Un plan de relance de 110 millions d'euros pour la filière cacao / café doit permettre aux paysans d'évoluer du rôle de simples fournisseurs vers celui de transformateurs et d'exportateurs.

Pierre-Louis Berger au Cameroun

Cameroun

Objectif croissance



Le pays se tourne vers la qualité, les labels et l'exportation

Longtemps considéré comme le grenier agricole d'Afrique centrale, le Cameroun voit l'arrivée d'une nouvelle génération d'agriculteurs dynamiques tournés vers l'agriculture biologique, la certification « commerce équitable », la transformation et même l'export. Certains se forment via le programme de coopération européen PIP.

Calvin Picker (en photo), jeune entrepreneur de 29 ans à la tête d'Africa Bio, entreprise de production et d'exportation de fruits tropicaux issus de l'agriculture biologique, à Douala et **Claire Solange Ebong** (en photo), directrice d'une ferme agro-pastorale sur le littoral suivent tous deux le programme de coopération européen PIP. **Géré depuis Bruxelles par le Comité de liaison Europe-Afrique-Caraïbes-Pacifique (COLEACP) qui soutient les filières agricoles des pays en développement**, ce programme soutient la filière fruits et légumes camerounaise depuis plus de 10 ans.

« Nous voulons renforcer les filières d'exportation au regard des contraintes réglementaires en Europe et des exigences des marchés. Nous avons organisé des formations en qualité sanitaire, protection des cultures, usage sécurisé des produits de protection des plantes, des diagnostics en agriculture bio-

logique, des systèmes de management de la traçabilité et de la qualité sanitaire (globalgap, HACCP), des appuis en gestion éthique ou en production durable » explique **Marie José Neveu Tafforeau**, coordinatrice régionale du PIP à Bruxelles. A l'heure actuelle, la qualité sanitaire reste le domaine principal sur lequel le PIP intervient auprès des organisations de producteurs.

Les grandes ambitions d'Africa Bio

Calvin Picker suit une formation permanente en traçabilité et hygiène financée par le PIP. Il est un des rares producteurs camerounais de fruits tropicaux biologiques. Il exporte depuis 6 ans principalement en France (60% de son chiffre d'affaires) aux grossistes du marché de Rungis, au MIM de Perpignan ainsi qu'en Italie et aux Pays-Bas. Fin 2012, Africa Bio a planté 15 ha

d'ananas, de fruits de la passion, de papayes et de mangues certifiées Ecocert sur un domaine de 100 ha, à 70 km au nord est de Douala. Le jeune entrepreneur travaille sous contrat avec 7 petits producteurs locaux de fruits tropicaux engagés dans la démarche biologique. **Pour alléger les charges de ces producteurs, Africa Bio a pris en charge le coût de la certification en agriculture biologique. Et leur apporte d'autres garanties : le suivi technique et un prix fixé en début de campagne pour la cueillette des fruits tropicaux.**

En 2013, Africa Bio a exporté environ 200 tonnes de fruits tropicaux bio sur une production totale de 220 tonnes. En 2015, Calvin s'est fixé de nouveaux engagements : la transformation de ses fruits tropicaux en fruits séchés et en purée de fruits. « Nous avons investi dans un four de séchage afin de pouvoir proposer sur le marché camerounais et à l'export des produits finis. Nous voulons, à terme, maîtriser totalement la filière, éviter les pertes de récolte ». En résumé, dégager de la valeur ajoutée « et apporter une qualification supplémentaire à nos salariés ».

Création de la marque Cebo Bio

Claire Solange Ebong a planté 600 manguiers en cours de certification bio sur son exploitation de 50 ha. Ils entrèrent en production en 2017 où ils seront en partie transformés en jus de fruit. Sa ferme agropastorale du littoral



Pierre-Louis Berger

« FAPL » démarre la traçabilité. Elle élève aussi 3000 poulets et une vingtaine de porcs. Elle a créé la marque Cebo Bio sous laquelle elle commercialise des produits transformés : saucisson de poulet, à l'ail, de bœuf, chips de banane plantain, poulets fumés... Elle a investi dans un fumoir et une boutique de vente de produits bio, à Kribi, dans le sud du pays. Elle a bénéficié d'une aide de 15 000 euros du ministère camerounais des Pme et d'un accompagnement grâce à un fonds d'aide à l'investissement (Fonds Afrique) qui lui a permis d'acquérir une machine de transformation.

Calvin Picker et Claire Solange Ebong, deux exemples d'entrepreneurs qui prennent leur destin en main et œuvrent pour valoriser une filière qui si elle est bien maîtrisée bénéficiera à tout un pan de l'économie camerounaise.

Pierre-Louis Berger



Pierre-Louis Berger

La filière cacao café

veut créer ses Success stories

Interview

Le gouvernement camerounais a adopté un plan de relance de 110 millions d'euros pour la filière cacao café. Au programme : le renouvellement du verger en cacao, des aides pour les petits producteurs, un soutien à l'exportation pour les exportateurs nationaux et une montée en gamme avec la création prochaine d'IGP. En 2025, la production annuelle de cacao devrait être portée à 650 000 tonnes contre 250 000 aujourd'hui.

La filière cacao café est à un tournant de son histoire. Pourquoi ce plan ?

Pierre Etoa Abena : La filière cacao café se situe, en terme de tonnage, autour de 230.000 à 250.000 t/ an de production. La moyenne d'âge du verger national en cacao est élevée : 25 ans à 35 ans. Il est composé de 50% à 75 % de vieilles plantations. Si nous voulons nous positionner sur le marché international, il est urgent de renouveler les plantations existantes et d'améliorer le rendement des exploitations pour que la filière cacao devienne plus compétitive. La durée de vie d'une plantation est de 25 ans en moyenne jusqu'à une production optimale. Au-delà, il y a un déclin de la production. Avec 3,5 ha de surface moyenne, les exploitations de cacao ne sont pas viables économiquement. L'objectif du gouvernement, à travers ce plan, est de tendre vers un rendement de l'ordre de 800 kg/ha contre 200kg/ha actuellement. Le renouvellement du verger doit entraîner de forts gains de production. L'état s'est fixé, à l'horizon 2025, de parvenir à une production nationale de cacao de 600.000 tonnes.

En quoi consiste ce plan de relance ?

P.E.A. : Ce plan joue sur plusieurs leviers à la fois : l'aspect culturel, la commercialisation, et la qualité. Nous allons améliorer la protection du verger à



Pierre-Louis Berger

travers un programme de lutte phytosanitaire contre les maladies, l'introduction des engrais biologiques ou chimiques, le renouvellement des plantations existantes. Les intrants agricoles restent l'un des problèmes majeurs de la filière cacao. Aujourd'hui, la filière est dominée par les multinationales qui ont trusté la production nationale. Les petits producteurs sont très dépendants de ces majors comme Cargill, Olam, Barry Callebaut, qui assurent leur réseau de collecte. La volonté du gouvernement est de créer une sorte de « success story », en créant une organisation structurée qui intègre tous les partenaires de la filière. **On veut que les paysans soient au centre de cette filière et passent du rôle de simples fournisseurs de matière première vers celui de transformateurs à part entière. L'idée est de les aider à dégager de la valeur ajoutée.**

La confédération nationale des producteurs de cacao du Cameroun (Conaprocac) œuvre dans ce sens. Elle doit encore s'affirmer sur le plan national. L'objectif est d'augmenter d'ici 3 ans les exportations de 10.000 à 25.000 tonnes/ an. L'Etat a alloué 110 millions: 30 millions € pour la commercialisation et l'exportation de cacao et de café et 80 millions de prêts directs aux producteurs. L'ambition de ce plan est d'aider la Conaprocac et ses 15 000 producteurs, à renforcer leurs capacités stratégiques.

La transformation est-elle réellement le point faible de la filière ?

P.E.A. : Il n'existe qu'un seul transformateur local, Barry Callebaut, qui collecte 30.000 tonnes/ an de fèves de cacao pour le broyage. La filière doit mettre en place de petites unités de transformation de cacao



Pierre-Louis Berger

Pierre Etoa Abena,
Conseiller technique
à l'Office national du Cacao
et du Café

et de café. (le café est exporté en Europe pour être torréfié et moulu, ndlr). **Le Cameroun doit penser à créer une filière complète de la production à la transformation s'il veut se positionner sur le marché international et surtout dégager de la plus value pour les agriculteurs.**

Comment voyez vous le futur de cette filière ?

P.E.A. : A court terme, je suis assez optimiste. Le gouvernement souhaite que les organisations de producteurs se transforment en coopératives. Quant à la qualité de la fève camerounaise, elle est aujourd'hui recherchée et appréciée par quelques chocolatiers français. Un grand chocolatier et transformateur français doit visiter prochainement des exploitations au Cameroun. Parallèlement, il y a une demande accrue des pays asiatiques en fèves de cacao. Le marché est porteur. Il est important, dans un tel contexte, que des mesures d'accompagnements soient mises en place rapidement si l'on veut que le pays s'impose comme un grand acteur sur le marché du cacao.

Propos recueillis par Pierre-Louis Berger

Les Canadiens sont ouverts et

Troisième plus grande ville du Canada, Vancouver donne l'accès au Pacifique. Tournées vers l'Asie, la ville la plus connue de Colombie Britannique est extrêmement cosmopolite.

Cosmopolite et dynamique sont sans doute les meilleurs qualificatifs à donner à l'économie de la Colombie britannique et à la ville de Vancouver beaucoup plus active que la capitale Victoria. Cette ville portuaire de 2,5 millions habitants est réputée pour son immigration asiatique et perse à fort pouvoir d'achat. « La vie est agréable entre océan et montagne, mais c'est la ville la plus chère de l'Amérique du Nord, en compétition avec San Francisco ! Certes, nos salaires sont élevés mais tout est cher, à commencer par les premiers services dont une famille a besoin » reconnaît **Bart Schobben, attaché économique et commercial pour la Belgique** qui se plaint par contre que « la Colombie Britannique n'est pas assez pratiquée par les Européens pour qui le Canada semble se limiter à Montréal, Ottawa, Toronto ! ». Bart désire nous faire vivre les avantages de travailler au Canada de l'Ouest où les affaires se font à l'américaine et où les opportunités sont nombreuses.

Il est vrai que Bart Schobben a l'habitude du commerce international et de l'expatriation. Il n'en est pas à sa première fonction à l'étranger. Il a dirigé le bureau de représentation pour la Wallonie et Bruxelles-Capitale en Suède à Malmö, puis Stockholm, puis Budapest avant de prendre ses quartiers à Dublin, et d'arriver enfin à Vancouver où il représente les intérêts économiques de la Wallonie, de la Flandre et de Bruxelles. Signalons aussi que Bart, comme tout bon praticien du commerce international, est familier des langues étrangères : il parle le français, l'anglais, le flamand, l'allemand, le suédois, l'espagnol. Nul doute qu'il se mette dès maintenant au chinois et à d'autres langues asiatiques...

Les Canadiens sont très ouverts et de contact agréable

Cette année 2015 est particulièrement chargée pour Bart puisqu'il doit recevoir la Mission Princièr en octobre. L'heure est déjà à la préparation et Bart est enchanté : il espère que de



nombreuses entreprises wallonnes vont pouvoir faire le voyage de prospection et enfin venir s'installer dans la région. Pour Bart qui est d'une nature liante et conviviale, ce sera un plaisir de constater de visu comment les affaires peuvent s'accélérer quand la Princesse Astrid fait le déplacement avec sa délégation : « les rendez-vous se prennent plus rapidement et les entreprises profitent de l'aspect médiatique de cette visite pour nouer des contacts et faire des affaires. Il y a toujours des retombées médiatiques importantes ».

« Est-ce le mélange d'ethnies, de religions et de langues ? Et, peut-on donner l'étiquette de Canadiens à ces riches habitants de Vancouver et de la Colombie Britannique, à ces grosses entreprises chinoises et japonaises et autres qui se sont implantées ? » se demande Bart Schobben. Dans ce grand brassage de population, les contacts se créent. « Savez-vous que la première langue parlée dans les foyers est le chinois ? » s'étonne encore Bart qui envisage même d'essayer de proposer aux Belges qui vont participer à la mission pour faire une reconnaissance du potentiel des affaires, d'entrer en contact avec ces populations asiatiques. Ce seront autant de contacts privilégiés qui ouvriront des points d'entrée

en Chine. Tous ces hommes d'affaires sont potentiellement des partenaires avertis.

Prendre en compte l'accord de libre échange pour stimuler les affaires

On connaît la Colombie Britannique pour les mines, le bois, le gaz naturel, on n'ignore pas ses immenses ressources touristiques et ethniques. Il y a effectivement quantité d'opportunités dans tous ces secteurs mais ne pas oublier d'autres secteurs extrêmement prospère comme les industries cinématographiques et tous les secteurs associés à l'image. Sait-on que Vancouver est le 3ème pôle de films et de médias en Amérique du Nord ?

Les attraits touristiques de Vancouver sont connus et comme on estime que la population de la métropole aura augmenté de 1,5 million d'ici 20 ans, il est logique d'imaginer tous les défis logistiques et urbanistiques qui vont se poser, notamment quand il s'agit envisager impérativement une croissance verte. En effet, les questions de développement durable préoccupent beaucoup les édiles de Vancouver qui ont réussi à rendre la ville propre et agréable.

curieux de nos technologies



Bart Schobben, Trade Commissioner BIE
Belgian Consulate general Vancouver

Toutes les entreprises qui œuvrent dans les greentechs sont donc concernées par les problématiques à venir. Les écologistes exercent une forte pression sur le respect de la nature et la mise en valeur des minorités indiennes.

Les Canadiens n'ont pas toujours les réponses techniques pour faire croître la ville dans le respect de l'environnement, de façon durable. Ils ne sont pas protectionnistes mais au contraire, sont à l'écoute de toutes les technologies utiles. « En Belgique, nous avons une longueur d'avance

sur la création de nouveaux environnements et le respect de l'écologie » avance Bart Schobben qui illustre ses propos d'un simple exemple : « Ici dans toute la ville, on ne connaît qu'une seule toiture verte. Une toiture engazonnée, c'est très bien mais il faut trouver encore des idées pour en réaliser d'autres. Rappelons-nous que le plus grand bureau à énergie passive se trouve à Bruxelles. Les Canadiens sont demandeurs de solutions : c'est normal qu'ils ne soient pas aussi motivés que nous pour la recherche, car ici l'énergie n'est pas chère et ne manque pas ».

Dans quels secteurs trouver des partenaires pour les entreprises belges ?

Bart Schobben insiste : « il n'y a pas que le secteur des mines et du bois où se développer ici. En vue de la mission princière de fin



octobre, je propose à tous ceux qui ont envie de profiter des accords de libre échange de chercher pour eux des partenaires. Je signale même que je peux accueillir quelques entreprises dans mes bureaux quand elles viennent faire de la prospection et les aider à trouver des partenaires ».

Sur ce sujet, Bart plaisante : « contrairement aux idées reçues, on a eu très peu de neige cet hiver et une température plutôt tempérée avec des pluies, alors que les Québécois, côté Est ne savaient plus comment se protéger d'un froid polaire et de mètres de neige entassés dans leurs rues ! »

Il y a aussi de la place pour toutes les sociétés d'ingénieurs en gestion de projets, assistance technique. Bart Schobben donne l'exemple d'Asco Industries, entreprise belge qui fait partie des leaders mondiaux du secteur aéronautique, ceux qui se sont fait une spécialité de l'usinage de pièces en titane. Ils ont saisi l'occasion de la dernière mission, accompagnée à l'époque par le Prince Philip pour l'inviter à l'inauguration de leur usine au Canada et de son département spécialisé en surfacage des pièces. En résultat, ils servent désormais tous les Bombardier, Embraer et autres grands leaders ! Bel exemple d'un investissement belge win-win.

Nicole Hoffmeister



Les secteurs en développement sont très variés :

- CONSTRUCTION VERTE, ÉCOLOGIE
- SCIENCES DE LA VIE
- FILMS ET MEDIAS
- GAMING ET SIMULATION NOTAMMENT DANS L'AVIATION ET LE MÉDICAL
- TOURISME, SKI, NATURE

Icoms ouvre des portes vers l'Ouest

La société néo-louvaniste, déjà bien présente au Québec, vend aussi ses radars dans les provinces canadiennes anglophones et les Etats-Unis.

« Le Canada est un marché très ouvert, explique **Christian Bettendorf, account manager chez Icoms Detections**, et une belle porte d'entrée vers les Etats-Unis. Un de nos deux distributeurs canadiens est d'ailleurs également actif aux USA. Nos clients sont les collectivités locales (à peu près toutes les villes du Québec, et quelques autres) et les services de police, bien sûr, mais également les bureaux d'ingénieurs, les urbanistes ou les aménageurs. Les appareils les plus demandés au Canada sont les radars préventifs, qui indiquent aux usagers de la route leur vitesse, ainsi que les boîtiers de comptage du trafic. Nous avons une avance réelle dans ce domaine, car notre appareil de comptage est le plus pratique, le plus facile à installer, le moins intrusif et le plus complet ».

Tout a commencé par une mission "Babel Export"

Icoms Detections a commencé à travailler avec le Canada à la suite d'une mission Babel Export organisée par l'AWEX.



Babel Export, c'est l'ancêtre de l'actuel programme Explort, destiné à permettre à de jeunes diplômés d'effectuer des stages à la grande exportation pour le compte d'entreprises wallonnes. Les premiers contacts avec les entreprises canadiennes n'ont pas immédiatement débouché sur du concret, mais une des sociétés visitées a ensuite repris contact.

Une mission au Canada a été organisée par l'AWEX, avec le support de son attaché économique et commercial à Montréal, et les produits ont commencé à être distribués, au Québec d'abord. Ensuite, un deuxième distributeur s'est lancé sur les autres provinces, majoritairement anglophones.

Deux marchés distincts

« Ce sont en effet deux marchés distincts dans un même pays, ajoute Christian Bettendorf, avec deux langues, deux cultures... Il faut donc pouvoir s'adapter ». Ce deuxième distributeur vise également le marché américain.

Icoms Detections, basée à Louvain-la-Neuve, est spécialisée depuis 1993 dans la conception et la fabrication de détecteurs à micro-ondes (radars) destinés à détecter des personnes et des véhicules, à mesurer la vitesse de ceux-ci et à les classer en fonction de leur longueur.

Ces radars servent à la commande de portes à ouverture automatique et à la gestion du trafic routier. Selon les modèles, ils peuvent par exemple, outre la fonction classique de mesure de la vitesse, commander les feux lumineux en fonction de l'importance des flux de véhicules ou de la présence de piétons. La société exporte plus de 70% de sa production.

M.D.



Icoms Detections

Le Groupe Lhoist, l'un des leaders mondiaux de la production de chaux et de dolomie, s'est établi en Colombie britannique en 1969. Ses produits sont utilisés pour la pâte à papier, mais aussi pour l'industrie ou l'épuration des eaux.

Lhoist au pays de la pâte à papier

Le Canada est producteur de chaux depuis le 17^e siècle. Il n'est donc pas étonnant que le groupe Lhoist y ait une implantation. Le géant mondial, basé en Brabant wallon, exploite depuis 1970 une unité de production à proximité de Langley, une petite ville de 25.000 habitants en Colombie britannique, dans la région de Vancouver. C'est une petite installation (à l'échelle du groupe !) d'une quarantaine de travailleurs, qui dépend de Lhoist North America, la filiale basée au Texas, qui, elle, représente un tiers du chiffre d'affaires du groupe, avec 49 implantations.

Lhoist produit à Langley de la chaux à destination de l'industrie, du secteur de la construction et de l'agriculture. Il produit également de la chaux hydratée pour l'épuration des eaux et de la chaux vive, notamment pour l'exploitation minière et la production de pâte à papier. Le Canada est le plus grand exportateur mondial de pâte à papier et de papier journal.

La pierre calcaire provient de l'île de Texada toute proche, et est acheminée à Langley par barges. C'est une pierre de très bonne qualité, à haute teneur en



Le site de Langley, en Colombie britannique, dans la région de Vancouver

carbonate de calcium, qui fournit également d'autres grands groupes internationaux comme Graymont ou le cimentier Lafarge, qui possède d'ailleurs deux carrières sur l'île.

Le Groupe Lhoist emploie 5.700 personnes dans le monde, principalement en Europe et sur

les continents américains. Il possède 90 implantations dans 25 pays, et réalise un chiffre d'affaires de quelque 2 milliards d'euros (chiffre 2013). Ses principaux clients sont la sidérurgie (33%), l'environnement (23%), la construction (14%), le papier (10%) et l'agriculture (4%).

M.D.



CLASSE EXPORT
Le Salon de l'exportation au Québec

HÔTE DU
SOMMET 2015 *Export Québec*

LE SALON DE L'EXPORTATION

2 mois de prospection en 2 jours seulement !

Exposants

+ Conférences

+ RdV personnalisés

13 & 14 mai 2015 à la Place Bonaventure, Montréal

www.classe-export.ca

Francollia le salon des entrepreneurs "créactifs"

Les rencontres Francollia sont organisées dans le cadre du Forum mondial de la langue française qui aura lieu à Liège, en Belgique, du 20 au 23 juillet 2015.

Cette année, Liège a été désignée ville hôte du Forum mondial de la langue française. À cette occasion de nombreux projets verront le jour, dont Francollia qui permettra à des entreprises du Nord et du Sud de se rencontrer autour du thème « la francophonie créative » et de l'innovation.

Francollia est ouvert aux représentants de toutes les entreprises (très) petites et moyennes entreprises comme aux grandes entreprises, ce projet a pour but de mettre en relation des représentants actifs dans un secteur innovant et créatif qui ont envie d'étendre leur réseau, de développer leurs produits et leurs services en lien avec le thème de la francophonie créative.

Cette journée se déroulera le 22 juillet et permettra à des acteurs économiques du Nord et/ou du Sud de nouer des partenariats, de collecter des informations sur les marchés francophones internationaux et de bénéficier d'échanges plus simples grâce à l'utilisation commune du français.

Cette journée sera aussi l'occasion pour les participants de passer par le Village de l'Innovation, point de rencontre entre les entreprises partenaires, les porteurs de projet, les représentants de la Francophonie, les participants et conférenciers et de prendre part à une table ronde économique organisée en parallèle. À moins que les ateliers et les conférences du forum n'aient leurs faveurs tout comme les soirées culturelles.

Ce ne sont donc pas les occasions qui manqueront pour ces représentants de rencontrer de manière formelle et informelle des entreprises confirmées, des jeunes entrepreneurs, des porteurs de projet ou des conférenciers.

À la rencontre de 1500 jeunes entrepreneurs

1500 jeunes entre 18 et 35 ans prendront part à cet événement entièrement gratuit. Des rendez-vous individuels en face à face seront ainsi préprogrammés sur base des souhaits émis par chacun des participants à partir d'un catalogue d'entreprises. Ces entretiens auront lieu autour des 60 tables et des dix stands à la disposition des entrepreneurs.

À savoir – détails pratiques - Dates importantes :

30 avril : clôture des pré-inscriptions pour les entreprises du Sud.

20 juin : clôture des pré-inscriptions pour les entreprises du Nord.

Fin juin : ouverture du catalogue d'entreprises en ligne.

Pour s'inscrire : www.forumfrancophonie.org

Pour contacter les équipes : info@forumfrancophonie.org

trois Questions à...

Philippe Suinen, Commissaire général de l'événement, ancien patron de l'AWEX et des relations internationales de la Wallonie et de la Communauté française



La langue qui rapproche

Comment comptez-vous réussir à enclencher un bouillonnement créatif pour le 2e forum mondial de la langue française ?

Trois ans après la première édition au Québec en 2012, le 2e Forum mondial de la langue française va poser ses pénates cet été à Liège, « capitale économique de la Wallonie », avec pour thème principal « La francophonie créative » et pour slogan « Créactivez-vous ! ». Un néologisme qui est à lui seul la preuve - si besoin - que le français est une langue vivante et capable de s'adapter, de se remettre en question. Plus encore que lors de la première édition, le Forum liégeois va œuvrer à réconcilier la culture et le monde du travail, les cultureux et les besogneux.

Quelle est la place des jeunes dans le Forum ?

1.500 jeunes, créateurs, innovateurs ou entrepreneurs participeront. Les choses sérieuses auront déjà commencé trois semaines avant l'ouverture pour une dizaine de jeunes entreprises participant à un « accélérateur de développement » au cours duquel leurs projets, principalement axés sur l'industrie audiovisuelle, seront analysés. Des rencontres avec des investisseurs potentiels et les médias seront organisées.

Et les rapprochements d'entreprises ?

Pendant le Forum lui-même, l'accent sera mis sur les réseaux et leur potentiel créatif, les débouchés économiques qui peuvent résulter des opportunités liées aux industries et technologies de la langue.

Les TIC permettent de remettre sur la même ligne de départ les entrepreneurs, au sein de la francophonie comme ailleurs,

C'est dans cet esprit que sera organisée Francollia à Liège : des rendez-vous individuels, des rencontres d'entreprises Nord-Sud, en français, autour du thème de l'innovation.

MD/NH

GSK dans la lutte contre Ebola

Le centre de recherche « vaccins » de GlaxoSmithKline, situé en Wallonie, est en première ligne dans la guerre déclarée à la fièvre Ebola.



B. Maingaux - GSK

Pascal Lizin,
directeur
des affaires
publiques
de GSK

Alors que le nombre de décès a dépassé les 10.000 à la mi-mars, et que le nombre de malades atteint les 25.000, la bataille contre le virus Ebola en Afrique de l'ouest s'intensifie. Et l'espoir naît des essais de nouveaux vaccins pour contrer l'épidémie de fièvre hémorragique. Principalement au Libéria, le pays le plus touché (plus de 4.000 morts) où un candidat-vaccin est expérimenté par GlaxoSmithKline (GSK), le géant pharmaceutique anglais, dont le centre mondial de recherche, développement et production de vaccins est situé en Wallonie, à Wavre, Rixensart et Gembloux.

Les essais sur le terrain même

Les premières recherches sur ce vaccin ont été menées par la société Okairos, dont le siège social est situé à Bâle et les laboratoires à Rome et Naples, spécialisée dans le développement, à des stades divers, de vaccins contre le cancer, le sida, le paludisme, ou la fièvre Ebola. Okairos a été rachetée en 2013 –avant l'épidémie actuelle– par GSK parce que, avait expliqué celui-ci, sa technologie



GSK

Envoi des 300
premières doses
pour le Libéria



GSK

était complémentaire à la sienne. Le groupe a ensuite développé le candidat-vaccin avec l'institut américain des allergies et des maladies infectieuses.

Et lorsque l'OMS (Organisation mondiale de la Santé) a demandé à tous les groupes pharmaceutiques capables de développer un vaccin contre l'Ebola de mettre les bouchées doubles, GSK a lancé ses premiers essais précliniques et a produit quelques dizaines de doses afin de tester (phase 1) la sûreté, la sécurité du vaccin, et de mesurer les éventuels effets secondaires. Dès septembre 2014, ces doses ont été inoculées à des volontaires, aux Etats-Unis et en Angleterre, avec des résultats positifs. Il a donc été décidé à ce moment de passer directement, et simultanément, vu le contexte, aux phases 2 et 3.

300 doses vers le Libéria

Fin janvier 2015, un premier envoi de 300 doses est parti de Bruxelles pour le Libéria, afin de vacciner d'abord le personnel de santé, particulièrement exposé et nécessaire à la poursuite de la lutte. D'autres doses ont continué à être fabriquées et envoyées, plusieurs milliers, à destination du Libéria, de la Guinée, de la Sierra Leone... « Pendant ce temps, les études cliniques se sont poursuivies afin de confirmer la qualité et les performances du vaccin, explique **Pascal Lizin, directeur des affaires publiques de GSK.** Un processus exceptionnel, avec l'accord

de toutes les autorités sanitaires, celles des pays concernés comme de l'OMS. Il fallait répondre à l'urgence ».

Il faudra néanmoins encore un peu de temps pour que le vaccin puisse être produit sous sa forme commerciale. Actuellement, en cette phase critique d'épidémie, le vaccin est toujours élaboré en Italie par Okairos. Il est ensuite transféré en flacons vers la Belgique où il est conditionné par la société B&C, à Mont-Saint-Guibert. B&C Group est un expert reconnu en matière de fournitures pour essais cliniques et solutions de stockage d'échantillons biologiques, sous-traitant régulier de GSK.

Production en Belgique

« Les essais actuels sont encourageants, reconnaît Pascal Lizin, mais nous ne pouvons pas imaginer commencer une production de masse du vaccin avant plusieurs mois, certainement pas avant la mi-2016. Si les circonstances exceptionnelles ont permis d'accélérer les choses, il reste néanmoins pas mal de choses à vérifier ».

« GSK a une longueur d'avance », conclut-il, « mais face à une telle situation, ce n'est pas l'intérêt économique qui importe le plus. Si une autre société trouve mieux... Mais si le vaccin GSK devait être produit à grande échelle, il le serait en Wallonie ».

Michel Delawiche

Franco Dragone étend son empire en passant par Paris

Le créateur et producteur s'attend à ce que plus de 10 millions de personnes voient ses spectacles, chaque année, dans le monde (Las Vegas, Wuhan, Macao, Paris...). Et ce, au départ de La Louvière, cette cité industrielle qui l'a vu grandir et s'expatrier au Québec avant de revenir au pays.



Dragone

Il rebondit souvent où on ne l'attend pas. Comme au Lido de Paris, par exemple, dont il vient de créer la dernière Revue, ou encore aux cérémonies du Mondial 2014 de football au Brésil. Franco Dragone, créateur et producteur de spectacles, est probablement l'un des ambassadeurs les plus célèbres de la Wallonie dans le monde. Comme le résume Yves Delacollette, l'ancien CEO de la Deutsche Bank Belgium qui a rejoint le groupe Dragone il y a deux ans en tant que "President and Chief Spectator Officer", « nous n'avons pas un seul client en Belgique ! »

De fait, ce n'est pas à La Louvière où son siège est basé que le groupe capte ses spectateurs. Mais bien à Las Vegas où son spectacle « Le Rêve » ne désemplit pas, à Macao qui accueille depuis 2010 le spectacle aquatique « The House of Dancing Water », ou encore à Wuhan en Chine où c'est dans un théâtre flambant neuf de 2.000 places que les spectateurs peuvent voir depuis décembre 2014 « The Han Show ». Et c'est aussi en quittant la Wallonie que Franco Dragone a commencé à ériger son succès. Plus précisément

au Québec où, pendant une quinzaine d'années, il a aiguisé son talent de metteur en scène au service du Cirque du Soleil pour lequel il signe une dizaine de spectacles parmi lesquels « Saltimbanco » et « Alegria ».

De La Louvière à Las Vegas et Macao

De retour au pays en 2000, Franco Dragone fonde sa propre entreprise à La Louvière, la cité industrielle qui l'a vu grandir avant d'étudier l'art dramatique au Conservatoire de Mons. Il décroche progressivement des commandes, parmi lesquelles « le » contrat qui a fortement dopé sa notoriété internationale : le show « A New Day », au Caesars Palace de Las Vegas, commandé par la chanteuse Céline Dion après avoir vu un de ses spectacles produit pour le Cirque du Soleil. « Je n'avais jamais vu une chose pareille », raconte-t-elle sur son site web.

« A partir du moment où le rideau s'est levé, je suis restée bouche bée (...). J'ai tout de suite dit : 'Je veux revenir sur scène avec un show comme ça' ». Arrivée en Belgique à l'automne 2002, la chanteuse rejoint Franco Dragone à La Louvière pour y peaufiner ses répétitions. « C'est vrai qu'à La Louvière, on a des handicaps qu'on n'aurait pas ailleurs, en termes d'activités et d'infrastructures hôtelières », concédait alors ce dernier. « Néanmoins, ça permet aux artistes de se concentrer sur le spectacle. Ils n'ont rien pour les distraire, et cela génère une certaine qualité introspective ». Au final, entre la première, en mars 2003, et la dernière représentation, en décembre 2007, ce spectacle a accueilli 3 millions de spectateurs et aurait engrangé des recettes de plus de 400 millions de dollars.

Avoisinant les 10 millions d'euros en 2006, le chiffre d'affaires du groupe a quant à lui décuplé pour approcher les 100 millions



Dragone

de Las Vegas à la Chine...

**Innovation technique,
magnétisme de l'eau,
artistes hors normes...
chaque représentation
mêlant chorégraphie,
technologie et musique
est une invitation
à la magie.**

d'euros désormais. Et ce, grâce à des « facteurs différenciateurs » comme l'innovation technique, le magnétisme de l'eau, le recours à des artistes qui sont autant d'athlètes de haut niveau et la magie qui se dégage de chaque représentation mêlant chorégraphie, technologie et musique. Grâce aussi à des partenariats avec des groupe asiatiques afin d'y séduire une classe moyenne plus que jamais avide de divertissements.

10 millions de spectateurs chaque année

« Très bientôt, ce ne seront pas moins de 10 millions de personnes qui verront, chaque année, un spectacle de Dragone », assure Yves Delacollette qui cite par exemple dans *Le Soir* le partenariat, pour le spectacle de Wuhan, conclu avec le groupe Wanda. « Ce groupe est un empire qui s'est construit sur l'immobilier. Il a aujourd'hui l'ambition de devenir l'un des plus grands opérateurs mondiaux dans le domaine culturel. Son investissement dans le théâtre qui abrite notre spectacle s'élève à plusieurs centaines de millions de dollars. Nous y aidons notre partenaire à ouvrir un nouveau marché ».

L'avenir ? Il prendra la forme de nouveaux spectacles en Chine continentale, à Dubaï et Jakarta, notamment. Et ce, sur base d'une nouvelle structure de management par le



Le Rêve à l'hôtel Wynn de Las Vegas

biais de laquelle l'entrepreneur s'est entouré de « pointures » comme, en sus de Yves Delacollette, l'ancien patron de la Banque européenne d'investissement (BEI) Philippe Maystadt.

« Quand je regarde ce que j'ai fait ces dix dernières années, je ne suis pas satisfait. Je n'ai monté que trois spectacles. Pas n'importe lesquels mais seulement trois alors que j'aurais voulu en faire sept au moins », déclarait Franco Dragone en 2013 lors d'une

ses rares entrevues avec la presse. « Ces dernières années, j'ai surtout été entrepreneur. Je veux me consacrer désormais entièrement au côté artistique ». Des propos complétés en novembre dernier, dans cette ville de La Louvière où il emploie désormais une centaine de collaborateurs : « Aujourd'hui, nous voulons faire de Dragone la plus belle compagnie de Création culturelle au monde ».

Benoît July

2015 une reprise mondiale "laborieuse"

Mardi 27 janvier, Coface a organisé son Colloque Risque Pays à Paris. Selon l'assureur, « l'économie mondiale est sur le chemin d'une reprise progressive. Moins vigoureuse qu'elle n'était avant la crise de 2008, la croissance mondiale suit une accélération continue mais modeste : +3,1% en 2015, après +2,8% en 2014 et +2,7% en 2013. Des légères améliorations sont attendues à la fois dans les pays avancés (de + 1,7 % en 2014 à + 2,1 % en 2015) et dans les pays émergents (de + 4,2 % à + 4,3 %).

Les Etats-Unis (2,9% de croissance en 2015) peuvent compter sur une croissance tirée par une demande interne robuste. Chute du prix du baril, faible coût de l'énergie conséquence de l'exploitation des gaz de schistes et modération des coûts salariaux profitent aux entreprises. Le secteur automobile tourne à 90% des capacités de production. Le textile, la chimie, les transports présentent des risques modérés aux yeux de l'assureur. Seul le secteur de la métallurgie présente un risque élevé.

En Europe, la reprise de l'investissement n'est pas encore d'actualité

En Europe, l'amélioration est lente mais perceptible. Après -0,4% en 2013 et +0,8% en 2014, Coface escompte une légère reprise (+1,2% en 2015) pour la zone Euro. Globalement, la situation des entreprises européennes s'améliore : « les marges se redressent et les faillites sont en baisse » même si elles restent élevées dans plusieurs pays dont la France (62 000).

La bonne nouvelle vient du Portugal qui retrouve le chemin de la croissance (1,2%). Ces signes d'amélioration sont toutefois insuffisants pour relancer l'investissement dans une Europe

confrontée à l'incapacité des Etats à sortir de leur endettement et à la montée des partis hostiles à la construction européenne à l'instar de Syriza en Grèce. Pour éviter le risque déflationniste, l'assureur salue l'action forte de la BCE, une action qui « ne sera toutefois pas suffisante pour relancer de manière significative l'appétit d'investissement dans l'économie réelle ».

Quand les BRICS deviennent les "6 fragiles"

A quelques exceptions près (Vietnam et Sri Lanka dont les évaluations ont été revues à la hausse), les Emergents sont confrontés au retour des crises dites "traditionnelles", notamment le groupe des "6 fragiles" (Brésil, Inde, Indonésie, Turquie, Afrique du Sud, Russie) confrontés au retour des vieux démons : volatilité des changes, sortie de capitaux. Dette privée à la hausse et ralentissement économique (-3% pour la Russie en 2015) ont déjà conduit l'assureur à revoir à la baisse son évaluation risque pays l'année dernière (dégradation de la Turquie, de la Russie). En Amérique latine, le Venezuela et l'Argentine, interdits de refinancement auprès du FMI, ont trouvé un nouveau prêteur : la Chine, « pourvoyeur de liquidités » en dernier ressort.

Chine : le risque entreprises augmente

Enfin, la Chine passe sous surveillance négative. Le ralentissement de la croissance chinoise (7% en 2015) fait craindre à l'assureur l'augmentation d'un certain nombre de risques : surcapacités dans divers secteurs dont la métallurgie et la construction. Mais c'est surtout la dette privée (200% du PIB en 2014 contre 130% en 2008) et l'accélération du crédit bancaire qui inquiète le plus. Si les grands groupes étatiques n'ont guère de difficultés à se financer, les petites et moyennes

entreprises du secteur privé n'ont d'autres choix que de se financer, à des coûts très élevés, auprès d'offices dont les pratiques sont peu transparentes. La pratique du "shadow banking" n'est pas nouvelle mais c'est son ampleur qui inquiète de plus en plus. Alors que les autorités engagent des réformes pour réorienter leur modèle économique vers davantage de consommation et moins d'investissement, « l'endettement colossal des entreprises privées ne pourra plus être systématiquement refinancé » souligne l'assureur. Résultat : des difficultés de paiement sont à craindre.

S.Etaix

Déflation en zone Euro "Tirer les leçons de la situation japonaise"



Pour Jean Pisany Ferry, « le risque de déflation est présent, il faut tirer les leçons de la situation japonaise. La BCE a pris ses responsabilités, c'est une bonne chose mais elle n'est pas la seule à pouvoir agir. Aux Etats de prendre aussi leur responsabilité ».

Le commissaire général à la stratégie et à la prospective appelle davantage de coopération entre la BCE, la Commission, la BEI, les gouvernements nationaux et les partenaires sociaux dans les différents pays de la zone euro.

S.E.

Shanghai : construction d'une tour.
Très endettées de nombreuses
entreprises chinoises présentent un
profil de plus en plus risqué.
La métallurgie et la construction sont
des secteurs en surcapacité.



Crédit : STR

Modification des évaluations risque pays (Coface - Janvier 2015)

RECLASSEMENTS		
PAYS	Evaluations précédentes	Nouvelles évaluations
République Tchèque	A4	A4 ↗
Portugal	B	B ↗
Sri Lanka	C	B
Vietnam	C	C ↗
DÉCLASSEMENT		
Chine	A3	A3 ↘

**En Europe,
l'amélioration est lente
mais perceptible**

LES MAGAZINES

LES GUIDES

LA LETTRE
INTERNATIONALE

LES SALONS

L'ASSISTANCE

LES FORMATIONS

L'INGÉNIERIE FINANCIÈRE

Vos informations pratiques AU QUOTIDIEN

L'information est votre facteur majeur de réussite à l'international. Nous vous fournissons une information experte, indépendante et réellement efficace.

Les éditions Classe Export vous font bénéficier :
de dossiers pratiques sur des pays et leurs marchés,
de sujets techniques sur le commerce international,
de témoignages clés de spécialistes à l'étranger ou d'exportateurs, des actualités de l'international et de contacts utiles pour votre développement.

Editions de référence pour les entreprises qui se développent à l'international

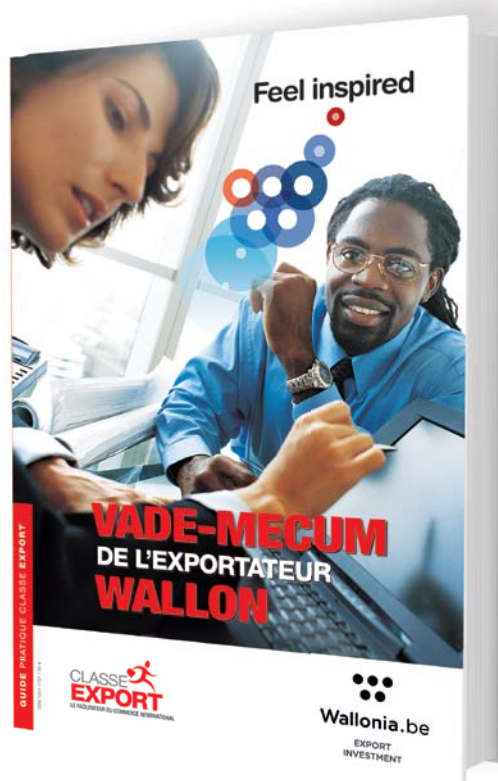
DÉCOUVREZ LE MAG EN LIGNE

Les éditions
**CLASSE
EXPORT**

LE FACILITEUR DU COMMERCE INTERNATIONAL

VADE-MECUM DE L'EXPORTATEUR WALLON

L'AWEX partenaire naturel de tous les exportateurs wallons, lance ce Vade-Mecum pour les aider et servir leurs projets de développement. Ce recueil d'informations pratiques et de partage d'expériences est co-édité avec le magazine Classe Export spécialisé dans le Commerce international. Il vous permettra d'affiner vos stratégies d'implantation à l'étranger et facilitera vos approches des marchés internationaux.



Pour obtenir ce guide :

Service communication de l'AWEX
mc.duchene@awex.be

ou

<http://magazine-classe-export.com>

Parmi les nombreux projets de recherche développés par l'Union européenne, Eurêka mérite certainement un coup de projecteur. Avec l'aide des pôles wallons Biowin, Mecatech et Skywin, la Direction Générale opérationnelle du Service Public Wallonie pour l'emploi, l'économie et l'emploi (DGO6) a lancé un appel bilatéral avec la Suisse pour des projets de recherche appliquée. Avec un total de 18 projets soumis lors du premier appel de 2015, dont 14 incluant des partenaires wallons (et 11 éligibles au financement), plusieurs millions d'euros devraient être consacrées pour les trois années à venir au profit de la recherche conjointe avec la Suisse.

Eurêka une initiative bien trouvée

Eurêka, c'est quoi ? C'est une initiative européenne dont l'objectif est de stimuler la compétitivité européenne via son soutien aux entreprises, centres de recherche et université qui mettent en œuvre des projets paneuropéens de développement de produits, procédés ou services innovants.

Ce qui différencie Eurêka de projets similaires, c'est sa philosophie. En effet, les projets déposés dans le cadre d'Eurêka sont initiés par les industriels eux-mêmes et non via des appels à propositions. Ce sont donc les partenaires qui définissent leur projet de recherche orienté vers le marché et décident ensemble de ses objectifs, du coordinateur, des partenaires, de la contribution de chacun et de la manière dont chaque partenaire utilise les résultats.

Stimuler la compétitivité européenne

Les projets de tout type peuvent donc être éligibles et bénéficier d'un business plan de qualité. Ces projets sont en général le fait de petites et de moyennes entreprises. La condition fondamentale pour pouvoir bénéficier d'un financement de la Wallonie dans le cadre d'un projet EUREKA est l'existence de retombées adéquates à terme pour le tissu socio-économique wallon. Notamment, à cette fin, un partenaire industriel wallon doit jouer un rôle actif et à part entière dans le plan de travail de la recherche.

L'avantage de cette coopération entre la Wallonie et la Suisse, c'est que la Belgique et la Suisse sont deux pays en de nombreux points semblables au cœur de l'Europe qui partagent une même langue en commun. De plus, la Suisse figure depuis un certain temps en pole position sur les classements internationaux en matière d'innovation.

Avec 3% de son PIB investi dans la recherche et le développement en 2013, dont deux tiers effectués par le secteur privé, la Suisse avait déjà atteint les objectifs européens pour 2020, sept années à l'avance. Ce succès peut être expliqué par l'obligation vitale du système économique suisse à innover.



Avec un coût de la vie parmi les plus élevés au monde (place disputée avec la Norvège) et un salaire moyen mensuel de plus de 5 000 euros, l'économie suisse crée principalement des produits et services à très haute valeur ajoutée. Les autorités suisses, sensibles aux développements de la science et de la technologie au niveau européen ont établi une liste de pays et régions à haut potentiel. Dans cette perspective, un appel bilatéral a été négocié entre les agences de financement de la Wallonie (DGO6) et de la Suisse (SEFRI) dans le cadre du programme européen Eureka. Ces investissements devraient donner lieu dans moyen terme (3-5 ans) à la création de licences, brevets, spin-offs ou start-ups générant in fine des emplois dans les deux pays.

Etant donné ce contexte et la volonté de décroisement entre l'AWEX et WBI, les actions commerciales (AWEX) sont désormais couplées aux actions partenariales en recherche et innovation (WBI). Avec la représentation économique et le bureau de liaison scientifique, les entreprises wallonnes peuvent bénéficier d'une expertise unique et des contacts intéressants sur l'ensemble de la chaîne de l'innovation en Suisse.

Awex

LIEU	VILLE	ACTIONS	SECTEURS
MAI			
Pologne	Poznan	GREEN POWER - ECO POWER (stand de promotion)	Energie (électricité, gaz, vent, pétrole...)
Afrique du Sud	Johannesbourg	AFRICA HEALTH (stand de prospection)	Médical et paramédical - Santé - Sciences du vivant
Afghanistan	Kaboul	Journée de contacts et Exposition de catalogues	Multisectoriel
Chine	Shanghai + Guangzhou + Shenzhen	BIOTECH + Mission de prospection	Biotechnologies
Israël	Tel Aviv	BIOMED	Biotechnologies
Italie	Milan	TUTTOFOOD (stand collectif)	Agro-industrie - Alimentation - Horeca - Gastronomie
Suisse	Genève	VITAFOODS (stand collectif)	Agro-industrie - Alimentation - Horeca - Gastronomie
Allemagne	Munich	TRANSPORT LOGISTIC (stand de prospection)	Transport (infrastructures routières, ferroviaires, aériennes et portuaires)
Pays-Bas	Amsterdam	PLMA (stand collectif)	Agro-industrie - Alimentation - Horeca - Gastronomie
JUIN			
Italie	Milan	Exposition universelle MILAN 2015	Décoration - Art de la table - Mobilier/ Design - Mode et accessoires
Belgique	Bruxelles	Invitation de journalistes étrangers au festival Madifesto (mode)	Décoration - Art de la table - Mobilier/ Design - Mode et accessoires
Luxembourg	Luxembourg	Greater Region Business Days (stand d'information)	Multisectoriel
Liban	Beyrouth	PROJECT LEBANON (stand collectif)	Construction (pierres et marbres, bois, ingénierie...)
Malaisie	Kuala Lumpur	OGA (stand collectif)	Energie (électricité, gaz, vent, pétrole...)
Etats-Unis	Philadelphie	BIO (stand collectif)	Médical et paramédical - Santé - Sciences du vivant
France	Paris (Le Bourget)	S.I.A.E. (stand collectif)	Aéronautique - Aérospatial
Afrique du Sud	Johannesbourg	AFRICA BIG 7 (stand collectif)	Agro-industrie - Alimentation - Horeca - Gastronomie
Etats-Unis	New-York	I.F.F.C.S. (stand collectif)	Agro-industrie - Alimentation - Horeca - Gastronomie

Mission princière au Qatar et aux Emirats Arabes Unis sous la présidence de SAR la Princesse Astrid

Infos et inscription : www.credendogroup.com

Les Émirats arabes unis et le Qatar : une diversification économique en marche

L'accumulation de capitaux devrait permettre aux Émirats arabes unis (EAU) et au Qatar de faire face à la chute du prix du pétrole à court terme. Cette baisse des cours devrait contribuer à accélérer une diversification économique indispensable.

EAU : Abu Dhabi et Dubaï présentent le plus de potentiel économique. Abu Dhabi et Dubaï constituent les deux pôles économiques les plus développés des EAU. Le premier dispose de la meilleure assise financière de la région tandis que le second a fortement diminué sa vulnérabilité aux dettes issues de la crise immobilière de 2009.

Le Groupe Credendo évalue le risque politique à court, moyen et long termes des EAU comme plutôt faible (catégorie 2 sur une échelle de 1 à 7). Le risque commercial systémique est acceptable. Sur une échelle de A à C, il est classé dans la catégorie moyenne B.

Le Qatar : une solide liquidité extérieure fait du pays une destination peu risquée à court terme pour les exportations

Grâce aux réserves financières très importantes que le Qatar a pu constituer, il peut faire face à une chute des prix pétroliers à court terme, à l'instar des Émirats arabes unis et même mieux qu'eux grâce à son endettement inférieur à court terme. À moyen et long termes, la situation est moins favorable au vu de l'endettement global plus important du Qatar.

Le Groupe Credendo évalue le risque politique à court terme du Qatar comme faible (catégorie 1 sur une échelle de 1 à 7). Le risque politique à moyen et long termes est évalué comme modéré et relève de la catégorie 3. Le risque commercial systémique est évalué comme faible. Sur une échelle de A à C, il est classé dans la catégorie A, soit la meilleure catégorie.

STIMMED

SALON DU TRANSPORT INTERNATIONAL ▼ MULTIMODAL DE LA MÉDITERRANÉE

CLASSE
EXPORT

PALAIS DES CONGRÈS

PARC CHANOT - MARSEILLE

27 & 28 MAI 2015

l'antenne

les transports au quotidien

**Le rassemblement
des chargeurs
et opérateurs
de transport de la
Méditerranée**

STIMMED

CLASSE
EXPORT

l'antenne

**22,720 kg
54,500 lb**

3^e édition

En 2 jours, disposez d'opportunités ciblées et de contacts qualifiés :

soyez au cœur du réseau transport

www.salon-stimmed.com

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