

BREXIT

ÊTES-VOUS PRÊT ?

Pologne
Un pays plein d'atouts



Portrait
Olivier de Wasseige



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

CLASSE 
EXPORT Wallonie

N° 32

Decembre/Janvier 2021



Actualités

Retrouvez l'ensemble de l'actualité du commerce International



Portrait personnalité

Olivier de Wasseige (UWE) par rapport au rebond de la Wallonie



BREXIT

Ce qu'il faut faire au 1er Janvier 2021



Dossier secteur

E-commerce
Une opportunité de se développer à l'international



Stratégie Export

AMB stratégie à l'exportation
Ecosteryl



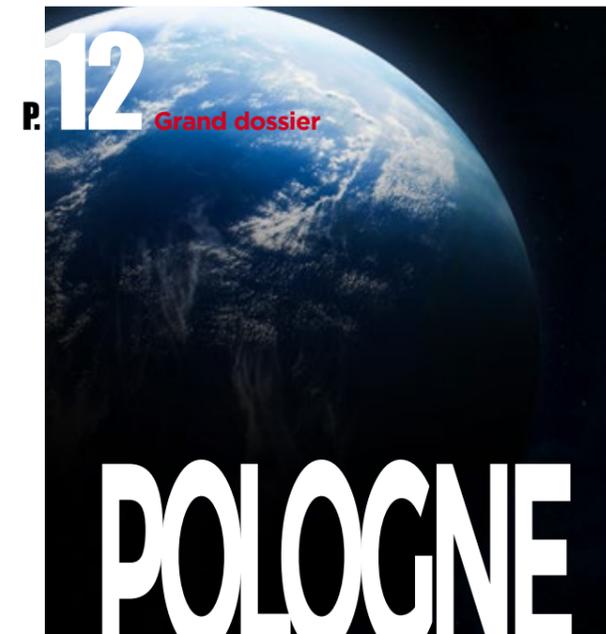
Leader Mondial

Alterface Change les TIC en émotion



Petit dossier pays

Ethiopie Un pays méconnu en plein essor



CEC

Interview Eric Santkint



Autre Awex

Dossier réforme des incitants financiers et mesures rebond



Autre Awex

Conséquences indirectes de la crise sanitaire sur les entreprises


IMPRIM'VERT®


AGRI OJD
MISE EN DISTRIBUTION

ÉDITEUR
LINKATEAM SAS Classe Export
2 Quai Jean Moulin
69001 LYON
Téléphone : 04 72 59 10 10
Fax : 04 72 59 03 16
info@classe-export.com
www.classe-export.com

DIRECTEUR DE PUBLICATION
Marc Hoffmeister
RÉDACTEUR EN CHEF
Marc Hoffmeister

RÉDACTION
redaction@classe-export.com
Ont participé à ce numéro :
Marc Hoffmeister
Jacqueline Remits, Alain Braibant,
Mégane Danneels, Aurélie Cardon et
Mathieu Cavillot

RÉALISATION
Maquette : Fabien Biard
Crédits photos : Fotolia/ Freepik /
Classe Export / Pixabay /
X - Tous droits réservés

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

IMPRESSION
IMPRIMERIE BRAILLY
62 Route du Millénaire,
69230 Saint-Genis-Laval
Dépôt légal à parution
N°ISSN 1254-1737
N° de commission paritaire :
0112 T 85960
Agrément Belgique : P916920
Magazine francophone
du commerce international
5 numéros par an
Diffusion : gratuite
Prix hors abonnement 9,00 €
Tirage France & Belgique :
30 000 exemplaires

Chère lectrice, cher lecteur du Classe Export édition Wallonie,



Cela fait maintenant près de six ans que l'AWEX a décidé de collaborer avec la société française « Classe Export » pour l'édition et la publication d'une version wallonne du magazine économique Classe Export.

Au fil des mois, vous avez pu découvrir des marchés européens et extracontinentaux sur lesquels il est intéressant de se pencher pour l'exportation, des portraits et success stories d'entreprises et entrepreneurs wallons, des leaders mondiaux en Wallonie ainsi que toutes les actualités de l'AWEX (agenda, retours de missions, aides aux entreprises, etc.) et bien plus encore.

Notre but était, comme vous l'avez compris, de pouvoir mettre en avant celles et ceux qui contribuent à l'économie wallonne au travers de leur internationalisation et succès à l'étranger mais également de pouvoir aider ceux d'entre vous qui hésitent encore à faire le premier pas vers cette belle aventure qu'est l'exportation.

Mais toutes les bonnes choses ont une fin. Nous avons à cœur de renouveler nos moyens de communication et

de vous donner envie de nous suivre, c'est pour cela que nous avons décidé, d'un accord commun, de mettre fin à la collaboration avec ce 32ème et dernier numéro.

L'AWEX souhaitait remercier ses partenaires et collaborateurs pour ces belles années de travail en commun : Marc Hoffmeister, CEO de Classe Export ; sa collaboratrice et directrice du bureau de Paris, Marie-Laure Biard ; les journalistes attirés à la rédaction : Jacqueline Remits et Alain Braibant ; ainsi que toutes les personnes qui ont fait partie du comité de rédaction interne à l'AWEX et les personnes « de l'ombre » qui ont travaillé sur la mise en page, l'impression, la distribution du magazine, etc.

Nous continuerons bien entendu à vous nourrir des diverses actualités concernant notre région, nos actions et toute autre information utile à vos activités et vous remercions une fois encore pour votre fidélité.

A bientôt,

Pascale DELCOMMINETTE
Administratrice générale



Pourquoi contribuer aux objectifs de développement durable ?

Quels sont les bénéfices directs
pour mon entreprise ?

Quelles aides et subsides pour
soutenir ma transition durable ?

Existe-t-il des *partenaires* ou
des *réseaux* pour m'aider ?



Sustainable
Wallonia



Schtroumpf alors ! Premier parc d'attractions ouvert à Shanghai

Le premier parc d'attractions au monde consacré aux Schtroumpfs a ouvert ses portes fin mai 2020 près de Shanghai. Sur un espace intérieur de plus de 9 000 m², trois zones thématiques comptant 29 attractions (comme les montagnes russes Smurfs Berry Factory, la maison fantôme interactive de Gargamel et le manège 3D Swamp Adventure Dark) ont été créées à l'échelle des lut us. Elles permettent aux visiteurs d'avoir l'impression d'être l'un des petits héros célèbres de Peyo. Le parcours commence par la forêt fantastique (2 500 m²) qui comprend plusieurs grandes attractions et constitue la porte d'entrée de deux autres zones. Dans le merveilleux village des Schtroumpfs (3

000 m²), les enfants peuvent rencontrer leurs héros préférés, explorer et jouer dans leurs maisons champignons. Différents manèges leur permettent de découvrir la vie quotidienne des Schtroumpfs. Enfin, dans la maison de Gargamel (2 500 m²), l'ennemi juré des Schtroumpfs, les visiteurs vivront des moments palpitants en essayant de sauver les lutins capturés par le sinistre sorcier et devront tenter de s'échapper de sa maison. Ce parc est le fruit d'une collabora-



tion entre le groupe chinois Shimao Property Holdings, IMPS, la société wallonne basée à Genvai qui gère les droits des Schtroumpfs, et KCC Entertainment Design, spécialiste belge des parcs à thème. Deux ans auront été nécessaires pour construire cet espace intérieur. Dans l'ensemble du parc, le projet intègre les 17 objectifs de développement durable des Nations Unies et de l'Unicef, soutenus depuis plusieurs années déjà par les Schtroumpfs. Il invite les visiteurs à rejoindre l'Equipe des Schtroumpfs pour contribuer tous ensemble à la création d'un monde meilleur.

Tondeuses wallonnes sur un aéroport norvégien : première mondiale



Des tondeuses wallonnes, fabriquées à Wavre plus précisément, sont désormais actives sur les pistes de l'aéroport international de Stavanger en Norvège. En effet, Yamabiko Europe, mieux connue sous son ancien nom de Belrobotics, a vendu 26 tondeuses-robots après deux ans de phase de tests. Une première mondiale. Ces machines wallonnes sont chargées de couper court les herbes des espaces de sécurité aux abords du tarmac sur 56 hectares. Le marché des aéroports civils et militaires dans le monde, certains se montrant intéressés, est donc ouvert à cette société du Brabant wallon qui peut se permettre d'avoir des objectifs à l'export particulièrement ambitieux. Pionnière de l'industrie robotique, la société Belrobotics a ouvert le marché

commercial du robot au début des années 2000 et continue depuis à améliorer constamment la qualité de ses machines. Ses tondeuses robotiques sont chargées de l'entretien de terrains de sports de renommée mondiale (football, rugby, golf, etc.), de jardins privés et d'espaces verts aux alentours de bureaux, d'hôpitaux, d'hôtels, de clubs privés, d'infrastructures officielles, etc., des surfaces allant jusqu'à 30 000 m². Yamabiko Europe est leader mondial à l'échelle industrielle des tondeuses automatiques pour grandes surfaces. En tant que membre à part entière du groupe Yamabiko, cette société belge intensifie son influence en Europe et commence à distribuer ses produits et applications en Amérique du Nord, au Japon et dans d'autres pays dans le monde. Basée au Japon, Yamabiko est une société multinationale leader sur le marché japonais et américain avec une présence grandissante en Europe, en Asie et ailleurs. Cotée à la bourse de Tokyo, elle produit et vend de l'équipement horticole, des machines agricoles et industrielles. Depuis fin 2014, elle est actionnaire principal de la société de Wavre qui emploie actuellement une cinquantaine de personnes.

La Sabca : dans les fusées Ariane 6

Le constructeur aérospatial belge Sabca a signé avec Ariane Group un contrat de production industrielle pour le lanceur de dernière génération, Ariane 6. Ce contrat porte sur la fourniture de systèmes d'actuation des tuyères d'échappement. Ce sont des éléments indispensables qui permettent aux fusées de réguler, stabiliser et orienter leur poussée, de la diriger. Il s'agit des seules pièces mobiles d'Ariane présentes à différents étages de l'appareil. Ces équipements de haute technologie seront fabriqués dès la fin de cette année avec une garantie de 45 emplois à la clé. Le contrat porte sur les six premières années, mais est appelé à être prolongé. Ce nouveau lanceur devrait être deux fois moins coûteux que son prédécesseur,

Ariane 5, tout en étant plus performant et polyvalent. Il est, entre autre, destiné à concurrencer les lanceurs américains et chinois de constellations de satellites. Alors qu'il était attendu pour la fin de cette année, le premier vol d'Ariane 6 a récemment été reporté au second trimestre 2021. La Sabca a été récemment vendue par Dassault à la SPFI, le holding public d'investissement belge, et Sabena Aerospace. Redevenue entièrement belge et déjà présente dans Ariane 5, elle pérennise ainsi sa présence dans le projet Ariane. Ce contrat permettra de maintenir sa diversification dans ses sources de revenus indispensables. La moitié de son chiffre d'affaires environ étant issu



de l'aéronautique civile, un secteur très impacté par les effets du Covid-19, les filières spatiales et militaires ont donc d'autant plus leur intérêt. La Sabca espère un retour financier d'environ de 25 à 30 millions d'euros par an une fois que le programme Ariane 6 atteindra sa vitesse de croisière, autour de dix lancements par an. L'aérosatial européen semble donc avoir de beaux jours devant lui.

Millésime : une nouvelle gamme de chocolats pour Néogourmets

La manufacture liégeoise Millésime Chocolat a été choisie pour produire la nouvelle gamme de chocolats de la marque française de biscuits bio Néogourmets soutenue par le chef étoilé Thierry Marx. La nouvelle gamme de chocolats produite par Millésime se composera de tablettes de chocolat, mais également de fruits secs enrobés de chocolat pour une pause plaisir 100 % saine et gourmande. Après avoir signé son premier contrat avec les Etats-Unis, Millésime Chocolat poursuit son ascension à l'international et s'impose depuis l'été sur le marché anglais. En effet, le plus gros distributeur anglais de produits sucrés haut de gamme a choisi l'ensemble de la gamme de Millésime Chocolat (tablettes de chocolat, pâtes à tartiner...) pour la distribuer en Angleterre. Et la success-story ne s'arrête pas en si bon chemin. C'est accompagné d'un nouveau partenaire que Millésime Chocolat ouvre sa première enseigne au sein des Galeries Royales à Bruxelles. Un endroit prestigieux où sont déjà installés quelques-uns des meilleurs chocolatiers belges. La manufacture Millésime, basée à Seraing, y présentera, bien entendu, l'ensemble de sa gamme : tablettes, carrés, pâtes à tartiner, orangettes, truffes... mais également la nouvelle palette Néogourmets. Millésime Chocolat, fondée par Jean-Christophe Hubert et sa femme Isabelle



Gielen, travaille directement à partir de fèves de cacao, ce qu'on appelle « Bean-to-Bar ». Elle produit exclusivement du chocolat millésimé issu d'un seul terroir. Pour faire face à son développement, la chocolaterie multi-primée s'est installée dans des locaux plus vastes à Seraing. La marque est aujourd'hui distribuée dans plusieurs centaines de points de vente dans le monde dont quelques dizaines en Belgique. Pour se faire connaître encore davantage, elle participe à des foires et salons internationaux soutenue en cela par l'AWEX.



© Pacebel

Centre Spatial de Liège : 13 M d'euros de l'Europe pour deux projets

Le Centre Spatial de Liège (CSL) se voit attribuer 13 millions d'euros par l'Europe afin de développer deux projets qui embarqueront à bord des missions spatiales Sentinel 7 et Sentinel 8 du programme européen Copernicus, le plus vaste programme d'observation de la Terre mis sur pied par l'Agence spatiale européenne (ESA). Les projets du CSL embarqueront à bord des satellites O²M (Carbon Dioxide Monitoring) et LSTM (Land Surface Temperature Monitoring), qui

correspondent aux missions Sentinel 7 et 8 qui devraient être lancés à partir de 2026. Pour le premier projet, qui va mesurer la densité de CO² atmosphérique, le CSL est en charge du design, de la fabrication et de la validation du « Calibration Unit ». L'ESA vise à lancer le CO²M d'ici la fin de 2025 et devrait fournir des données à partir de 2026 pour soutenir le deuxième bilan mondial des émissions de gaz à effet de serre qui sera conclu en 2028 par les pays participants à l'accord de Paris. Le second financement concerne la mission LSTM dont l'instrument va permettre de cartographier la température de surface de la planète et les

taux d'évapotranspiration, la vapeur d'eau émise par les plantes en croissance avec une résolution 400 fois plus fine que celle actuellement mesurée depuis l'espace. Pour cette partie, le CSL prendra en charge la fabrication et la caractérisation des diffuseurs de même que les essais environnementaux de l'instrument complet. Le Centre Spatial de Liège, le centre de recherches appliquées de l'Université de Liège, est le premier institut d'instrumentation spatiale, de recherches technologiques et d'essais. Il est spécialisé dans la conception, le développement, l'intégration, la qualification, l'étalonnage d'instruments spatiaux.

Premier train de marchandises entre Chengdu et Liège

La ligne ferroviaire entre Chengdu et Liège est ouverte. Le premier train de marchandises en provenance de Chengdu, capitale de la Province du Sichuan en Chine et transportant du matériel médical à destination du Royaume-Uni, est arrivé à Liège en juin. Cette nouvelle connexion fait passer à trois le nombre de villes chinoises reliées à Liège par la voie ferroviaire, les deux autres villes étant Zhengzhou, de la Province du Henan, et Yiwu, de la Province du Zhejiang. Cette ouverture renforce encore la position de Liège comme plateforme logistique de redistribution en Europe. Ce premier train de fret a quitté Chengdu le 24 mai et est arrivé sur la plateforme Liège Logistics le 7 juin dernier. Le train a longé la nouvelle route de la soie depuis la Chine à travers le Kazakhstan, la Russie et la Biélorussie entrant dans l'Union européenne au poste frontière de Brest - Terespol. Après le passage des procédures douanières, le train a traversé la Pologne et l'Allemagne jusqu'en Belgique, transportant 41 conteneurs. Il devrait être suivi bientôt d'une dizaine d'autres trains complets de matériel médical contre le Covid-19 à destination des hôpitaux britanniques. Ce nouveau service opère deux fois par semaine. « Aujourd'hui, l'e-commerce est

devenu une part intégrante de l'économie et a modifié la façon dont les produits sont conçus, commercialisés et livrés, analyse Michel Kempeneers, COO Overseas à l'AWEX. Dans cette perspective, cette nouvelle ligne de fret ferroviaire entre Chengdu et Liège vient compléter la gamme de liaisons multimodales de fret disponibles en Wallonie permettant à toutes les parties prenantes de choisir la solution logistique la plus appropriée. » Selon Bernard Piette, Directeur Général de Logistics in Wallonia, « Liège est sans aucun doute devenue l'un des pôles logistiques les plus importants en Europe. Ceci est le résultat des efforts combinés d'entreprises privées et des pouvoirs publics ». Pour Luc Partoune, CEO de Liege Airport, « après la connexion de fret ferroviaire entre Liège et Zhengzhou, cette liaison avec la ville de Chengdu accroît la flexibilité de l'offre aux importateurs et expéditeurs européens. Le commerce entre Liège et la Chine augmente très rapidement. Bien que Liege Airport soit enraciné dans le fret aérien, nous pensons que le développement ferroviaire sur notre site représente une grande valeur ajoutée ». De nombreux opérateurs choisissent désormais la Wallonie comme plateforme de redistribution en Europe.

AEPS : un repositionnement stratégique grâce au confinement

La société montoise AEPS (Aviation English Private School) a trouvé dans le confinement l'occasion idéale pour concrétiser une idée d'évolution de l'entreprise qui, jusque-là, n'arrivait pas à décoller. Le projet de passer du présentiel au web pour ses cours d'anglais « aviation » et tests d'évaluation date d'il y a deux ans lorsque la société a ouvert sa filiale française. Elle compte désormais des bureaux à Mons, Bordeaux et à Bourget. La société a adopté une so-

lution de visio-conférence juste avant le confinement. Désormais prête à proposer ses services à distance, la société a vu s'ouvrir de nouveaux marchés. Ainsi, elle a formé une dizaine de pilotes d'hélicoptères en Birmanie. Les bureaux qui engendrent des frais fixes sont devenus moins nécessaires. A terme, après une période de transition, elle pourrait cesser toute activité en présentiel pour une méthodologie de blended learning alliant apprentissage à distance et vision en face



Olivier Thaon et Juliette Bodson

à face tout en conservant ses partenariats en Nouvelle-Calédonie, à la Réunion et aux Antilles qui permettent de travailler par pôles horaires. Dématérialiser son offre lui permettrait aussi d'être encore plus flexible. A condition, évidemment, que le secteur aéronautique reprenne son envol. Mais pour AEPS, le ciel devrait rester au beau fixe et la société montoise compte bien garder le cap.

Horse-Pass : plateforme en ligne de commerce de chevaux

Durant la crise sanitaire, certains ont bien tiré leur épingle du jeu et, par leur créativité et leur esprit innovant, ont réussi à réinventer leur activité. C'est le cas de Christophe Ameeuw, propriétaire des Ecuries d'Ecaussinnes et fondateur d'EEM (Equestrian Events Management) en 2009 qui organise certains parmi les

Ameeuw a créé Horse-Pass, la première plateforme en ligne de commerce de chevaux de sport en Europe et dans le monde. Ce nouvel outil digital met directement en relation acheteurs et vendeurs sans intermédiaire ni frais de transactions. Les potentiels acheteurs peuvent y effectuer des recherches, mais aussi échanger avec les vendeurs via une messagerie ou encore ajouter les chevaux qui les intéressent à une « wishlist ». L'originalité du concept consiste à proposer, en parallèle, des événements pour valoriser les chevaux mis en vente. Ceux participant aux Horse-Pass pourront également être sélectionnés pour des enchères en ligne par The Auction quelques jours après des événements. Pour Christophe Ameeuw, « dans le monde de demain, l'univers équestre se transforme pour répondre aux nouveaux comportements. La réinvention passe par la modernisation, la transparence et la fiabilité du processus de vente et d'achat du cheval de sport. Je crois vraiment que c'est le bon moment pour lancer le modèle Horse-Pass ».

plus grands concours de sauts d'obstacles internationaux avec des événements équestres inédits partout dans le monde. En 2015, les Ecuries d'Ecaussinnes ont également ouvert une académie internationale qui propose aux cavaliers amateurs un programme d'entraînement complet et de haut niveau. En s'associant aux équipes des enchères en ligne The Auction, Christophe

Acte : un gros contrat décroché en Chine

C'est lors de la mission princière menée en novembre 2019 en Chine que Vincent Colard, directeur général d'Acte, producteur d'échangeurs de chaleur, a renforcé ses contacts avec une société chinoise Enn Energy Power Technology au point qu'un contrat de près d'un million d'euros a été signé, assurant à l'entreprise liégeoise plus d'un an de production. Elle livrera plusieurs dizaines d'échangeurs de chaleur à son partenaire pour améliorer les performances de micro-turbines à gaz. Installée à Grâce-Hollogne, la société Acte a été fondée voici trois ans par Vincent Colard, développeur de micro-turbines à gaz qui cherchait lui-même à acheter des récupérateurs de chaleur adaptés aux contraintes de ce domaine spécifique. Ne trouvant pas de solution répondant à ses attentes de performances, il décide d'étudier lui-même les besoins du marché. La société est créée dans le but de mettre en vente un récupérateur de chaleur de turbines



Vincent Colard

à gaz innovant et efficace. En quelques années, l'objectif est atteint et Acte est né. Avec plus de 14 ans d'expérience en recherche et développement, et grâce à ses partenaires industriels, la société a développé et produit des échangeurs de chaleur performants dédiés aux applications de turbines à gaz ou à la récupération de chaleur fatale des fumées. Aujourd'hui, ses gammes sont internationalement reconnues et approuvées pour leurs hautes performances. Ces innovations sont une référence pour les industries dont l'objectif est de faire de l'économie d'énergie et de la récupération de chaleur une priorité.

Spacebel lance ScanWorld

Une constellation de satellites pour observer la Terre. La société spatiale Spacebel, en collaboration avec la SRIW (Société Régionale d'Investissement de Wallonie), vient de créer ScanWorld, un projet de constellation de satellites destinés à l'observation des ressources naturelles de la Terre, nous apprend L'Echo. ScanWorld sera le propriétaire et l'opérateur de la constellation, ainsi que des données générales, dont elle assurera la commercialisation. Ces images et ces informations seront fournies par une petite constellation de cinq à dix satellites d'observation, dits « hyper-spectraux ». L'hyper-spectral permet la représentation d'une scène suivant un grand nombre de bandes spectrales. Cette technologie, qui peut être comparée au scanner dans l'imagerie médicale, offre de nouvelles perspectives en matière de gestion de l'agriculture, des forêts et de la pollution.

Vous souhaitez développer votre entreprise dans ce monde en pleine évolution?

Marine André
fondatrice et gérante, Bee Nature

Adaptez-vous à demain.

Marine a senti qu'il était temps que sa société reçoive le soutien nécessaire pour se déployer. Elle a donc contacté Enterprise Europe Network pour explorer toutes les opportunités disponibles pour les PME dans l'Union européenne. Enterprise Europe Network l'a aidée à trouver le support adéquat.

Découvrez comment Enterprise Europe Network peut soutenir vos activités :

Wallonie - eenwallonie.be
Bruxelles - brusselsnetwork.be



L'Europe à la portée de votre entreprise.

OLIVIER DE WASSEIGE

CEO de l'Union Wallonne des Entreprises

Il faut booster les exportations

Depuis le mois de mars 2020, la crise du coronavirus a touché de plein fouet le monde des entreprises. Le « patron des patrons » wallons, Olivier de Wasseige président de l'UWE, l'Union wallonne des entreprises, fait le point au terme d'une année particulièrement difficile.

CE : Quel est l'état d'esprit des entreprises après plus de six mois de crise sanitaire ?

ODW : Les résultats de l'enquête de l'ERMG (Economic Risk Management Group), fin août montraient que les chefs d'entreprise étaient plus pessimistes qu'en juin, après le déconfinement. En raison, notamment, de la faiblesse de la demande et de la pression sur les prix, nombre d'entreprises à vendre à un prix plus faible, voire à perte. A cela s'ajoute la fin du moratoire sur les faillites. On s'attend à un afflux dans le courant de ce dernier trimestre et à des pertes d'emplois importantes. On constate d'ailleurs déjà une augmentation significative des PRJ (procédure de réorganisation judiciaire). De plus, les aides gouvernementales vont s'arrêter, sauf dans certains secteurs particulièrement affectés comme l'Horeca ou l'événementiel. Il y aura toujours le chômage économique mais il est moins avantageux que le chômage pour cause de force majeure. Tout cela nous fait dire que la crise devrait se prolonger en 2021 : on prévoit une chute du volume des affaires de l'ordre de 10 % et une perte de 30 à 50.000 emplois. Tout cela pèse sur le moral des patrons wallons.

CE : Quels sont les secteurs les plus fragilisés ?

ODW : Les secteurs de l'Horeca et de l'événementiel sont donc particulièrement touchés, de même que les services aux collectivités. Le secteur des transports souffre indirectement

de la stagnation des affaires. Au niveau industriel, c'est l'aéronautique qui est le secteur le plus affecté, en raison des incertitudes qui pèsent sur le transport aérien. Il faudra plusieurs années pour que l'activité retrouve son niveau de début 2020, on parle de 2023, voire 2024. Or, le secteur de l'aéronautique est très développé en Wallonie, avec des sociétés comme Sabca, Sonaca ou Safran Aero Boosters. Sans compter les sous-traitants, petits et grands ! Toute une filière va souffrir dans les prochaines années. Il faudra absolument intensifier les formations, en premier lieu pour ceux qui vont perdre leur travail mais qui pourraient le retrouver quand la crise sera passée. Il faut à tout prix les maintenir dans le circuit.

CE : A contrario, il y a des secteurs qui ont tiré leur épingle du jeu et ont même profité de la crise ?

ODW : Oui, mais pas dans les mêmes proportions. Ce qui me pousse à un certain optimisme, c'est la réactivité, l'inventivité et la solidarité qui se sont manifestées dans les entreprises. On a vu des petites sociétés se créer ou se réorienter pour fabriquer des masques, des entreprises se sont mises à produire des respirateurs dont manquaient les hôpitaux. Beaucoup de patrons wallons ont fait preuve d'un bel esprit d'initiative ! En ce qui concerne l'avenir, tout dépendra de l'évolution de la crise sanitaire. Un rebond pourrait aggraver la situation économique.

CE : Le gouvernement wallon a aidé les entreprises, même si certains disent que ce n'était pas suffisant. Qu'attendez-vous de lui à présent ?

ODW : Dans un premier temps, le gouvernement a paré au plus pressé afin de répondre aux problèmes de trésorerie des entreprises. A présent, il faut les aider à assurer leur solvabilité, les stimuler financièrement à réaliser les investissements indispensables à la relance ou simplement à leur survie. Le rôle des outils économiques publics comme la SRIW, la Sowalfin ou la Sogepa est dès lors très important. Il faut aussi, d'une façon ou d'une autre, alléger les charges et rendre de la compétitivité. L'augmentation des aides à l'emploi sera capitale pour garder les emplois et aider à embaucher dès que les jours seront meilleurs. L'incertitude plane sur les exportations.

CE : Il faut produire mais il faut aussi vendre ses produits.

ODW : Oui, et il reste une grande inconnue : la reprise des exportations. Celles-ci ont chuté de 17,6% en avril et mai 2020, par rapport à 2019. Comme la Wallonie est un petit marché, la plupart de nos entreprises ont besoin d'exporter. Nous constatons d'ailleurs que certaines d'entre elles, qui se contentaient habituellement du marché wallon, se découvrent un intérêt pour les marchés étrangers. Et là, le gouvernement et l'AWEX ont un rôle déterminant à jouer. Il faut absolument



Olivier de Wasseige président de l'UWE, l'Union wallonne des entreprises.

booster les exportations wallonnes, aider encore plus qu'aujourd'hui les entreprises dans leurs démarches, faciliter les contacts à l'étranger, augmenter les aides à l'exportation. L'AWEX et le gouvernement ont déjà convenu de faciliter l'engagement de collaborateurs formés à l'exportation. A l'UWE, on attend la reprise des missions économiques mais cela reste encore incertain. On sait qu'une Visite d'Etat est prévue en Italie en décembre, espérons qu'elle se concrétise.

CE : On évoque beaucoup le phénomène inverse : la relocalisation de certaines activités.

ODW : Ce n'est pas tant de relocalisation que de réindustrialisation dont il est question. Au-delà de quelques activités stratégiques qui pourraient être rapatriées, c'est de la création de nouvelles activités à haute valeur ajoutée dont il est question. A propos de la relocalisation des activités, j'ai abordé la question de la nécessité pour nos entreprises de vendre à l'étranger. Il ne faudrait pas qu'une relocalisation entraîne des mesures de rétorsion. Il faut donc trouver le juste équilibre entre relocalisation et développement de nos exportations. Il conviendra aussi d'être attentif à la compétitivité des coûts de production locaux. Si nos concurrents européens ne relocalisent pas, nos produits seront inévitablement moins compétitifs, et le client risque de faire passer le critère prix avant

le critère production locale. L'UWE plaide donc pour une approche globale européenne en matière de relocalisation et pour une place plus grande de l'industrie en Wallonie. L'objectif des 20% du PIB reste à cet égard pertinent.

CE : La Wallonie souffre d'un handicap : elle propose trop peu de produits finis sur les marchés étrangers.

ODW : Les produits wallons sont d'excellente qualité mais il y a trop de produits semi-finis, contrairement à la Flandre. Cela nous rend trop dépendants du producteur final qui est souvent une société étrangère. On vient de vivre ce phénomène avec les restrictions du gouvernement américain à l'encontre du secteur automobile allemand, affectant de facto plusieurs sous-traitants wallons. Innovation plutôt que des ronds-points !

CE : Cela suppose plus de créativité, d'innovation.

ODW : Certainement ! Ici aussi, les pouvoirs publics auront un rôle important. La manne financière du plan de relance européen est estimée pour la Belgique entre 5 et 7 milliards d'euros. On ignore les critères qui détermineront la clé de répartition entre les régions, mais la Wallonie peut espérer

recevoir entre 1,5 et 2 milliards, soit un peu plus de 10 % du budget régional qui est de 15 milliards. Il faudra que cet argent serve à autre chose qu'à construire des ronds-points ! Le gouvernement wallon, via ses outils économiques, doit orienter les investissements et la politique d'innovation vers des secteurs rentables, générateurs de valeur ajoutée qui dynamiseront l'économie et généreront de nombreux emplois. J'en profite pour répéter qu'il y en a encore trop d'outils économiques en Wallonie. Il faut donc continuer à les rationaliser pour plus d'efficacité. C'est le cas aussi des centres de recherche qui se font concurrence, contrairement à la Flandre qui dispose d'un grand centre de recherches d'envergure mondiale, à Louvain, où travaillent 4.000 personnes.

CE : Un secteur créateur de valeur ajoutée, c'est celui de l'environnement.

ODW : Oui, et on ne dit pas assez que ce sont les entreprises qui ont fait le plus d'efforts en la matière, avec une diminution de 40 % des émissions de CO2 en 20 ans ! Les entreprises wallonnes disposent d'un vrai savoir-faire en la matière. Les opportunités sont nombreuses, tant en matière de recherche et d'innovation que de production. Cela offrira aux jeunes l'opportunité de travailler dans des métiers qui ont du sens. La transition environnementale est certainement un des secteurs dans lequel il faut investir. ■

LA POLOGNE

Un pays résilient et plein d'atouts

UN DOSSIER DE **JACQUELINE REMITS**

Si, comme ailleurs, le Covid-19 y a fait des dégâts sanitaires et économiques, ce pays résilient devrait rapidement se relever. Doté de bien des atouts, il présente de nombreuses opportunités pour les exportateurs wallons.



Moulin de Swinoujscie (Swinemünde) du côté polonais de l'île d'Usedom.

La Pologne, un marché de plus de 38 millions de consommateurs potentiels d'un PIB affichant une croissance d'environ 5 % depuis 2018, mérite tout l'intérêt des exportateurs wallons. Chaque année, l'AWEX y organise une mission multisectorielle. « La Pologne est un marché intéressant, confirme Céline Curvers, Area Manager pour la Pologne à l'AWEX. Nous organisons chaque année au moins une mission vers ce pays, l'un des plus grands marchés européens. » La mission sera basée à Varsovie, des rendez-vous pourront être organisés ailleurs dans le pays si des opportunités se présentent pour certaines entreprises. Quels types d'entreprises seraient particulièrement intéressées d'y participer ? « D'une manière générale, ces missions attirent souvent des entreprises du secteur de la santé. En Pologne, ce secteur reste porteur, la télémedecine aussi. Les entreprises du secteur de la construction sont intéressées également. La Pologne construit énormément, particulièrement dans la construction 4.0. Les Polonais cherchent à rendre les chantiers plus efficaces. Ils auraient besoin de logiciels BIM, d'IT en général. Il commence

à y avoir un intérêt pour des matériaux plus durables, isolants, notamment dans le préfabriqué. La Pologne n'est pas très verte depuis 2015 avec une tendance actuelle à vouloir retourner vers les énergies fossiles. Les prix des matériaux ont pas mal augmenté. La main d'œuvre commence à se faire rare. Heureusement, pendant la période de déconfinement, les travailleurs transfrontaliers ont pu revenir, notamment les Ukrainiens. »

OPPORTUNITÉS DANS DES SECTEURS DE POINTE

En 2016, la Pologne s'est lancée dans un vaste programme de modernisation de ses structures. « Il peut y avoir aussi des opportunités pour nos entreprises dans le secteur des infrastructures, la construction de routes. La Pologne continue à investir. Certaines de nos entreprises y sont présentes depuis plusieurs années. » Le

Plan de Développement Responsable (PDR) du gouvernement actuel veut s'ancrer sur des bases économiques solides où la solidarité joue un rôle prépondérant. « L'objectif est de passer d'une économie basée sur les bas salaires à une économie plus productive grâce, notamment, à l'innovation et aux investissements en R&D dans des secteurs de pointe tels que l'aéronautique, l'automobile, la défense, l'informatique, la chimie, etc. Ainsi, le système de passation des marchés publics deviendra plus exigeant au niveau technologique. De façon générale, le pays a de grands besoins pour sa mise en conformité avec les standards européens, ce qui représente certainement des opportunités d'affaires. »

UN NOUVEL AÉROPORT DEVRAIT ÊTRE CONSTRUIT

Selon le dossier sectoriel sur l'impact économique du Covid-19 réalisé par le bureau

de l'AWEX à Varsovie, « le marché polonais du fret aérien s'est bien développé au cours des deux dernières années. En 2018, le transport a augmenté de 7,2 %. L'augmentation prévue de la demande de transport aérien en Pologne fait face au manque d'infrastructures appropriées. La solution pour remédier à ce manque pourrait être la construction de CPK (Centralny Port Lotniczy - Aéroport central), un hub aéroportuaire et multimodal d'envergure entre Varsovie et Łódź, capable à terme de desservir jusqu'à 100 millions de passagers par an. » L'industrie du transport aérien voit un grand potentiel dans le développement de l'e-commerce. En 2019, ce marché représentait déjà 10,2 milliards d'euros.

Le secteur des services, qui représente plus de 68 % du PIB de la Pologne, est en pleine expansion. Il comprend les services financiers, la logistique, l'hôtellerie, les services aux collectivités et l'informatique. Le secteur secondaire, 30 % du PIB, représente également de belles opportu-

nités dans les domaines de la fabrication de machines, des télécommunications, de l'environnement, du transport, de la construction, de la préparation industrielle des aliments et des technologies de l'information. « L'industrie automobile a bien résisté aux effets de la crise économique car ce secteur était positionné sur le bon créneau au bon moment (demande de petits véhicules économiques). En revanche, les secteurs industriels traditionnels comme la sidérurgie et la construction navale, sont en déclin. » Enfin, le secteur primaire fait moins de 2 % du PIB. La Pologne est relativement riche en ressources naturelles et les principaux minerais produits sont le charbon, le soufre, le cuivre, le plomb et le zinc. Traditionnellement terre agricole, le pays emploie 11 % de sa population active en agriculture et est généralement autosuffisant sur le plan alimentaire. « L'importation de bière reste un marché de niche. Les bières spéciales se vendent assez cher. L'année dernière, l'AWEX Var-

sovie a organisé, en partenariat avec l'Elephant Belgian Pub de Varsovie, la présentation de plusieurs bières wallonnes dans ce bar belge. Plusieurs brasseries wallonnes se sont rendues sur place pour présenter leurs bières. Les Polonais sont fort intéressés par le bio, les produits sans gluten, sans lactose, l'épicerie fine... Toute cette nouvelle vague dans l'alimentaire les attire. »

LA POLOGNE ET L'EUROPE

La Pologne est, et restera jusqu'en 2027 au moins, le plus important bénéficiaire des Fonds structurels et d'investissements européens. Entre 2014 et 2020, la Pologne a reçu 77,6 milliards d'euros. Pour la prochaine période 2021-2027, suite au Covid-19, la Pologne restera un des premiers bénéficiaires des fonds européens. En effet la conclusion des négociations pour le budget UE 2021-2027 prévoit d'octroyer à la Pologne un total de 160 milliards d'euros, à partir de différents fonds.



Dockers Polonais



Train Malopolska

IMPACT ÉCONOMIQUE DU COVID-19

Comme partout ailleurs, la Pologne a souffert de la crise sanitaire. Le bureau de l'AWEX à Varsovie a fait le point par secteur.

AGROALIMENTAIRE

VIANDE L'arrêt des activités commerciales, restaurants, hôtels, les perturbations logistiques du transport des animaux et de la viande, le manque de personnel et les problèmes financiers des producteurs impactent le secteur de la viande. Plusieurs organisations de l'industrie de la viande ont appelé les politiques à prendre des mesures (simplification des démarches administratives, aide à l'embauche de travailleurs étrangers, report des délais de paiement).

LAIT L'épidémie a également de fortes conséquences sur le marché de la transformation du lait. Les industriels se sont donc organisés face à la crise. L'Association polonaise des transformateurs de lait a fait une demande auprès du ministère de l'Agriculture de reconnaissance des usines laitières comme infrastructures essentielles.

FRUITS La Pologne est le plus grand producteur européen de pommes, mais aussi de framboises, groseilles, fraises, griottes. Le raffermissement des prix sur le marché européen de la pomme est déjà observé. La crise se traduira

par une diminution de l'offre de fruits et de légumes et par un accroissement des problèmes liés à l'exportation des fruits polonais et aux importations en provenance des pays européens et asiatiques.

BIÈRE La Pologne produit en moyenne 10 % de la production totale de bière de l'Union européenne, à la 3e marche du podium européen. Le chiffre d'affaires du secteur s'élevait à 4 500 millions d'euros en 2018 et à 4 137 millions d'euros en 2019. Le marché va croître annuellement de 5,3 % entre 2020 et 2023. La consommation moyenne par habitant de 94,5 litres en 2019 place la Pologne parmi les 5 premiers pays consommateurs de bière d'Europe. Plus de 1 500 marques de bières sont produites en Pologne. Un nombre qui ne cesse de croître, les brasseries élargissant constamment leur offre et lançant de nouveaux produits. Parmi les plus de 300 brasseries, il y a les méga-brasseries internationales qui produisent près de 6 millions d'hectolitres de bière par an, mais aussi de petites unités indépendantes, dont les plus petites ne produisent qu'environ 10 hectolitres de bière par an. En 2019, les brasseries artisanales ont lancé 6 nouvelles bières chaque jour et une nouvelle brasserie



COVID-19 Pologne



des restaurants et les restrictions dans les magasins ont lourdement affecté l'industrie brassicole. Les Polonais confinés dans leur logement ont été moins intéressés par l'achat de bières. Selon les données des membres de l'Union des brasseries polonaises, les ventes de bières dans les premières semaines de l'épidémie, en mars 2020, ont diminué d'environ 4,5 à 5 % par rapport à la même période l'année dernière. La saison pour la bière qui commence traditionnellement fin avril en Pologne est cette année en danger. Selon le CMR (Market Monitoring Center), le volume des ventes de bières en mars dans les magasins de petite taille a baissé d'environ 6 %. Les nouvelles restrictions introduites par le gouvernement ont obligé les clients à limiter leurs achats aux produits de première nécessité. Confinés, les Polonais se sont intéressés davantage au brassage à domicile. L'intérêt pour les équipements de brassage à domicile a augmenté d'environ 30 %. Les matières premières se sont également bien vendues.

TRANSPORTS

En 2019, les revenus des transports en Pologne ont augmenté de 8,6 % et se sont élevés à 57 milliards d'euros.

ROUTIER Actuellement, les entrepreneurs polonais disposent d'une flotte de plus de 247 000 véhicules pour le transport international de marchandises et de près de 14 000 bus. Selon les prévisions de Business Monitor International pour l'année 2020, annoncées avant la crise, le volume des marchandises transportées par la route aurait dû augmenter de 4,7 à 5,0 %. Fin 2018, le Parlement européen a soutenu une réduction de 20 % des émissions de CO2 d'ici 2025 et une réduction de 35 % d'ici 2030 par rapport à 2019. De nouvelles normes d'émissions d'échappement et des interdictions de circulation pour les voitures nécessiteront des investissements dans

du nouveau matériel roulant. Des difficultés étaient déjà présentes avant la crise : pénurie d'employés et pression salariale, réglementation plus stricte du secteur et protectionnisme routier, incertitude quant à la forme future du marché et aux effets des nouvelles réglementations sur les transporteurs nationaux. En juillet 2020, une réglementation sur les travailleurs détachés devrait théoriquement entrer en vigueur dans l'Union européenne, selon laquelle le conducteur serait soumis à la législation du travail du pays dans lequel il réside. L'épidémie a eu un impact dramatique sur la situation des transporteurs. Le secteur s'est écroulé en quelques jours et 97 % des entreprises ont dû cesser leurs activités. Le marché des touristes chinois a disparu en premier, les autres ont suivi. Plus d'excursions scolaires, de pèlerinages, de conférences. Certaines sociétés ont rapidement vu fondre leur trésorerie, tandis que leurs banques n'ont pas voulu attendre le remboursement des leasings et crédits. Les sociétés craignent que leurs conducteurs soient obligés de les quitter pour aller chercher du travail ailleurs, ce qui rendrait plus complexe le redémarrage de l'activité une fois la crise passée. Les transporteurs polonais, qui maintiennent une position forte dans l'UE depuis des années, se sont retrouvés pris au piège. La dette de près de 25 000 entreprises du secteur des transports atteignait 210 millions d'euros début avril. Le transport routier de marchandises polonais représente aujourd'hui 16,4 % du volume réalisé par les 28 membres de l'UE. Il se classe au 2e rang derrière l'Allemagne, et au 1er rang pour le seul transport international avec 28 % de parts de marché. Sur ce segment, la Pologne est devenue leader dès 2007 et sa position dominante se renforce, ce qui permet d'ailleurs de compenser largement la stagnation du transport national constaté depuis 2013. Deux mois après le début de la pandémie, près de la moitié des transporteurs polonais déclaraient un chiffre d'affaires similaire à celui d'avant le début de la crise. Pour le reste des transporteurs, la situation est devenue dramatique. Le chiffre d'affaires des sociétés de transport polonaises a diminué de 30 % par rapport à l'année précédente (CA de 2019 = près de 29,3 milliards d'euros).

AÉRIEN Jusqu'à la pandémie, le mar-

ché polonais du transport aérien de passagers détenait l'un des plus grands potentiels de croissance d'Europe. En 2019, le nombre de passagers dans les aéroports polonais avait augmenté de 10,5 %, soit plus de 50 millions de passagers accueillis. Les lignes régulières et les charters ont transporté 13 850 281 passagers en 2018 (18 % de plus qu'en 2017). En raison de la pandémie, la Pologne a arrêté presque tout le trafic aérien de passagers. Les compagnies aériennes ont immobilisé tous les avions, mis leurs employés en congé forcé, baissé les salaires et certaines ont réduit leurs effectifs. Début juin, les vols domestiques ont été rétablis et les vols internationaux pour certaines destinations ont repris mi-juin. Début juillet, les liaisons internationales de LOT Polish Airlines ont été rétablies avec 20 villes européennes, au début principalement des liaisons avec les pays de la zone Schengen, ainsi qu'avec les destinations estivales préférées des Polonais.

FERROVIAIRE En 2019, 335,9 millions de passagers ont voyagé en train, soit une augmentation de 25 millions (8 %) par rapport à 2018. La plupart des passagers ont utilisé les services du transport régional opérant en 2019 sous la marque Polregio. En 2019, d'importantes augmentations du nombre de passagers ont également été observées chez les transporteurs publics locaux. Les mesures visant à prévenir la propagation du virus ont considérablement affecté le fonctionnement des services aux passagers. Conformément aux recommandations, les Polonais ont limité les déplacements au strict minimum. Le taux de fréquentation des trains circulant au cours de la dernière semaine de mars était d'environ 11 % en moyenne. En matière de fret, le volume de marchandises transportées par rail en tonnes-kilomètres place la Pologne au 2e rang des pays de l'UE-28, entre la France et l'Allemagne. En 2019, plus de 236 millions de tonnes de fret ont été transportées par rail, soit une baisse de 5 % par rapport à 2018. La situation épidémique a moins d'impact sur le trafic de marchandises que sur le transport de passagers, du fait de l'absence de restrictions et de la circulation des trains de marchandises dans les transports internationaux. La Pologne a l'ambition de

devenir le hub logistique reliant la Chine à l'Occident. La croissance rapide du transport ferroviaire entre la Chine et l'Europe est favorable à la Pologne. La ville de Malaszewicze, frontalière de la Biélorussie, au sud-est de la Pologne, traite environ 90 % du fret ferroviaire entre la Chine et l'Europe. La ligne reliant Chengdu à Lodz, au centre de la Pologne, est l'une des lignes de chemin de fer Chine-Europe les plus exploitées et représentait près d'un quart du volume total de fret entre la Chine et l'Europe en 2018. Elle est empruntée 4 fois par semaine de la Chine vers l'Europe et 2 à 3 fois par semaine vers la Chine.



Chantier en construction

LIVRAISONS DE COLIS Le secteur du transport des colis et des livraisons de courrier express a connu un véritable boom. Un service assez récent en Pologne, les premières livraisons express y sont apparues dans les années 1990. Le pays reste cependant à la traîne par rapport à d'autres pays de l'UE avec seulement 2,5 % du marché européen en valeur et 4,8 % en parts de marché. En 2018, les sociétés de livraisons de colis et de courriers express ont acheminé plus de 476 millions de colis. La croissance annuelle moyenne est d'environ 15 %, ce qui traduit un rythme très soutenu. En 2023, la valeur du marché devrait atteindre près de 2,7 milliards d'euros. Selon les prévisions de la Poste polonaise, les opérateurs devraient traiter près de 850 millions de colis, soit le double de 2017. Ce marché est dominé par 7 opérateurs avec la DPD (Poste française) en tête qui dispose d'un réseau de plus de 2 200 points d'expédition/collecte. Une autre société européenne présente est GLS (British Post), suivent les intégrateurs mondiaux DHL, UPS et FedEx. La Poste polonaise possède environ 12 500 points de collecte. Ces entreprises

sont les grandes gagnantes de l'essor du commerce électronique pendant la pandémie. Les clients veulent limiter les risques de contact avec d'autres personnes y compris les coursiers, ce qui privilégie l'utilisation de casiers automatisés pouvant être ouverts à l'aide d'une application pour smartphone. InPost a été la première entreprise en Pologne à avoir créé un réseau de points d'expédition et de collecte de colis dans des casiers automatisés accessibles 24/7. Actuellement, le réseau compte 5 000 machines à casiers automatisés. InPost profite de la conjoncture économique et accélère la mise en œuvre de ses plans de développement.

CONSTRUCTION

Jusqu'il y a peu, le bâtiment allait battre de nouveaux records en Pologne. Selon l'Office central des statistiques de Pologne, en février 2020, le secteur de la construction enregistrait une augmentation de 5,5 % par rapport au même mois en 2019 et 14 % par rapport au mois de janvier. En février dernier, 16 050 logements ont été construits.

Avec la pandémie, la capacité de production des entreprises a fortement diminué en raison de l'absence de nombreux employés et ouvriers pour cause de maladie, garde des enfants, etc. Le nombre d'arrêts de travail dans la construction a augmenté de 300 % par rapport à la même période l'année précédente, dû principalement à l'absence de salariés pour cause de quarantaine à domicile, la baisse d'au moins 20 % des employés en provenance d'Ukraine, la réduction ou la suspension de la production de nombreuses matières premières, les problèmes de livraison ou de transport, les difficultés à endiguer la propagation de la maladie sur les chantiers, malgré les mesures sanitaires. Dans la construction, 46 % d'entreprises craignent une baisse imminente du chiffre d'affaires. Pour les grandes entreprises, la situation reste relativement bonne, celles-ci ayant accumulé des réserves de trésorerie qui leur permettent de fonctionner sans trop de restrictions. Il n'en va pas de même pour les PME qui ont été touchées par le gros problème du départ de travailleurs étrangers, notamment ukrainiens, et grâce auxquels elles fonctionnaient. Les entreprises de parachèvement sont durement impactées par la crise, pour lesquelles la perte du CA est d'au moins 50

%. La réduction des disponibilités des matériaux de construction entraînera forcément une baisse du nombre de nouveaux chantiers, dû aux pénuries de personnel et à un ralentissement des livraisons. Ce qui va engendrer une réduction des investissements dans la construction.

E-COMMERCE

Les Polonais achètent de plus en plus en ligne. La valeur du marché du commerce de détail en Pologne incluant l'e-commerce est estimée à environ 135,8 milliards d'euros. Selon les prévisions, elle dépassera les 163 milliards d'euros en 2021. La principale tendance du commerce de détail sera la transformation numérique des points de vente. La valeur du marché de l'e-commerce polonais se classe 13e parmi les marchés de commerce électronique à la croissance la plus rapide au monde avec 12 milliards d'euros en 2019. Le pourcentage d'internautes qui achètent en ligne augmente chaque année. En 2019, 62 %, soit 6 % de plus qu'en 2018. En 2019, les produits les plus achetés étaient les vêtements, les livres, les films et la musique, les billets pour les événements, les chaussures, les produits cosmétiques, l'électronique, les voyages, etc. Selon les prévisions, la valeur du marché polonais du commerce électronique devrait atteindre jusqu'à 17 milliards d'euros en 2020.

En raison de la pandémie, les commerces en ligne ont enregistré des hausses considérables de transactions par rapport à 2019. Les hausses les plus importantes ont été enregistrées dans le commerce alimentaire, la santé et la beauté, les pharmacies, les livres et multimédia, cadeaux, matériaux et équipements pour la maison et le jardin. Le secteur TIC connaît une demande accrue de matériel, de services et de logiciels pour répondre aux nouveaux besoins du travail à distance. Les producteurs et fournisseurs d'applications de communication en ligne, notamment la visioconférence, profitent largement de cette situation. Selon les analystes, la pandémie aura un impact indéniable sur le développement de l'e-commerce alimentaire en Pologne, qui enregistre des résultats record. Le nombre de transactions effectuées en mars a augmenté d'environ 240 %. Ce changement de comportement a incité plusieurs enseignes présentes sur le marché polonais à saisir de nouvelles opportunités et à se lancer rapidement dans la vente en ligne. ■

PAYS RÉSILIENT

Pour Céline Curvers, la Pologne devrait se relever rapidement de la crise sanitaire. « C'est un pays assez résilient. On estime une chute du PIB entre moins 4 et moins 5 % en 2020 et on s'attend à plus 5 % de croissance en 2021. Déjà en 2008, la Pologne avait vite relevé la tête. Les Polonais font vite face à l'adversité. »

L'Allemagne, premier partenaire commercial

Les exportations de la Pologne (machines et matériel de transport, produits semi-finis, produits manufacturés divers, produits alimentaires et animaux vivants) partent vers l'Allemagne (28,2 % des exportations), puis vers la République Tchèque (6,4 %) et le Royaume-Uni (6,2 %). Les importations de la Pologne (machines et matériel de transport, produits semi-finis, produits chimiques, minéraux, carburants, lubrifiants, etc.) viennent d'Allemagne (22,4 % des importations), de Chine (18 %) et de Russie (11,6 %). (Source : WIT World Bank).

Relations commerciales avec la Wallonie

La Pologne est l'un des principaux partenaires commerciaux de la Wallonie. Depuis plusieurs années, la Pologne se maintient au 9^e rang d'exportation pour la Wallonie avec plus de 1184 millions d'euros d'exportations wallonnes en 2019, soit une hausse de 4,7 % de nos exportations en 2019, et ce malgré une légère baisse de nos exportations en 2018. Les trois premiers secteurs wallons d'exportation vers la Pologne sont les produits des industries chimiques et pharmaceutiques, les métaux communs et les ouvrages en ces métaux et les matières plastiques et caoutchouc et les ouvrages en ces matières. Les importations ont augmenté de 13,8 % en 2019. La Pologne est au 14^e rang de nos fournisseurs.

Ces entreprises font des affaires en Pologne

Si plusieurs grandes entreprises wallonnes ont implanté une filiale en Pologne, dont Joskin, fabricant de machines agricoles à Soumagne, qui a été l'une des premières sociétés wallonnes à investir en Pologne, d'autres entreprises y exportent leur savoir-faire et leurs produits et/ou services.

Abesim, bureau d'ingénierie spécialisé dans l'expertise environnementale et la dépollution des sols à Wavre, travaille également en Pologne où sa société sœur polonaise Abesim Polska est en phase de

développement et a, notamment, réalisé un audit de l'amiante d'un terrain.

Aluthermo, à Saint-Vith, spécialiste de l'isolation mince réfléchissante, a participé à des foires spécialisées en Pologne où elle a décroché des contrats pour ses isolants thermiques. Elle a aussi participé à la visite d'Etat en 2015. Son produit Aluthermo Quattro a remporté la médaille d'or pour le meilleur produit lors d'un concours sur la foire Interbud 2018 en Pologne.

Automatic Systems, basée à Wavre, active depuis 50 ans et spécialisée dans l'automatisation du contrôle sécurisé des entrées, des portiques d'accès à l'intérieur des bâtiments, et des barrières de péages autoroutiers et de parkings, exporte ses équipements dans 150 pays, dont la Pologne où des portiques d'accès sont installés dans des entreprises.

GD Tech, bureau d'ingénierie à Ans spécialisé dans les prestations de services en analyse numérique et, depuis une dizaine d'années, dans la simulation de crashes de véhicules contre des équipements routiers. Elle traite avec des constructeurs d'équipements routiers un peu partout dans le monde, dont en Pologne où la société exporte de manière plus régulière depuis l'année dernière suite à une mission économique organisée par l'AWEX.

Spacebel, spécialisée dans le domaine spatial et le secteur des applications de l'observation de la Terre, dans le parc scientifique du Sart Tilman à Liège, a racheté en 2017 la société polonaise N7 Mobile et créé une filiale commune N7 Space dont elle est majoritaire, ce qui lui a permis de renforcer son déploiement en Europe. ■

Approche du marché LES BONS CONSEILS DE L'AWEX

Recherches d'informations pertinentes sur le marché polonais en général (situation économique du pays), sur le secteur ciblé en Pologne (concurrence locale, barrières à l'entrée), sélection d'une liste de prospects et recherche d'informations sur ces entreprises ;

Langue. Les Polonais sont ouverts, ils parlent l'anglais ou l'allemand, langues des affaires souvent pratiquées.

Envois de mailings. Commencer en polonais en présentant la société et le site Internet au minimum en anglais (pas en français), spécifier son secteur et proposer ses services et produits simplement. Ne pas envoyer de prix à la première sollicitation ;

Contacts téléphoniques indispensables après l'envoi de mailings. Peu d'emails reçoivent des réponses ;

• **Si intérêt**, fixer un rendez-vous sur place. Attention à la ponctualité !

• **Assurer un suivi immédiat.** Important d'envoyer un email résumant l'entretien après le rendez-vous ;

• **Prévoir du temps au marché polonais et des voyages réguliers.** Soutien au distributeur ou partenaire local, par exemple sur les foires ;

Procédures. Les financements internationaux, notamment ceux de pré-adhésion (IPA) existent, mais il n'est pas toujours évident pour une PME wallonne d'y accéder vu les procédures et les obstacles administratifs et culturels ;

Partenaire. Il est fortement conseillé d'avoir un partenaire local qui comprend la langue, la mentalité, les méandres administratifs et qui peut suivre les projets sur place.

L'AWEX reste à votre disposition pour tout conseil ou accompagnement sur place via le site web : varsovie@awex-wallonia.com.

#BREXIT

Anticiper en se posant les bonnes questions



Téléchargez
le guide BREXIT

Qu'est-ce qui va changer? Comment se préparer à ces changements?
L'AWEX a réalisé un guide à destination des exportateurs wallons.

Téléchargez-le gratuitement pour répondre à vos interrogations ou
envoyez un mail à brexit@awex.be
Plus d'informations sur notre page BREXIT goo.gl/MHhi27



DOSSIER BREXIT



BREXIT

SOMMAIRE

20-21 Les dates clés

22 Brexit : revoir complètement nos relations avec Le Royaume-Uni

23 Le e-commerce dans le viseur de l'administration douanière

24-27 Brexit, ce qu'il faut faire au 1^{er} Janvier 2021

28-29 Interview Jean Michel Thillier

30-31 Interview Alban Gruson

32-33 Brexitier

LES DATES CLÉS



Tim Barrow (à gauche) a remis mercredi la lettre déclenchant le Brexit à Donald Tusk (à droite).



MARS 2017

Le Royaume-Uni notifie au Conseil européen son intention de quitter l'Union européenne, conformément à l'article 50 du traité sur l'Union européenne



18 OCT 2019

Accord de retrait entre l'Union Européenne et le Royaume-Uni



1^{ER} JAN 2021

Accord de retrait entre l'Union Européenne et le Royaume-Uni



23 JUIN 2016

Les électeurs du Royaume-Uni expriment leur volonté de quitter l'UE à 51,9%

29 MARS 2019

Date prévue initialement pour la sortie effective du Royaume-Uni



31 JAN 2020

Brexit Day - Début d'une période de transition du 1er Février 2020 au Janvier 2021

LA PETITE HISTOIRE

Événement majeur de l'année 2016, la décision du Royaume-Uni de quitter l'Union européenne a été un véritable coup de tonnerre, car il faut bien le dire nous n'y avons pas cru. La victoire a été indéniable bien que très courte avec 51,9 % s'en est suivi une histoire rocambolesque et la date du Brexit, initialement fixée au 29 mars 2019 à minuit, a été reportée au 12 avril, puis au 31 octobre. Pour finalement se passer le 31 janvier 2020 à minuit où le Royaume-Uni est devenu un pays tiers de l'UE avec une période de transition qui se termine le 1er janvier 2021. Si les discussions sont encore de mise, en façade, le no deal est aujourd'hui la probabilité la plus haute, mais sans doute avec des adaptations qui auront lieu ultérieurement. Car en réalité rien n'est fini ce n'est que le début d'une histoire dans laquelle de nombreux points sont encore à régler, en matière sanitaire, réglementaire, reconnaissance de procédures douanières ... On en a de toutes les façons pour des années.

BREXIT revoir complètement notre relation avec le Royaume Uni

4 ans 1/2 après le référendum anglais de sortie de l'Union européenne, nous arrivons au bout d'une échéance qui a beaucoup ressemblé à l'arlésienne tant elle a connu des rebondissements et fait couler de l'encre. Quels que soient les accords postérieurs à l'échéance une chose est certaine, le Royaume Uni sera un pays tiers à partir du 1er janvier et nous devons le considérer comme tel en termes de formalisme douanier et réglementaire.

Le Royaume Uni est un partenaire important de l'Union européenne et sa sortie va avoir des conséquences sur tout le monde. Les conséquences sont multiples, à commencer par les flux puisque 85% du trafic entre la Grande-Bretagne et l'Europe passent par la France et 8% par la Belgique. Une concentration maximale qui peut potentiellement créer des goulots d'engorgements. Le coût du Brexit de part et d'autre sera phénoménal et la crise du Covid, si elle vient atténuer la communication sur le sujet, ne pourra pas masquer les dégâts qui vont se produire dans les entreprises anglaises, mais aussi sur les nôtres. Les imbrications de nos économies sont telles qu'il est difficile d'en appréhender toutes les conséquences, d'autant que de nombreux points notamment réglementaires ne sont pas encore traités à ce jour et vont sans doute l'être dans les 6 à 12 mois qui viennent. Résultat : on est sûr du divorce, on est sûr de la paperasse à réaliser, on ne connaît pas encore les taxes et coûts de part et d'autre et il va falloir redéfinir nos relations pour chacun de nos produits et relations commerciales.

Des conséquences politiques

La première conséquence est la diminution de la population du bloc européen qui va diminuer de 66 millions d'individus pour représenter 450 millions de personnes. Cela a des conséquences internationales et des conséquences internes à l'Europe et notamment budgétaires. Le prochain budget pluriannuel européen a été compliqué en raison du manque à

gagner laissé par le Royaume-Uni. Ce sont plus de 60 milliards d'euros qu'il a fallu se répartir entre les membres sur l'équation budgétaire 2021 à 2027. Bien sûr la sortie britannique représente aussi un allègement des dépenses, mais le tissage du coût de l'Europe et des programmes doit se faire dorénavant sur une base de population moindre. Du côté international c'est clairement une perte d'influence, car le Royaume Uni a une puissance militaire et diplomatique importante. Par exemple l'Union européenne ne va plus compter qu'un seul membre permanent au Conseil de sécurité de l'ONU où siègent des puissances disposant de l'arme nucléaire.

Pour les personnes et voyageurs

Rien ne change jusqu'au 1er octobre prochain. Les visiteurs peuvent se rendre en Grande-Bretagne avec leur carte d'identité nationale ou leur passeport comme d'habitude. A compter du 1er octobre les changements seront plus significatifs, le passeport sera nécessaire sans pour autant avoir besoin de visa. Mais il ne sera pas possible de travailler ou de rester plus de 6 mois au Royaume uni sauf à être détenteur d'un permis de séjour ou de travail. Côté protection sociale, la carte européenne d'assurance maladie ne sera plus valable.

Les conséquences économiques

L'Union européenne représente presque 50% des exportations britanniques, c'est donc un marché stratégique. A court terme, la plupart

des analystes pensent que le Brexit et plus encore le « no-deal » va coûter 2% de croissance au Royaume-Uni en 2021 et de l'ordre de 8% sur les 10 prochaines années. Si l'on cumule cela à la crise du Covid, le pari soutenu par Boris Johnson est donc particulièrement risqué.

L'agriculture et l'agroalimentaire seront en première ligne, suivis par les secteurs très intégrés comme l'automobile et l'aéronautique.

Côté Européen, les tarifs qui sont affichés sont pour l'automobile des taxes de 10% sur les véhicules et de 4% sur les pièces. De 10% sur l'agroalimentaire en moyenne, mais qui peuvent aller jusqu'à 40% pour la viande.

Côté britannique on parle aussi de taxes qui pourraient engendrer une perte de croissance de 0,5% dans les pays de l'UE.

On remarquera que les marchés ont largement anticipé ce fait et la dépréciation de la livre britannique en est le témoin.

Des conséquences douanières

Le Royaume Uni dans les pays tiers c'est le retour aux fondamentaux douaniers : Code douanier, valeur, origine. Si la préparation du Brexit a été très bien menée du côté européen et notamment français qui représente 85% des flux, côté britannique on dénote un flou prononcé, voir un laxisme qui fait craindre pour les échanges. Toutefois la procédure informatisée de frontière intelligente devrait permettre de fluidifier cela et le Royaume-Uni a clairement annoncé le fait qu'il ne serait pas regardant pour les 6 prochains mois. ■

LE COMMERCE dans le viseur de l'administration douanière

Pour Stéphane Chasseloup, avocat associé de KPMG, le sujet à surveiller pour les entreprises qui font e-commerce, c'est le nouveau régime fiscal baptisé IOSS (Import One Stop Shop) qui doit être mis en œuvre en juillet prochain, les anglais ont copié eux aussi de leur côté. Si ce régime a de l'importance dans le sujet Brexit, c'est que la Grande Bretagne occupe une place forte e-commerce.

La dernière tendance de l'administration européenne à l'image de l'administration anglaise en matière e-commerce est que l'opérateur économique ne puisse plus choisir l'importateur, le vendeur tiers devient automatiquement l'importateur désigné.

« C'est inattendu et cela ne correspond pas à l'esprit du code douanier de l'Union. » explique Stéphane Chasseloup « dit autrement, les plateformes e-commerce de type Amazon ou Alibaba se retrouvent dans une situation complexe d'être l'importateur désigné pour les opérations dans l'Union européenne au lieu d'être un intermédiaire entre le vendeur réel et l'acheteur. C'est contraire à toutes les dispositions du code des douanes de l'Union qui permet d'user de la liberté pour un non-résident tiers de choisir son importateur ce qui veut dire dans la pratique de déclarer le

particulier comme étant l'importateur et donc que ce dernier puisse s'acquitter de la TVA et des formalités comme c'est le cas aujourd'hui. »

Si cela fait couler beaucoup d'encre en ce moment, c'est que l'administration douanière cherche à réguler à la fois la fraude à la TVA qu'elle estime en dizaine de milliards d'euros et à mieux maîtriser les sites internet notamment chinois qui, pour beaucoup, travaillent aujourd'hui en flux postal avec les vicissitudes que l'on connaît et la difficulté pour le flux postal de contrôler les colis à l'arrivée.

« Contrôler les colis avec un code douanier, une espèce tarifaire, une valeur et des obligations réglementaires est une vraie difficulté dans e-commerce » reprend Stéphane Chasseloup « Cela nécessite d'avoir un numéro de TVA, un numéro EORI, on a un vrai sujet car on doit faire correspondre la mise en œuvre d'un régime TVA avec la partie douanière, ce qui bien entendu complexifie la chose. »

La difficulté c'est que les plateformes doivent savoir qui est l'importateur puisque quand on est en-dessous du seuil des 150€, la plateforme ne paye pas de TVA à l'importation, sauf si elle est réputée pour acheter à un vendeur et revendre dans le sens fiscal du terme. Mais beaucoup de plateformes ne gèrent pas forcément le flux logistique et ne sont que des intermédiaires vis-à-vis du vendeur ... en prenant une commission.

« Les échéances c'est juillet prochain, la réforme TVA qui doit être appliquée au 1/7/2021 a été repoussée une première fois à la demande des allemands et des néerlandais et les lignes directrices devaient être publiées au 1er janvier, je ne suis pas certain que cela va être le cas » explique Sté-

phane Chasseloup. « Si avoir accès au flux est possible théoriquement cela demanderait une organisation tout autre qu'il est probablement impossible de mettre en place dans un temps si court. De deux choses l'une, soit une position médiane est trouvée par la commission européenne, soit on est au-devant d'une avalanche de recours juridique. »

« Ce qu'il va falloir trouver c'est comment identifier dans ce nouveau système IOSS ceux qui doivent payer la TVA et ceux qui sont en dessous du seuil car la position de l'administration n'est pas dénuée de bon sens. » « La lutte pour la Fraude à la TVA est un objectif louable mais ne doit pas viser les opérateurs fiables qui eux ne fraudent pas mais ceux qui sont sur le marché gris en utilisant des échanges de colis entre particuliers. Le seul moyen qui avait été proposé mais qui a été stoppé par les banques était d'avoir une consignation de la TVA à partir du moment où l'on achetait sur un site en ligne. Dès que l'on payait avec une carte à distance que l'on puisse être sûr qu'il y ait une retenue pour la TVA afin d'être certain qu'elle soit payée. »

L'autre solution serait qu'il y ait beaucoup plus de douaniers et de moyens pour être capable de contrôler les flux postaux car e-commerce est véritablement un des nouveaux enjeux du contrôle des frontières qui est une mission de base de la Douane. »

Ce sujet dans tous les cas démontre que l'on ne peut pas dissocier le fiscal de la douane. Cela montre aussi qu'il y a une grande tendance à ce que la Douane maîtrise le flux physique et soit dissocié de la partie fiscale gérée par l'administration Ad'hoc. ■

BREXIT CE QU'IL FAUT FAIRE AU 1^{ER} JANVIER 2021

Ce fameux Brexit !! On dirait presque un ami tellement le mot est devenu familier et répété à longueur de journée. Tout le monde, depuis de nombreux mois, parle de deal ou de no-deal, mais en réalité c'est un faux débat qui devient nuisible, car il monopolise à tort les énergies. Qu'il y ait un deal ou qu'il n'y en ait pas le Brexit aura bien lieu, quoi qu'il arrive, le 1er janvier 2021. A compter de cette date le Royaume-Uni ne fera plus partie de l'Union européenne. Il y aura donc pour tous les flux, des déclarations en douane, des déclarations fiscales dès le 1er janvier 2021 même s'il y a un deal.

Cet accord qui est en cours de négociation et qui le sera encore pendant de longs mois ne porte que sur une simplification des formalités ! Ce qui veut dire implicitement que nous n'échapperons pas aux formalités. La simplification dont on parle ne pourra être qu'une réduction des droits et taxes éventuelles.

Notre 1^{er} adage est de bien comprendre que deal ou pas deal, le Brexit aura bien lieu.

Notre 2^{ème} adage est de considérer que vous n'êtes probablement pas prêt, comme 80% des entreprises, aux conséquences douanières et fiscales de l'arrivée du Royaume-Uni dans la catégorie des pays tiers et qu'il va falloir s'adapter très vite.

La déclaration taxable en Douane est nécessaire à partir d'un seuil très faible

Les déclarations en douane simplifiées sont nécessaires pour toutes les opérations, elles deviennent taxables dès le seuil de 135 £ à l'importation au Royaume-Uni et 150€ à l'importation dans l'Union européenne et ceci par envoi et non pas par valeur de produits de

cet envoi vous comprenez tout de suite que ces seuils impliquent des déclarations de façon presque automatique.

3 conséquences du point de vue douanier : des conséquences en termes de formalités, des conséquences financières en termes de droit de douane et des conséquences sur la gestion des risques. Auparavant nous étions dans un flux intracommunautaire entre le Royaume-Uni et l'Union européenne nous n'avions pas de déclarations d'importation exportation, aucune démarche ou presque. Aujourd'hui il va falloir changer de formalisme.

Avoir un numéro EORI

Le préalable à toute démarche est de s'enregistrer auprès des douanes pour être un opérateur reconnu. Pour cela il va falloir demander un numéro EORI c'est un numéro d'enregistrement. Il est attribué de façon automatique en France et donc sans conditions particulières et est aussi assez facile de l'avoir en France Bretagne. Ce numéro est le sésame à toute opération d'import ou d'export sans celui-ci rien n'est possible.

Choisir un déclarant en douane :

probablement un prestataire

Pour ce qui est des flux de UK vers l'Union européenne et inversement, il faudra également choisir un déclarant douane c'est-à-dire la personne qui va déposer pour votre compte, les déclarations. C'est généralement un transitaire, mais cela peut être un déclarant interne si vous êtes une entreprise aguerrie et agréée OEA. Choisir un prestataire est donc une nécessité.

La taxation applicable

Il y aura éventuellement une taxation qui va s'appliquer sur vos marchandises, même en cas d'accord. La taxation a déjà été donnée par l'Union européenne pour les flux entrants et les Anglais viennent également de donner leurs tarifs. Il faut donc même s'ils sont très faibles les consulter.

Une frontière intelligente

Les déclarations douanières se feront de manière intelligente, c'est ce que nous promet l'administration européenne. Un logiciel a été développé et a été adopté de part et d'autre de la Manche. Cette frontière intelligente permettra d'avoir un mécanisme de pré-déclarations. C'est-à-dire, avant même que les produits ne soient

acheminés et traversent la frontière dans le moyen de transport, on pourra déposer une pré-déclaration. Au moment où le camion arrivera à destination cette pré-déclaration sera analysée et le flux aura avant d'arriver des instructions ce qui évitera en principe les blocages aux frontières.

C'est un principe, bien sûr, puisque pour l'instant on est dans la théorie, mais les tests qui ont été pratiqués dans des conditions quasiment réelles avec des flux de camions ont été positifs.

A l'arrivée, quel que soit le côté, il retrouvera 2 files : la file verte qui signifie un laissez-passer direct et la file orange des flux qui seront contrôlés par la douane.

Comment être plus vert qu'orange ?

Le contrôle en douane sera induit par plusieurs aspects. Le 1er est d'être une société connue par les autorités douanières : pour cela il vous faut le N° EORI qui est simple à obtenir.

La 2ème condition est de ne pas avoir de sensibilité particulière soit du fait du secteur (secteur sensible, bien à double usage ...) soit du fait des enjeux financiers. Ce sont des éléments qui sont connus en amont, il est donc possible de les anticiper pour la plupart.

Il existe également des simplifications douanières avec des statuts douaniers que l'on peut solliciter pour passer dans la file verte éviter les blocages éventuels.

Pour des entreprises qui ne font pas encore de grand export le fait de devenir importateur ou exportateur est une nouveauté, mais cela demande juste le respect d'un formalisme rigoureux.

Définir un incoterm

Les règles et usances du commerce

international pour les pays hors Union européenne sont gérées par un organisme : la CCI internationale dont le siège est à Paris et qui édicte des règles qui font autorité pour les flux de marchandises et de services qui permettent de définir les coûts et les responsabilités des parties au contrat. Pour les flux avec le Royaume-Uni il va falloir définir un incoterm pour chacune de vos ventes.

Il est plus que recommandable de mettre en place un incoterm qui permet à chaque partie vendeur et acheteur d'être importateur ou exportateur dans le pays dans lequel elle est établie. Par exemple je suis un vendeur européen et je vends au Royaume-Uni, je suis naturellement un exportateur, je préfère un incoterm où je ne maîtrise pas la douane à destination qui me rendrait importateur avec les responsabilités que cela implique vis-à-vis de l'administration. Le principe est d'être responsable de ce que l'on peut maîtriser ...

Dans la pratique : vous bannissez l'incoterm DDP de votre panoplie possible, il sera dans la plupart des cas trop compliqué, tout du moins dans un 1er temps du Brexit.

Vigilance de l'Union européenne

Ce principe de frontière intelligente va beaucoup faciliter les flux : avec un OK donné au préalable et avec la pré-déclaration le flux va devenir aussi fluide qu'il était auparavant. Le tout est de bien préparer l'ensemble des éléments bloquants pour avoir des dossiers « clean » au passage de la frontière et obtenir le sésame. Coté UK une période de 6 mois a été annoncée, ou il n'y aura que des déclarations très basiques et pour dire les choses plus clairement, il n'y aura, à priori, aucun contrôle douanier à l'arrivée ou au

départ. Une sorte de libre circulation pendant une période de 6 mois jusqu'à juin 2021. Au contraire du côté de l'Union européenne les douaniers et les douanes françaises ont déjà annoncé des contrôles renforcés notamment pour des besoins comptables et pour bien maîtriser les conséquences financières de ce Brexit sur la taxation douanière. Il conviendra donc de faire très attention à l'import de Grande-Bretagne.

Un numéro de codification douanier pour chaque produit

Lorsque vous importez ou exportez un produit, il y a 3 éléments clés qui permettront de déterminer le niveau des droits et taxes à l'importation et la réglementation applicable.

Tout d'abord le classement douanier ou plus simplement le code douanier : il est fixé en référence à une réglementation, du côté européen comme de l'autre côté. Mais bien sûr ce n'est pas nécessairement la même, il faudra donc vérifier de chaque côté le code douanier attribuable à chacun de vos produits.

La réglementation prévoit pour chaque code douanier une description technique et une taxation. Celle-ci peut être faible pour beaucoup de produits, mais il convient de ne pas la négliger. 2% de taxation peuvent représenter une partie significative de la marge. De manière générale les pays décident de taxer ce qu'ils produisent ou ce qui est sensible sur leur territoire. La taxation est donc un instrument du protectionnisme. Au-delà de la taxation des codes détermineront la réglementation applicable qui est dans de nombreux pays la nouvelle forme de protectionnisme, bien plus que les taxes financières.

L'origine du produit est un élément fondateur

En sortant d'un accord de libre-échange, on doit redéfinir les fondamentaux à commencer par l'origine du produit, car les taux de droits de douane seront basés sur ce principe. Je rappelle que l'on considère dans l'Union européenne qu'il est d'origine UE si 62% de ses composants sont issus de l'UE. A cela il faut ajouter les accords de libre-échange éventuels avec les pays tiers qui permettent de considérer en fonction de la provenance que les produits ne sont pas taxables, car couverts par des accords. Si les accords de l'Union européenne sont connus ... les accords UK sont en cours de négociation et vont prendre du temps. Par exemple on connaît l'accord de libre-échange entre la Suisse et la Grande-Bretagne ou avec Singapour qui a été signé début décembre. D'autres devraient suivre et la diplomatie anglaise est en train de s'activer. Rappelons également la notion de libre-échange de la Grande-Bretagne avec ses anciennes colonies. On parle également d'un accord spécifique avec les USA qui a été évoqué par Donald Trump en cas de Brexit, mais dont ne connaît pas la pérennité sous l'administration Biden.

La valeur en Douane pour déterminer le montant taxable

La valeur taxable et la valeur en douane constituent le 2ème élément fondamental de votre équation Brexit. Cette valeur va dépendre de l'origine du produit : on ne taxe pas ce qui a été produit (et déjà taxé) dans le pays on ne taxe que ce qui a été produit à l'extérieur des frontières.

Cette valeur en douane elle est très problématique et complexe à définir. On considère en premier

le prix facturé, mais sur lequel on peut réaliser un certain nombre d'ajustements. Dans le négoce par exemple le prix de la dernière vente sera important, mais si l'on considère la chaîne globale de la supply chain, on peut avoir une valeur un peu plus élevée que la simple valeur au moment de l'importation.

Pour les taux de taxation, on les connaît déjà côté européen depuis quelques mois, du côté du Royaume-Uni il a été annoncé une politique pendant une période de 3 ans de taux relativement bas qui a été publiés il y a quelques jours. Attention encore une fois « aux taux bas » votre produit peut subir une petite taxe de 2%, à laquelle va s'ajouter le coût de la procédure douanière, car bien entendu il faut rémunérer le déclarant, auquel il faudra ajouter le coût de la logistique, qui a une fâcheuse tendance à augmenter ces derniers mois. Le conseil est de faire attention à sa grille de prix, pour sans doute l'adapter et conserver sa marge en tenant compte aussi des coûts cachés du Brexit.

Éviter le risque de double taxation avec les procédures ad hoc

La Grande-Bretagne devenant un pays tiers, vous pouvez vous exposer à un risque de double taxation : vous importez dans l'Union européenne ou au Royaume-Uni vous payez les droits de douane une première fois première fois à la première frontière puis une 2ème fois lors d'un autre flux dans un autre pays tiers, les USA par exemple. Vous pouvez éviter de payer 2 fois ou de demander un remboursement en mettant en œuvre un régime douanier suspensif. C'est-à-dire une procédure douanière qui vous permet de stocker ou de transformer dans un territoire sans payer les droits

de douane à condition que votre marchandise reparte vers un autre territoire. Par exemple vous importez dans l'Union européenne vous réalisez du stockage où une transformation avec pour objectif une réexportation vers le Royaume Uni. Vous n'avez pas à payer de droits de douane dans l'Union européenne, vous n'en paierez qu'au Royaume-Uni. Pour éviter la double taxation les régimes sont connus et éprouvés de part et d'autre, il convient juste de les demander et de le mettre en place. Ceci a une importance toute particulière pour la Grande-Bretagne qui est une place forte de l'importation notamment dans e-commerce. La difficulté va être d'anticiper, à partir du 1/1/2021 pour pouvoir en bénéficier.

S'adapter à la réglementation et au marquage réglementaire

Si vous connaissez tous la norme CE, vous allez aussi bientôt connaître la norme UKCA que l'on décline bien entendu en fonction des produits. A ce jour, il n'y a pas de reconnaissance automatique de la réglementation et il est fort possible qu'il n'y en ait pas. Toutefois la Grande-Bretagne a annoncé qu'une tolérance de reconnaissance de la norme CE serait appliquée jusqu'au 1er janvier 2022. Toutefois le marquage sera obligatoire au-delà et si l'on tient compte des stocks, il est très clair qu'il faut se préoccuper de la demande et du packaging tout de suite.

Revoir ses relations contractuelles

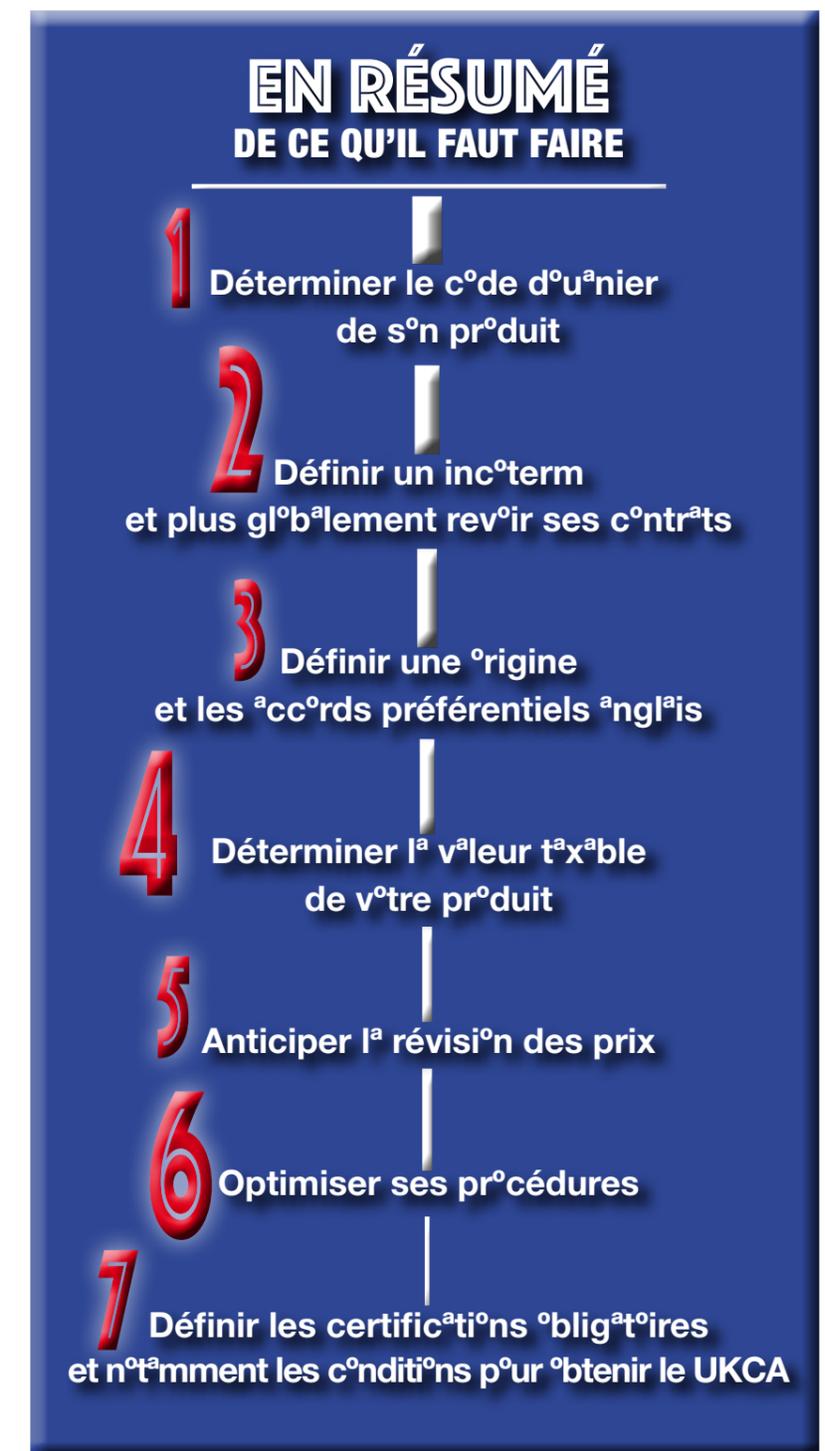
Le Brexit change les relations contractuelles : il faut prévoir plusieurs éléments dans ses contrats et dans les deux ou 3 ans qui viennent, car les éléments du Brexit peuvent tarder et s'étaler sur plusieurs mois. La première des précautions est de prévoir des

clauses de révision de prix qui vont pouvoir tenir compte de l'évolution des obligations réglementaires, des évolutions monétaires... En 2ème lieu il faut prévoir exactement le partage des responsabilités : qui est importateur qui est exportateur et donc qui est exposé en termes de risque vis-à-vis des administrations douanières et fiscales locales. C'est souvent réglé par l'incoterm le réglé par le contrat c'est encore mieux. Cela va piloter les obligations de gestion des représentants en douane qui peuvent être vos transitaires qui vont engager votre responsabilité en déposant des déclarations en douane. Ceci induit la 3ème des obligations contractuelles à modifier qui est d'inclure une obligation de bonne information pour cette matière douanière qu'il va falloir gérer et qui seule permettra de transmettre les bonnes informations à l'administration douanière et de remplir les déclarations adéquats.

Fiscalité : êtes-vous dans un environnement BtoC ou BtoB

Pour le Brexit, le sujet en matière de fiscalité tourne autour de la TVA. Il s'agit de déterminer de façon certaine si vous opérez dans un environnement BtoC ou BtoB. Autrement dit, est-ce qu'on vend à des clients qui sont des sociétés, qui ont un numéro de TVA que l'on est capable de donner à l'administration où est-ce qu'on vend à des particuliers. Le régime fiscal qui en découle sera très différent.

Jusqu'au 31 décembre 2020 nous étions dans l'obligation de réaliser des déclarations Intrastat : déclaration d'échanges de biens à chaque fois qu'un produit circule d'un pays de l'UE dans un autre pays de l'UE, cette déclaration disparaît pour la Grande-Bre-



tagne à partir du 31/12/2020. Au Royaume-Uni on remplace cela par la notion d'importateur qui, de façon très factuelle, est celui qui est indiqué donc en tant qu'importateur dans le document douanier d'importation au Royaume-Uni. Dans ce cas les règles anglaises

nous disent que lorsque la TVA est payée à l'importation au Royaume-Uni, c'est à l'importateur de la récupérer. Il convient donc de soigner vos conditions générales de vente et de bien indiquer l'incoterm que vous choisissez avec vos clients. ■

INTERVIEW

JEAN MICHEL THILLIER

Directeur des Douanes Haut de France, responsable du Brexit pour la Douane

LA DOUANE EST PRÊTE POUR LE BREXIT la fluidité dépendra de la préparation des entreprises

Jean Michel Thillier est la personne qui est en première ligne sur le sujet Brexit pour les Douanes françaises puisqu'il est à la fois le Directeur Brexit mais il est aussi opérationnel, car directeur de la Douane pour le Nord de la France et ces fameux points de passage et de dédouanement qui focalisent l'attention de tout le monde



Jean Michel Thillier

A l'aube de la séparation, Jean Michel Thillier remarque qu'il ne reste que les vieux sujets qui fâchent, les sujets de gouvernance et de normes, et il ne voit pas trop comment on pourrait réduire ces différends par une négociation de dernière minute. Il n'attend donc rien d'un effet d'annonce avant le 31 décembre minuit, car de toutes les façons cela ne changera pas grand-chose à l'exception des taxes.

« Les taxes seront relativement basses, le Royaume-Uni a publié l'essentiel de ses tarifs » explique Jean Michel Thillier, « mais il n'en demeure pas moins que pour quelques secteurs tant du côté britannique que du côté européen il y aura des droits de douane. C'est quand même un rehaussement de la valeur et donc du coût des produits, il va falloir se préparer. »

Est-ce que la Douane est prête pour ce Brexit ?

La douane est prête ! Elle était prête déjà pour les premières échéances qui ont subi des reports. Pour se préparer, il a fallu travailler sur plusieurs volets. Un volet d'organisation, il a fallu créer des bureaux de douanes qui n'existaient pas. Ils sont destinés à assumer le trafic qui va devoir être traité sur notre territoire H 24 tous les jours de l'année. Pour cela on a créé 3 implantations du côté du Pas de Calais et de Dunkerque. Ce qui va de pair

avec les Ressources Humaines, il a fallu recruter 600 personnes cette année qui sont déjà opérationnelles ; elles seront renforcées par une centaine supplémentaire qui arrivera l'année prochaine. Pour les Hauts-de-France par exemple, ce sont 270 emplois, pour l'essentiel consacrés au littoral. Le 2^{ème} volet c'est l'informatique. Les Douanes ont créé un outil, un système d'information SI Brexit, on lui a donné le nom de frontière intelligente. Cet outil informatique nous a permis de bien définir le rôle des différents acteurs, que ce soient les compagnies de ferry, Eurotunnel, le port, la douane ... Tous ces gens-là savent exactement quels sont leur fonction et leur rôle pour cette opération.

3^{ème} volet : les infrastructures. Nous avons étudié l'impact pour les gestionnaires d'infrastructures : les Eurotunnel, le port de Calais, le port de Dunkerque avec un objectif qui est de les aider dans l'adaptation de l'existant. On est à des endroits marqués par la libre circulation des marchandises et des personnes, il fallait réintroduire de la formalité administrative et adapter ces lieux en créant de nouveaux schémas de circulation. C'est concrètement de nouveaux bâtiments où se sont installés des services de contrôle des douanes, le Civet pour l'agriculture ou la PAF.

Le 4^{ème} volet n'est pas terminé, c'est la formation des entreprises, car une des conditions de la fluidité des flux c'est que les entreprises aient bien

compris ce qu'il y a derrière le Brexit, c'est à dire en fait la réapparition des formalités liées au passage de la frontière. Notre objectif est que les entreprises et leurs sous-traitants anticipent les formalités douanières, en tout cas dans les Hauts de France qui est le passage le plus complexe.

Les transporteurs routiers ont sonnés la sonnette d'alarme en décembre sur la capacité du système à absorber les flux, faut-il s'inquiéter ?

Du côté britannique ils sont partis un peu plus tard, les fameux parkings dans tout le Kent ne sont pas terminés et ont été critiqués, mais ils ne représentent en capacité qu'une seule journée de trafic au port de Douvres, c'est à peu près ce qui traverse dans la journée ils ont donc leur utilité. On a le même sujet du côté français. Nous n'avons pas choisi ce mode massifié, on a des zones de parking et il y a un plan de gestion de trafic qui a été élaboré avec la préfecture et qui a abouti à 2 parcs de stationnement. Les gestionnaires d'infrastructures aussi ont accru considérablement les possibilités de parking à l'intérieur des infrastructures ce qui est extrêmement positif. Les camions auront la possibilité de recourir à plusieurs responsables de dédouanement sur place au sein des infrastructures ... Je pense qu'on a quelque chose qui tient la route. Il ne faut pas se voiler la face, on sait très bien que ça sera quand même difficile et on est sur un équilibre qui est extrêmement précaire. En décembre on a eu un trafic bien au-dessus de la normale, mais on est devant un problème de capacité des infrastructures en elles-mêmes pour le trafic transmanche. Mais ce ne sera pas le cas début janvier, car les opérateurs ont sur-stocké en prévision du Brexit, et les trafics sont aussi traditionnellement plus calmes en janvier.

La frontière va-t-elle entraîner une augmentation des délais de livraison et un ralentissement des flux ?

On a beaucoup joué sur l'automatisation du passage avec ce système de frontière intelligente. On a mis en place 2 circuits : le circuit vert et le circuit orange. Le circuit orange, étant motivé par un aspect douanier

ou par un aspect sanitaire, car nous avons introduit la dimension sanitaire dans notre système informatique. Le sésame du système c'est un titre de transit correctement rempli.

Le camion qui aura le circuit vert, c'est-à-dire le camion qui aura correctement anticipé les formalités douanières et qui aura un titre de transit, pourra traverser de manière fluide la frontière : il sortira aussi rapidement qu'auparavant c'est-à-dire qu'il rejoindra directement l'autoroute. Ce sont uniquement les camions qui sont dans le circuit orange qui viendront se garer sur un parking qui a été créé pour l'occasion, pour lesquels il y aura soit une formalité puisqu'elle n'a pas été accomplie, soit un contrôle sanitaire. Au moment où le camion prend son ticket pour traverser, on a un appairage et son code à barres va se synchroniser avec son document de transit. Quand il le scanne à la compagnie de ferry ou à Eurotunnel, le système le reconnaît, fait le lien avec le titre de transit dans les bases douanières. On fait notre travail de douanier pendant la traversée où on donnera au chauffeur de camion son circuit vert ou orange. Quand il reprend le camion ou descend de sa navette Eurotunnel, il sait déjà dans quel circuit il va se trouver.

Les Hauts de France concentrent 85 % du trafic entre le Royaume Uni et la Grande-Bretagne, il faut dire qu'on a le temps de traversée le plus court avec 3 points qui sont sur une trentaine de kilomètres. Donc il est très facile, s'il y a un des points qui est embouteillé, de se reporter sur un des 2 autres points mais c'est vrai que notre dispositif est scruté dans toute l'Europe.

Quels sont les points de blocage pour les entreprises ?

Le changement sera marquant pour les entreprises qui ne font que du commerce en Europe et pas de commerce avec les pays tiers, de « grand export ». Pour celles-là, il va falloir découvrir ce que c'est qu'une formalité et qu'elle se penche sur peut-être quelque chose qui est moins important dans l'intracommunautaire, les Incoterms, et donc la relation entre un fournisseur et un client et la répartition des tâches, y compris des formalités douanières.

Il va falloir qu'elles découvrent des notions douanières, de valeur en douane, d'origine et d'espèce tarifaire...

Pour celles qui sont plus habituées, au-delà de l'organisation logistique à revoir, c'est la notion « d'origine » qu'il va falloir surveiller. Les entreprises qui avaient un processus de fabrication qui était scindé avec une partie de la fabrication réalisée au Royaume-Uni et l'autre en Europe, vont devoir vérifier que la marchandise au final peut toujours conserver une origine communautaire ; cela à de grandes conséquences. Par exemple, le jour où ils exportent vers un autre état tiers, que ce soit la Corée du Sud ou le Canada, vont-elles pouvoir bénéficier des règles d'origine qui sont prévues dans les accords internationaux ?

Pour une petite entreprise, je conçois que ce sont des efforts importants. La base c'est de s'enregistrer, d'avoir un numéro EORI qui sera attribué automatiquement et qui est la base pouvant permettre une opération douanière.

Dans l'autre sens, c'est-à-dire du côté britannique, ce sont des notices édictées par la douane anglaise qu'il faudra observer. Elles sont très proches du droit communautaire. Les Anglais ont décrété une période de 6 mois pendant laquelle les acteurs bénéficieront d'une procédure simplifiée qui permettra, je pense, de donner le temps nécessaire à l'installation du système et nous permettra de suivre l'évolution de la réglementation.

Un point de vigilance dans le dispositif c'est le contrôle sanitaire qui est assez complexe à gérer et pour lequel nous n'avons pas encore les règles complètes. Ce sera plus simple si on a la confirmation de l'utilisation du système Trace par les Britanniques, ça m'a l'air bien parti, mais cela reste à confirmer. Cela permettrait l'intégration des Britanniques au système communautaire utilisé en matière sanitaire ce qui devrait permettre de faciliter les choses pour l'émission du pré-certificat nécessaire. Il va falloir surveiller cela. Sinon, très honnêtement, pour ceux qui ont anticipé, je pense que cela va très bien se passer. ■

INTERVIEW

ALBAN GRUSON

CONEX



Alban Gruson

Le système douanier anglais vu de l'intérieur

En s'implantant en Grande Bretagne l'éditeur de logiciel de douane a pris un pari sur un marché en plein développement car avec le Brexit les entreprises anglaises vont devoir réaliser des opérations de douane pour presque tous leurs flux, ce qui n'est pas sans poser des problèmes.

Alban Gruson est l'un des grands sachant de la Douane en France, il est le fondateur de Conex, éditeur de logiciels dans la Douane qui fait autorité sur le marché. Implanté en Grande Bretagne et en Belgique il est un observateur privilégié de ce Brexit et se montre assez inquiet du niveau de préparation des entreprises.

« Conex a pris le challenge depuis quelques mois d'aller s'implanter en Angleterre : on a créé une société et on a développé des outils pour faire la douane anglaise, c'est-à-dire le corollaire de ce que nous faisons en France depuis des années »

explique Alban Gruson.

« Le droit douanier anglais est un dérivé du droit douanier européen dont il provient, avec quelques différences d'interprétation et d'organisation notables dues à l'insularité. Le Royaume Uni est quand même très attaché à cette réglementation européenne, mais son positionnement insulaire a toujours fait qu'il avait des différences de traitement en interne et de suivi des marchandises. Ici ou là, les mots n'ont pas toujours le même sens ... Il y a un travail de fond de comprendre vraiment l'organisation douanière anglaise. »

Sur la fluidité du système de la douane intelligente, Alban Gruson n'est pas inquiet.

« Chez Conex on maîtrise l'ICS (système de contrôle des importations) depuis 2011, la frontière intelligente du Brexit n'est donc pas une nouveauté. Dans la pratique cela nous permet d'approcher une nouvelle clientèle de transporteurs routiers qui ont besoin d'un module performant dans cette gestion particulière. »

« Le système douanier anglais est basé sur un logiciel ancien baptisé Chief qui ressemble beaucoup à notre ancien système, remplacé il y a quelques années, et qui utilise

des messages en Edifact. Les anglais avaient bien prévu de changer leur système, avec un développement plus moderne qui permettait de travailler en xml, mais ils ont considéré que le changer en même temps qu'absorber le Brexit représentait un risque trop important. »

Avec ses clients Anglais, Conex déploie et forme ses nouveaux clients.

« On est en train de former les utilisateurs, mais cela crée un nouveau problème pour la plupart des entreprises, les gens n'ont pas de compétence douanière stable, et donc on joue le rôle à la fois de formateur pour l'utilisation d'un logiciel, mais aussi de formateur en douane, ce qui est plus compliqué. »

« En réalité la compétence des entreprises anglaises en matière douanière est faible : les entreprises anglaises sont des nouveaux exportateurs, ils ont pour la plupart réalisé des opérations intracommunautaire simples ou des opérations dans un espace de libre échange. Avec le Brexit elles sont confrontées à une problématique plus complexe de devoir maîtriser une véritable opération douanière. »

« Le problème est aggravé par le manque de déclarants en Douane en

Grande Bretagne. Les transitaires et déclarant en douane ne sont pas une profession réglementée au Royaume Uni. N'importe qui peut s'installer demain sans avoir à faire preuve de ses compétences. Il y a beaucoup de nouveaux qui vont se trouver devant des trafics qu'ils n'ont pas l'habitude de maîtriser avec des process douaniers ... On va donc avoir de ce côté aussi quelques temps d'adaptation. »

« Pour l'instant très peu d'entreprises anglaises se sont préoccupées du sujet Brexit mais il faut dire que l'administration anglaise a imaginé un système très souple pour les importations avec une sorte de comptabilisation des opérations douanières, et un procédé qui ressemble un peu à une comptabilité matière. L'entreprise s'engage à tenir un registre des flux, dès que la marchandise touche le sol anglais. Elle est dispensée de faire une déclaration immédiate dans le système Chief et elle a 6 mois pour régulariser sa situation. Il suffit donc que le transporteur à la descente du ferry ou à la sortie du tunnel donne à la douane anglaise le numéro EORI de l'importateur et il peut traverser l'Angleterre jusqu'à sa destination. Charge pour l'importateur d'inscrire cette opération dans sa comptabilité import et de bien conserver les éléments probatoires de l'opération, et il aura 6 mois pour régulariser. Il a besoin d'avoir à ce moment-là ce qu'on appelle la procédure CSP, c'est une procédure simplifiée de dédouanement domicilié. S'il n'a pas obtenu cette procédure simplifiée, il pourra toujours passer par un agent en douane qui régularisera la position douanière de l'importateur. Ce système a plusieurs avantages, celui de fluidifier les trafics dans un 1^{er} temps, et celui de permettre de payer les droits de douane avec un certain délai car ils ne seront payés qu'après avoir été déclarés. »

Alban Gruson pense qu'au final il y a moins de 30% des opérateurs économiques anglais qui sauront, le 1^{er} janvier, maîtriser correctement l'opération de dédouanement, « c'est aussi vrai du côté français d'ailleurs. Trop d'entreprises découvrent l'international au travers du Brexit et beaucoup laisser leur représentant en douane s'occuper des formalités ce qui va leur donner le temps nécessaire pour s'organiser, sauf que si on analyse

les prévisions de trafic, les représentants en douane ne pourront jamais satisfaire un tel flux ... et tous ces nouveaux clients. Certains ont déjà averti qu'ils ne serviraient que leurs clients existants ... On va donc compter sur la fameuse procédure IDR d'enregistrement et de déclaration à posteriori pour que le système fonctionne et ne soit pas trop engorgé. Mais dans tous les cas il va falloir aller dans le détail,

connaître la nomenclature des produits, la valeur en douane taxable et l'origine du produit. Il y a donc une formation de base à avoir sur l'utilisation des éléments douaniers. En attendant la montée en compétence, le raz de marée de déclaration va être géré tant bien que mal par les professionnels qui vont s'arracher les compétences douanières de déclarant. Un métier qui va être bien valorisé en temps de Brexit ... » ■

LA FÉDÉRATION NATIONALE DES TRANSPORTS ROUTIERS inquiète face au Brexit



Le Pas de Calais est en 1^{ère} ligne pour le Brexit, et la gestion des flux pour les mois à venir inquiète la Fédération Nationale des Transports Routiers (FNTR) du Pas-de-Calais qui a dénoncé début décembre une « gestion calamiteuse » de ces flux : « Le plan de gestion du trafic n'est pas à la hauteur des enjeux alors que l'on n'est pas encore au Brexit » a expliqué le secrétaire général, Sébastien Rivéra. « C'est déjà catastrophique depuis deux semaines et cela le sera jusqu'à la fin de l'année » reprend Sébastien Rivéra.

Selon Sébastien Rivéra, les Britanniques « sont en train de remplir leurs stocks comme jamais » par crainte des droits qui risquent d'être imposés à partir du vendredi 1^{er} janvier 2021, quand la période de transition du Brexit aura expiré.

Des transporteurs qui travaillent avec la Grande-Bretagne depuis une trentaine d'années n'ont jamais connu de tels volumes », rapporte-t-il. La constatation générale est que les chauffeurs sont excédés à la fois par les embouteillages mais aussi par les intrusions de migrants qui essayent de profiter des véhicules pour échapper aux autorités. « Nos transporteurs n'en peuvent plus, certains qui ne font que du local se retrouvent avec une activité complètement bloquée », explique Sébastien Rivéra. Il juge insuffisante la capacité de stockage des camions au port et près du tunnel et le système de protection des migrants inopérant. La visite dans le Pas-de-Calais du Premier ministre Jean Castex, a permis d'aborder le sujet mais il est clair que la proximité du Brexit accélère les tensions.

BREXITIER

1/ ICS : La DGDDI publie une actualité sur le fonctionnement d'ICS dans le cadre du BREXIT

Accès à la page d'actualité : www.douane.gouv.fr/actualites/brexit-retablissement-des-formalites-douanieres-surete-securite-ics

Accès à la fiche d'information pratique : www.douane.gouv.fr/sites/default/files/uploads/files/Brexit/Import-Control-System-%28ICS%29.pdf

2/ BREXIT ET DEMANDE D'INTERVENTION PRO-PRIÉTÉ INTELLECTUELLE

Parution au JOUE L 416 du 11/12/2020 du RÈGLEMENT D'EXÉCUTION (UE) 2020/2035 DE LA COMMISSION du 7 décembre 2020 modifiant le règlement d'exécution (UE) no 1352/2013 en ce qui concerne le formulaire de demande d'intervention prévu par le règlement (UE) no 608/2013 du Parlement européen et du Conseil, afin d'introduire la possibilité de solliciter l'intervention en Irlande du Nord

- Modification du formulaire de demande d'intervention pour y inclure l'Irlande du Nord

- Entrée en vigueur : 01/01/2021
Accès au texte : eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/?uri=uriserv%3AJ.L._2020.416.01.0011.01.FRA&toc=0-J%3A2020%3A416%3ATOC

3/ BREXIT : VALEUR EN DOUANE et CAUTIONS

Parution au JOUE L 416 du 11/12/2020 du RÈGLEMENT D'EXÉCUTION (UE) 2020/2038 DE LA COMMISSION du 10 décembre 2020 modifiant le règlement d'exécution (UE) 2015/2447 en ce qui concerne les formulaires d'engagement de la caution et l'inclusion des frais de transport aérien dans la valeur en douane, pour tenir compte

du retrait du Royaume-Uni de l'Union Inclusion de la Grande Bretagne dans l'annexe 23-01 de l'acte d'exécution du CDU : pourcentages des frais totaux de transport aérien à incorporer dans la valeur en douane modification des formulaires d'engagement de la caution présentés aux annexes 32-01, 32-02 et 32-03 ainsi qu'aux chapitres VI et VII de l'annexe 72-04 de l'acte d'exécution du CDU (cautions transit) Entrée en vigueur : 01.01.2021 + date d'adhésion du Royaume-Uni au régime de transit commun

Accès au texte : eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/?uri=uriserv%3AJ.L._2020.416.01.0048.01.FRA&toc=0-J%3A2020%3A416%3ATOC

4/ MISE À JOUR DU GUIDE DE LA DGDDI AU 11/12/2020 :

La DGDDI publie sur son site internet une version mise à jour au 11/12/2020 du guide douanier de préparation au BREXIT

Les modifications au 11/12/2020 :

- Page 26 : Modification des modalités d'information des chauffeurs
- Page 27 Ajout du lien vers la plateforme opérationnelle de l'enveloppe logistique à compter du 1er janvier
- Page 42 Précisions sur les formalités à accomplir en cas de dédouanement centralisé national
- Page 43-44 Précisions sur l'autoliquidation de la TVA à l'importation
- Page 52 Ajout d'une fiche réglementaire sur les denrées alimentaires d'origine non animale soumises à contrôles renforcés ou mesures d'urgence
- Page 60-62 Précisions sur les mesures prises au Royaume-Uni

La page permet également l'accès aux différentes notes aux opérateurs parues sur le BREXIT

Accès à la page du site DGDDI : www.douane.gouv.fr/le-brexit-est-le-1er-janvier-2021-entreprises-preparez-vous-des-maintenant

Avis aux exportateurs et aux importateurs de pré-curseurs de drogues

Parution au JORF 0298 DU 10/12/2020 d'un Avis aux exportateurs et aux importateurs de pré-curseurs de drogues Extrait : Conformément aux dispositions du règlement (CE) n° 111/2005 du Conseil du 22 décembre 2004 modifié, sont subordonnées à la présentation d'une autorisation dans les conditions décrites ci-après :

- l'importation des substances de catégorie 1 et l'exportation à destination de pays tiers de l'Union européenne de substances de catégorie 1, 2 (à l'exception du phosphore rouge), 3 et 4 à compter du 13 décembre 2020 ;
- l'exportation de phosphore rouge à destination de pays tiers de l'Union européenne à compter du 13 janvier 2021.

Accès au texte : www.legifrance.gouv.fr/jorf/id/JORFTEXT000042637722

Secteur des vins - déclaration de récolte

Parution au JORF 0299 du 11/12/2020 du Décret n° 2020-1564 du 9 décembre 2020 relatif aux déclarations de récolte, de production et de stock de vin pris en application de l'article 407 du code général des impôts

Publics concernés : professionnels intervenant dans la récolte de raisins de cuve destinés à la vinification, dans la production ou le stockage de vins.

Objet : contenu et date de dépôt des déclarations de récolte, de production et de stock.

Entrée en vigueur : le texte entre en vigueur le lendemain de sa publication.

Notice : le décret est pris en applica-

tion de l'article 407 du code général des impôts. Il a pour objet de préciser les modalités de souscription des déclarations de récolte, de production et de stock.

Accès au texte : www.legifrance.gouv.fr/jorf/id/JORFTEXT000042649088

Biens à Double Usage Mise à jour de la liste 15/12/2020

Parution au JOUE L421 du 14/12/2020 du RÈGLEMENT DÉLÉGUÉ (UE) 2020/1749 DE LA COMMISSION du 7 octobre 2020 modifiant le règlement (CE) no 428/2009 du Conseil instituant un régime communautaire de contrôle des exportations, des transferts, du courtage et du transit de biens à double usage

- Modifications de la liste commune des biens à double usage qui sont soumis à des contrôles dans l'Union

- Modification des annexes concernant les autorisations générales et des autorisations de transferts intra-communautaires pour tenir compte de la mise à jour de la liste

- Entrée en vigueur : le 15/12/2020

Accès au texte : eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/?uri=uriserv%3AJ.L._2020.421.01.0001.01.FRA&toc=0-J%3A2020%3A421%3ATOC

Gestion des contingents tarifaires

Parution au JOUE L422 du 14/12/2020 de 2 textes concernant les cautions et la gestion des contingents tarifaires selon le principe du «premier arrivé, premier servi»

Règlement délégué (UE) 2020/1987 de la Commission du 14 juillet 2020 complétant le règlement (UE) no 1308/2013 du Parlement européen et du Conseil et le règlement (UE) no 1306/2013 du Parlement européen et du Conseil en ce qui concerne la constitution et la libération des garanties dans le cadre de la gestion des contingents tarifaires sur la base de l'ordre chronologique de présentation des demandes

Champ d'application

Le présent règlement établit des règles complétant les règlements (UE) no 1308/2013 et (UE) no 1306/2013 en ce qui concerne la constitution et la libération de garanties dans le cadre de la gestion des contingents tarifaires selon l'ordre chronologique de présentation des demandes.

Entrée en application 01/01/2021

Accès au texte : eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/?uri=uriserv%3AJ.L._2020.422.01.0001.01.FRA&toc=0-J%3A2020%3A422%3ATOC

Règlement d'exécution (UE) 2020/1988 de la Commission du 11 novembre 2020 portant modalités d'application des règlements

(UE) no 1308/2013 et (UE) no 510/2014 du Parlement européen et du Conseil en ce qui concerne la gestion des contingents tarifaires d'importation conformément au principe du «premier arrivé, premier servi»

Champ d'application

Le présent règlement établit des règles communes pour la gestion des contingents tarifaires fixés à l'annexe I pour les produits agricoles, en particulier en ce qui concerne:

- a) la méthode de gestion;
- b) les périodes et sous-périodes contingentaires, le cas échéant;
- c) les exigences relatives à la transformation, à la destination particulière et à la qualité auxquelles certains produits doivent satisfaire pour pouvoir être importés dans le cadre d'un contingent tarifaire;
- d) les procédures et le montant de la garantie à constituer pour les produits visés au point c);
- e) les pièces justificatives, le cas échéant.

Il prévoit également des règles spécifiques pour la gestion de certains de ces contingents tarifaires.

Entrée en application : 01/01/2021

Accès au texte : eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/?uri=uriserv%3AJ.L._2020.422.01.0004.01.FRA&toc=0-J%3A2020%3A422%3ATOC ■



Port de Barcelona

Your partner in the Med

Partenaire Symposium Douane Classe Export

www.portdebarcelona.cat

SYMPOSIUM DOUANE

Journée de stratégie internationale
entre décideurs et cadres dirigeants

Jeu. 4 février 2021 - 100% digital

BREXIT E-COMMERCE

CONFÉRENCES LIVE - NETWORKING - RDV VISIOS

Connectez-vous à vos pairs !

Des dizaines de directeurs douane et supply chain connectés en live pour une journée unique dédiée à la DOUANE.

Edition 100% digitale

Que vous soyez, au bureau, en télétravail ou à l'étranger, participez à une journée totalement **interactive**, aux côtés d'experts de renom.

ORGANISÉ PAR



PARTENAIRES EXPERTS



INFOS

Inscription

www.symposium-douane.com

Contact

com@classe-export.com
+33 (0)6 82 78 77 31

DOSSIER SECTEUR

e-COMMERCE

Une opportunité de se développer à l'international

L'e-commerce est devenu incontournable. L'AWEX va proposer une série de webinaires et de présentations visant à préparer au mieux les entreprises désireuses de se lancer dans le commerce en ligne et le New Retail. L'AWEX aide également les entreprises wallonnes dans leur rebond post-Covid-19 en les sensibilisant aux nouvelles possibilités de développement à l'exportation.

UN DOSSIER DE
JACQUELINE REMITS

Petit rappel d'histoire récente. En 2015, Jack Ma, le fondateur du groupe Alibaba, lance l'initiative eWTP. Il vise ainsi à collaborer avec les gouvernements et les organisations internationales afin de promouvoir l'application de la technologie numérique, d'insuffler des règles et des réglementations adaptées au développement digital, d'aider les PME, les jeunes et les populations défavorisées à bénéficier de l'innovation, des technologies de l'information, du commerce et du financement inclusif. Son objectif est de promouvoir la construction d'infrastructures commerciales et numériques dans les secteurs dits des « 4T », Trade, Technology, Tourism, Training, c'est-à-dire le commerce, la technologie, le tourisme et la formation. L'idée est de développer un système global permettant d'acheter, de vendre, de payer, de transporter et de voyager à l'international, et d'aider les petites et moyennes entreprises, les jeunes et différents groupes à innover et à gérer leurs activités.

ALIBABA A CHOISI LA WALLONIE

En décembre 2018, un accord est signé entre le gouvernement fédéral belge,

les agences commerciales et Alibaba Group faisant ainsi de la Belgique le seul pays européen à pouvoir bénéficier de ce nouveau projet axé sur les PME. Un des axes majeurs de l'eWTP concerne l'établissement à Liège d'un eHub logistique par Cainiao, le bras logistique d'Alibaba. Ce eHub sera la base du projet, chaque eHub dans le monde connecté aux autres formant ce qu'on appelle les eRoads, la base du réseau eWTP mondial. Aujourd'hui, Liège est donc un hub logistique jouant un rôle crucial dans le développement du commerce transfrontalier entre l'Europe et le reste du monde. Lors de l'inauguration, un responsable du groupe chinois a expliqué les raisons de cette implantation en terre wallonne : « Nous avons choisi d'implanter notre premier hub européen en Belgique pour des raisons stratégiques. Le pays possède un gouvernement et une législation qui supportent fortement les entreprises grâce à un système fiscal très avantageux. La main d'œuvre est qualifiée, largement disponible, et il est très facile de conclure des contrats avec les employés belges. Finalement, la Wallonie est parfaitement située entre Amsterdam, Paris et Francfort, et elle compte l'aéroport de Liège, un atout considérable en matière d'e-commerce. »

LA WALLONIE ATTRACTIVE

Selon une étude de PwC, la Wallonie est la 3^e région d'Europe la plus attractive pour implanter un centre de distribution lié à l'e-commerce. Ce résultat confirme la forte progression de la Belgique dans d'autres études sur l'e-commerce, notamment celle d'AT Kearny où elle est passée en un an de la 24^e à la 7^e place.

Les atouts de la Wallonie sont nombreux. En s'installant en Wallonie, une entreprise a la garantie que les délais seront optimisés. La situation de la région est idéale, au cœur des plus grands marchés (Allemagne, France, Royaume-Uni, Pays-Bas...). Le temps de traitement par la douane

n'est pas long (environ 30 minutes), la zone n'est pas encombrée. La région liégeoise offre une capacité aéroportuaire expresse pour la manutention et la distribution de marchandises (opérationnelle 24h/24 et 7j/7) et elle est connectée aux grands ports maritimes grâce à des navettes quotidiennes et diverses plateformes multimodales. Les marchandises sont livrées dans la plupart des pays européens en 24 heures et les coûts opérationnels sont faibles. Des subventions sont disponibles pour le personnel de logistique et l'environnement est flexible.

En Wallonie, l'environnement fiscal est favorable avec un aspect douanier différenciant. Elle utilise le meilleur système douanier européen, Be Gate, centré sur le client, doté d'un processus simple et rapide et d'une approche collaborative. Ajoutons un report de TVA, un faible impôt sur les sociétés, un régime fiscal attractif pour les centres de distribution. L'environnement professionnel est très efficace et les conditions de travail flexibles, une très haute productivité, des services gouvernementaux et un soutien au commerce électronique et un soutien logistique, une ouverture à l'économie mondiale.

Outre Alibaba, d'autres entreprises ont été convaincues par les atouts de la Wallonie et s'y sont implantées. C'est le cas de HelloFresh et de FedEx notamment, pour n'en citer que quelques-unes. Ainsi, en 2017, dans le but de réduire ses coûts et ses émissions de CO2, la marque HelloFresh a créé une filiale logistique en Wallonie, à Jemeppe-sur-Sambre exactement. Cool Delivery Belgium, tel est son nom, livre les box repas et offre des services de logistique et de transport en Belgique. L'entreprise a choisi la Wallonie et la Belgique parce que ses ventes s'y déroulent bien. Créée en 2011, HelloFresh propose des boîtes contenant tous les ingrédients nécessaires et en bonne quantité pour réaliser la recette du jour, des recettes variées et équilibrées.

DES AIDES WALLONNES pour se lancer

La Région wallonne accorde un subside pour les PME qui se lancent dans la vente en ligne, en intervenant à 80 % sur les honoraires de consultance (jusqu'à 60 000 euros de subsides). Des experts sont agréés, notamment pour aider l'entrepreneur à bien définir sa stratégie en ligne, à établir un plan tactique (e-marketing...), à rédiger un cahier des charges pour la plateforme d'e-commerce, à aider à comparer les offres des agences web, à accompagner le commerçant jusqu'au lancement de son activité d'e-commerce.

ELLES SONT ACTIVES DANS L'E-COMMERCE

Artisans de Bossimé, à Loyers près de Namur, est un site Internet regroupant des produits (légumes, fromages, boissons, pâtisseries, etc.), d'une vingtaine de producteurs, et fournit un panier global pour la consommation quotidienne, des colis acheminés vers des points de livraison en région namuroise. La société propose trois systèmes de retrait différents : livraisons groupées en entreprise, chez des commerçants partenaires et des systèmes de consignes à commandes dans des remorques comme des containers où des zones sont gérées de manière informatique par un système de codes. Le particulier peut se faire livrer à l'endroit le plus proche de son

domicile. Il tape son code, son caisson s'ouvre automatiquement et sa commande est prête, emballée dans des caisses en bois réutilisables avec le minimum d'emballage.

Badjawa, à Verviers, réalise du service graphique sur mesure (faire-part, affiches, logos, cartes de visite, identité visuelle). La société propose également des aimants, des badges et des cartes postales, qui remettent le wallon au goût du jour dans un style contemporain.

Be4After, société pharmaceutique à Herve, propose un complément alimentaire à base de plantes, sans arômes artificiels ni conservateurs, ni colorants, une formule unique composée de 23 principes actifs qui a fait l'objet d'un dépôt de brevet.

Benoît Nihant, chocolatier à

Awans, vend du chocolat en ligne, ainsi que des préparations pour chocolat chaud, des pâtes à tartiner.

Cefaly, à Seraing, a mis au point une solution médicale de traitement et de prévention de la migraine qui permet de réduire fortement la consommation de médicaments.

M&A Macarons, à Oupeye, spécialisée dans la pâtisserie artisanale de luxe destinée au secteur de l'Horeca et aux distributeurs à l'exportation.

Newpharma, en une douzaine d'années, la pharmacie en ligne installée à Liège a réussi à se positionner comme l'un des acteurs incontournables du secteur de la pharmacie en ligne. Dans le top 10 européen, elle est leader en Belgique et en France et compte bien poursuivre sa success-story.

COMMENT L'AWEX AIDE LES ENTREPRISES DANS LEUR REBOND POST-COVID-19

Les entreprises wallonnes impactées par la crise du Covid-19 sont donc amenées à repenser leur stratégie à l'international. Dans ce contexte, l'AWEX propose des services réadaptés à la situation actuelle : adaptations des incitants financiers, redéfinition des actions pour répondre aux nouveaux besoins des entreprises, mise à disposition de nouvelles compétences.

Face à la crise du Covid-19, l'AWEX adapte ses mesures de soutien aux entreprises exportatrices wallonnes et, tout comme son réseau à l'étranger, redouble d'efforts pour les aider à traverser cette période difficile. Concrètement, les centres régionaux et les conseillers économiques et commerciaux (CEC) de l'AWEX ont adapté leurs activités en trouvant des solutions clés aux problèmes rencontrés et, bien entendu, en continuant à soutenir les plans d'exportation de toute entreprise quelle que soit sa taille et son projet.

FINANCEMENTS

Un régime d'aides pour soutenir la prospection. Les entreprises, mais également les groupements professionnels frappés par la crise, peuvent bénéficier de mesures concrètes et exceptionnelles visant à les soutenir de manière encore plus renforcée dans leurs démarches exportatrices : indemnités pour les frais d'annulation de voyage de prospection, pour l'annulation de foires et/ou salons, assouplissement de paiement de subvention. Des procédures sont simplifiées. Afin de faciliter les sollicitations et questions des entreprises, l'AWEX met en place un seul formulaire de demande à remplir par action, disponible sur son site Internet.

SERVICES

■ **Prospection commerciale** assurée à distance. Avec son programme de webinaires et de séminaires d'information, ses Business Days organisés pour la première fois de manière totalement virtuelle, ou encore la participation à des salons et foires virtuels, l'AWEX continue d'accompagner ses clients et de les aider à réaliser leur prospection commerciale de façon proactive et adaptée aux circonstances.

■ **Soutien à la relance** et renforcement des ressources de prospection des entreprises. Au travers de la cellule Explort, et plus particulièrement de son programme International Academy by Explort, l'entreprise exportatrice peut bénéficier en 2020 de webinaires thématiques gratuits sur l'e-commerce. L'entreprise exportatrice peut également, dans le cadre des mesures exceptionnelles liées au Covid-19, et ce jusque fin 2021, envoyer à nouveau un stagiaire prospecté sur un marché qu'elle avait approché précédemment grâce à Explort (ce n'était pas possible avant ces mesures).

■ **Soutiens spécifiques** aux nouveaux vecteurs de rebond. La crise du Covid-19 a confirmé l'importance croissante de nouveaux vecteurs de rebond tels que le soutien à la réorganisation des modèles de la supply chain, la relocalisation intelligente de filières stratégiques à haute valeur ajoutée, ou encore l'e-commerce. C'est dans ce contexte qu'une place de taille est accordée par l'AWEX à l'e-commerce et à l'EU-Cross Border E-Commerce (CBEC), en particulier en tant que canal de vente complémentaire. Depuis avril, le déroulé de la crise du Covid-19 ne fait que confirmer l'importance de l'e-commerce dans la relance de l'économie wallonne. Il s'agit, non seulement d'un nouveau canal d'exportation pour les produits wallons, mais aussi d'une réelle opportunité de création d'emplois tant qualifiés que non-qualifiés (manutention).

APPEL À CANDIDATURES - SPÉCIALISTES EN COMMERCE EXTÉRIEUR - COACHES PROFESSIONNELS CERTIFIÉS PCC (H/F)

La pandémie du COVID-19 constitue un choc majeur pour l'économie mondiale. Les entreprises wallonnes exportatrices sont durement impactées. Pour les aider à relancer leur prospection internationale, l'Agence wallonne à l'Exportation et aux Investissements étrangers (AWEX) recherche des Experts en Commerce extérieur et des Coaches professionnels certifiés PCC (ou équivalent).

Profil ?

Vous êtes spécialiste du sourcing, de la médiation, de la logistique à l'international ? Vous êtes expert dans le déploiement d'une stratégie d'e-commerce export ? Vous disposez d'une expertise juridique à l'international (gestion des litiges commerciaux) ? Vous êtes coach en gestion du changement ou en gestion de crise ? Alors cet appel est fait pour vous.

Poser sa candidature à la labellisation en tant qu'expert ou coach auprès de l'AWEX, pourquoi ?

Obtenir la labellisation de l'AWEX vous permet d'accompagner des PME wallonnes à la recherche de nouveaux marchés extérieurs dans le cadre de la mesure « Chèques entreprises à l'internationalisation ». Ces chèques couvrent une partie des rémunérations de l'expert ou du coach, le solde étant à la charge de l'entreprise. Ils peuvent être commandés rapidement et simplement par le biais d'un portail unique virtuel. En savoir plus ? Surfez sur www.chèques-entreprises.be et retrouvez toutes les informations relatives aux chèques entreprises à l'internationalisation ainsi que la liste des prestataires qui les acceptent.

Conditions de labellisation ?

- Disposer d'un numéro BCE (Banque Carrefour des Entreprises) ou de tout autre identifiant unique, suivant le pays où votre entreprise est établie ;
- Démontrer une expérience de minimum 3 ans dans le ou les domaines de compétence visé (s) et réalisée sur les années précédant directement la demande de labellisation.

La labellisation est octroyée pour une durée de 3 ans.

Si cette offre vous intéresse, inscrivez-vous dès maintenant sur la plateforme des chèques entreprises de l'AWEX pour poser votre candidature :

<https://www.chèques-entreprises.be/devenir-prestataire/>

Pour tout renseignement complémentaire, n'hésitez pas à contacter la Direction des Incitants financiers de l'AWEX par mail (m.thiry@awex.be ou s.romans@awex.be) ou par téléphone (02/421.85.32).



L'AWEX ÉTEND SES SERVICES à destination des entreprises wallonnes

Un écosystème propice à l'e-commerce transfrontalier est en train de se mettre en place en Wallonie. Le moment est venu d'optimiser la présence des entreprises wallonnes au sein de celui-ci.

LE POINT AVEC **PRESCILLIA TANG**, PROJET MANAGER EN CHARGE DE L'E-COMMERCE À L'AWEX.

POURQUOI EST-CE SI IMPORTANT POUR NOS ENTREPRISES WALLONNES DE S'OUVRIR À L'E-COMMERCE ?

« Le développement du numérique et de l'Internet est en train de révolutionner les habitudes et les comportements des consommateurs. Ce secteur est en plein essor et, avec les nouvelles technologies qui permettent d'être facilement connecté à Internet, les opportunités d'achats en ligne sont de plus en plus aisées. Pour les entreprises, le commerce électronique permet d'optimiser les processus de vente et de générer plus de chiffre d'affaires. On cherche ainsi à rendre toutes les opérations liées à la vente plus efficaces et à réduire les coûts associés. Les entreprises gagnent de nouveaux canaux de vente via Internet par le biais de boutiques en ligne, de places de marché (par exemple, Amazon) ou de plateformes d'enchères (comme eBay). Par ailleurs, grâce aux médias sociaux et aux nouvelles méthodes de marketing digital, les commerçants peuvent gagner de nouveaux clients et améliorer leurs relations avec eux, avec relativement peu d'efforts. La crise sanitaire que nous vivons actuellement nous renforce dans l'idée qu'il est plus que temps, pour les entreprises qui n'ont pas encore fait le pas, de se lancer dans le commerce en ligne. Durant le confinement, avec la fermeture des commerces non-essentiels, les consommateurs n'ont guère eu d'autres choix que de se tourner vers les canaux digitaux. La fédération du commerce Comeos a publié une étude sur l'impact de la crise du coronavirus sur les habitudes de consommation. Il en ressort que plus d'une personne interrogée sur deux, estime que sa manière de faire du shopping a définitivement changé. Tout profite pour l'e-commerce

puisque près d'un interviewé sur deux déclare qu'à l'avenir il achètera plus, voire beaucoup plus sur les sites d'e-commerce. »

L'E-COMMERCE PEUT-IL AIDER LES ENTREPRISES À SE DÉVELOPPER À L'EXPORT ?

« L'e-commerce est, en effet, une opportunité de se développer à l'international et ce, à faible coût. Il limite les coûts de distribution, de marketing et d'installation des PME. Il permet surtout de diversifier les marchés et d'exporter plus facilement. »

COMMENT LES ENTREPRISES DOIVENT-ELLES S'Y PRENDRE ? NE LEUR CONSEILLE-T-ON PAS HABITUELLEMENT DE SE RENDRE SUR PLACE POUR DÉCROCHER UN MARCHÉ ?

« Justement, le commerce en ligne facilite les choses car toute la promotion s'effectue en ligne. Cela évite aux entreprises de devoir être présentes physiquement à chaque marché, ce sont la logistique et la livraison qui s'adaptent, pouvant être effectuées par des sous-traitants locaux. »

Y A-T-IL UNE STRATÉGIE SPÉCIFIQUE À METTRE EN PLACE ?

« Il existe différentes stratégies, différents modèles possibles et il est important, pour chaque entreprise, de trouver celle qui lui sied le mieux. Les ressources, qu'elles soient financières ou humaines, la capacité de production, le type de produit, le marché visé... sont tous des critères permettant de déterminer quel business model adopter. Par exemple, une grande entreprise avec des ressources importantes telle que Godiva aura plus tendance à créer

sa propre boutique sur différentes plateformes e-commerce étrangères. Ainsi, elle est présente avec sa propre boutique sur la plateforme Tmall Global d'Alibaba Group. Les plus petits producteurs n'ont sans doute pas les moyens d'ouvrir leur propre boutique et n'ont d'ailleurs pas la capacité de production suffisante pour répondre à la demande de certains marchés. »

LA WALLONIE N'ACCUSE-T-ELLE PAS UN RETARD IMPORTANT EN MATIÈRE D'E-COMMERCE ?

« En effet, la Wallonie, mais aussi la Belgique en général, accuse un net retard si l'on compare avec d'autres pays voisins comme la France, par exemple. Il y a clairement un déficit d'offres qui contraste avec la demande d'achats en ligne des consommateurs en croissance constante. D'où l'arrivée d'ailleurs de CoolBlue sur les marchés de Bruxelles et de Wallonie. L'e-commerce est pourtant une opportunité de se développer à l'international, à faible coût. Les quelques entrepreneurs qui l'ont compris sont souvent parvenus à développer de manière significative leurs activités à l'exportation. Les PME wallonnes ont des parts de marché à prendre dans ce nouvel écosystème des 'Routes digitales'. »

QUELQUES EXEMPLES D'ENTREPRISES WALLONNES QUI SE SONT LANCÉES AVEC SUCCÈS DANS L'E-COMMERCE ?

« De plus en plus d'entreprises wallonnes se lancent dans l'e-commerce, surtout depuis le renforcement de la position de la Wallonie comme hub européen de distribution, que ce soit par voie aérienne, ferroviaire, maritime ou par camion. Citons notamment Sellerie-online, NewPharma, Tasset, Etilux, Ardennes-Etape, Auctelia, Eurogentec..., sans compter des

initiatives locales de commerce en ligne en circuits courts depuis la crise (alimentation, brasseries, boulangeries, produits frais...) qui peuvent aujourd'hui viser sans complexe des développements transfrontaliers de proximité. »

LES WEBINAIRES SERAIENT DONC UN PREMIER PAS POUR LES ENTREPRISES WALLONNES DE SE FAMILIARISER À CETTE MANIÈRE DE VENDRE ?

« Tout à fait. Nous allons proposer, sur plusieurs mois, différentes sessions d'information et de présentation par des experts et spécialistes en la matière visant à sensibiliser et familiariser nos entreprises aux nouvelles tendances, en illustrant avec ce qui se fait sur certains marchés déjà bien développés tels que la Chine, par exemple. Nous allons introduire de nouveaux concepts tels que le New Retail, le O2O, le digital marketing, le livestreaming sale, le B2B2C... Nous allons faire découvrir différents mar-

chés qui sont demandeurs de produits européens tels que la Chine, la Corée, la Russie, la Turquie et, probablement, les Etats-Unis... Nous allons également parler des circuits courts, car l'e-commerce ne concerne pas uniquement la grande exportation. Il s'agit vraiment là d'une occasion pour les PME de découvrir ce que c'est, comment se lancer, par où commencer, quels sont les modèles adéquats, quels sont les partenaires potentiels, quelles sont les législations et réglementations à respecter, et quelles aides sont disponibles. »

COMMENT L'AWEX PEUT-ELLE AIDER LES ENTREPRISES WALLONNES DANS LEUR STRATÉGIE D'E-COMMERCE ?

« Comme mentionné plus tôt, l'AWEX est en train de mettre en place une proposition complète à destination des entreprises wallonnes. Cela commence par une sensibilisation de celles-ci aux opportunités que présentent l'e-commerce, l'e-com-

merce transfrontalier et les pratiques de New Retail. A cette fin, nous proposons, dès septembre, des séances d'information étendues sur une période de plusieurs mois. Pour les entreprises qui se sentent intéressées et prêtes à se lancer, nous offrons des possibilités de formation, en partenariat avec des fédérations sectorielles et des partenaires privés. Tout ceci en guise de préliminaires à l'étape de concrétisation où nous sommes aux côtés des entreprises sur le terrain pour les accompagner dans les démarches de recherches de partenaires/prestataires et de la mise en place de toute la supply chain. La seconde édition du EU Cross-Border E-commerce, qui aura lieu finalement à Liège en 2021, sera l'occasion idéale et incontournable pour cette étape de concrétisation et de mise en synergie. Par ailleurs, les aides existantes à destination des entreprises wallonnes feront l'objet d'adaptations à cette nouvelle forme de commercialisation. » ■



Accélérateur de croissance
au cœur de la Supply-Chain
depuis plus de 30 ans

AUTOMATISEZ ET SÉCURISEZ VOS DÉCLARATIONS,

EN LIEN DIRECT AVEC LA DOUANE

Êtes-vous PRÊTS ?

BREXIT

AKANEA DOUANE

- Delta G-T-X
- GAMMA
- Nomenclature
- Veille réglementaire
- ECS - ICS

Certifié par la Douane Française

+33 (0)9 72 72 23 62

(Appel non surtaxé)

www.akanea.com







AKANEA Développement / Avenue des Censives - 60000 TILLE - RCS Beauvais 330 573 775
SAS au capital de 623 434 € - NAF 5829C / Crédits photo : Depositphotos, Adobe Stock

Stratégie à l'exportation AMB Ecosteryl

Depuis le Covid, toujours plus d'opportunités d'affaires avec l'aide de l'AWEX

La société AMB Ecosteryl, spécialisée dans la fabrication de matériel pour le traitement de déchets hospitaliers et installée à Mons, a vu son développement s'accélérer dès le début de la crise sanitaire. Soucieuse de développement durable, cette société modèle, présente dans plus de 60 pays, recourt volontiers aux services de l'AWEX pour l'aider à dénicher de nouvelles opportunités d'affaires.

UN DOSSIER DE **JACQUELINE REMITS**

Dès le début de la crise du Covid-19, AMB Ecosteryl a constaté une augmentation des commandes. Le procédé mis au point par l'entreprise pour broyer et chauffer les déchets permet également de tuer ce coronavirus et donc de se développer sur ce marché. « Nous avons eu des contacts avec l'OMS et les Nations-Unies, entre autres, commente Sarah Thielens, responsable de la communication d'AMB Ecosteryl. Les Etats-Unis sont également fortement intéressés. Cette période malheureuse de crise sanitaire a eu pour effet de faire connaître mondialement le secteur du traitement de déchets contaminés et/ou infectieux. » L'entreprise a profité de ce focus particulier. Chacun est désormais conscient de la dangerosité de tels déchets et des mesures nécessaires à prendre pour les traiter. « En Belgique, nous avons également été sollicités par la Task Force du Gouvernement wallon concernant notre processus de décontamination. » AMB Ecosteryl a donc dû s'adapter et prendre les devants. « En interne, forcés de moins voyager, nous avons également profité de cette période pour digitaliser nos procédures, réaliser des formations à distance... »

DANS UN PREMIER TEMPS, elle a eu les moyens de répondre à toutes les demandes pour lesquelles elle a été sollicitée. Dans un deuxième temps, elle a également recruté du person-

nel en interne pour pouvoir faire face à cet afflux de demandes. Le marché s'est naturellement développé en Chine et une commerciale dédiée pour cette zone a été engagée. La progression de l'épidémie en Belgique et en Europe a engendré une augmentation de la demande sur le continent européen. La progression de ces dernières années est telle que la société va s'agrandir, l'atelier de montage va doubler de surface. « Nous avons été contactés par certaines autorités pour résoudre leurs problématiques aux niveaux régional, provincial, parfois fédéral, sur le marché belge. Quoi qu'il arrive nous avons été prêts à répondre. »

TECHNOLOGIE RÉVOLUTIONNAIRE ET ÉCONOMIE CIRCULAIRE

Entreprise familiale créée dans le Hainaut en 1947 par Raoul Dufrasne, le père de Philippe Dufrasne, l'actuel dirigeant, AMB (Atelier Mécanique du Borinage) était alors destiné à la conception et à la fabrication de machines spécifiques pour l'industrie extractive. Suite au déclin de l'industrie minière, la société s'oriente au début des années 2000 vers le développement de machines de broyage et décontamination de déchets hospitaliers. Ces déchets générés par les hôpitaux, et potentiellement contaminés et dangereux, posent un problème partout dans le monde. En moins de 5 ans, la



L'équipe dirigeante d'AMB Ecosteryl

technologie Ecosteryl est développée et brevetée par AMB et révolutionne le traitement de déchets médicaux un peu partout sur la planète. Ces machines font de la société montoise le leader mondial dans ce secteur.

LE PROCESSUS PARAÎT SIMPLE

Les déchets (compresses, seringues...) sont d'abord déversés dans un énorme broyeur et réduits à 80 % de leur volume. Ensuite, ces résidus sont amenés et chauffés dans d'énormes fours à micro-ondes pour permettre une montée rapide en température jusqu'à 100 degrés. Puis, les déchets arrivent dans une cuve qui maintient cette température durant une heure. Cette combinaison de températures et de temps va garantir leur décontamination. A ce stade, les déchets sont désinfectés et ne présentent donc plus aucun

danger. Les résidus sont devenus de simples déchets ménagers. Ce système révolutionnaire se décline en 4 gammes de produits de tailles différentes qui traitent des quantités variées de déchets. Ecosteryl 250 peut traiter 250 kilos de déchets par heure et est essentiellement destinée aux prestataires de services. Ecosteryl 125 est conçue

DÉVELOPPEMENT DURABLE : ENTREPRISE MODÈLE

AMB Ecosteryl agit sur tous les fronts et tente d'avoir un impact positif sur les divers objectifs du développement durable. « Notre produit est déjà lui-même respectueux de l'environnement, souligne Sarah Thielens. Il ne consomme pas d'eau et ne rejette pas de fumées toxiques pour traiter les déchets médicaux. L'électricité suffit pour réaliser notre processus de décontamination. Seul un broyat parfaitement désinfecté, recyclable et valorisable est issu du processus. Aucune obsolescence n'est programmée, nos machines robustes sont fabriquées pour durer le plus longtemps possible. Récemment, nous nous sommes engagés aussi dans la diminution de la consommation de masques grâce à notre machine de décontamination de masques, M-steryl. Elle per-

met de réutiliser 4 fois son masque chirurgical ou FFP2. Au niveau de l'entreprise même, nous nous engageons actuellement dans différentes actions dont la mesure globale de notre bilan carbone. Avec l'ambition évidente de le diminuer. Notre équipe réalise aussi un 'green challenge' en interne où chacun est amené à réaliser un challenge personnel et professionnel lié à l'environnement. » L'entreprise emploie actuellement une trentaine de personnes.

STAGIAIRE EXPLORT : UNE AIDE PRÉCIEUSE

L'AWEX aide énormément AMB Ecosteryl à se développer car l'entreprise réalise 100 % de son chiffre d'affaires à l'export. Actuellement, la société a installé plus de 170 machines dans 60 pays sur les 5 continents. Fabriquées à 100 % en Wallonie, ses machines sont exportées dans le monde entier. Chaque année, la société est présente sur les grands salons et foires de l'environnement et de la santé, selon les actions de l'AWEX et les participations des conseillers économiques et commerciaux. Les missions économiques de prospection et les salons auxquels participe l'AWEX sont suivis. Olivier Dufrasne, directeur des ventes d'AMB Ecosteryl, petit-fils du fondateur, le reconnaît dans une précédente interview : « C'est en partie grâce à l'AWEX que l'on est là aujourd'hui. Quand on est une petite société comme la nôtre, savoir que l'on peut compter sur les différents CEC dans le monde est précieux. Ils nous aident à prendre des contacts, sont nos relais locaux. Nous participons à un maximum de missions car cela nous ouvre des portes. Les outils mis en place par l'AWEX nous permettent de bien faire notre travail et nous les utilisons à bon escient. » Ainsi, l'engagement d'un stagiaire Explort est-il un véritable win win. « Le stagiaire apprend directement notre manière de travailler et notre processus de vente, reprend Sarah Thielens. Il est envoyé sur le terrain rapidement tel un expert de chez nous. De notre côté, c'est une aide précieuse sur la recherche 'sur place' de futurs clients. Comme nous pouvons potentiellement exporter aux quatre coins du monde, il est difficile pour nous de connaître et de visiter chaque pays. L'impact d'un stagiaire Explort que nous considérons comme un 'Sales representative' est donc différent d'agents ou de distributeurs sur place. » ■

© Photo Lefrancq, Mons





L'équipe de Alterface

ALTERFACE

change les TIC en émotions !

A quelques kilomètres au sud de la capitale de l'Europe, le Brabant wallon foisonne de start-up, en particulier autour de l'Université de Louvain-la-Neuve. Un grand nombre de ces petites sociétés sont orientées vers les sciences du vivant et les techniques de l'information et de la communication. Une d'entre elles, Alterface, s'est lancée avec succès dans le secteur du divertissement.

Spin off du laboratoire de télécommunications de l'université néo-louvaniste, fondée en 2001 dans le cadre du projet européen Art Live et de Créacam de la Région wallonne, Alterface a mis au point son propre logiciel, Salto TM, une brique technologique qui permet de gérer en temps réel tous les aspects d'une expérience immersive : piloter les lumières, le son, le contenu, les véhicules qui emmènent les visiteurs et les effets spéciaux. Grâce à ce logiciel d'un genre nouveau, la petite société wallonne est

devenue le pionnier de l'interactivité sur le marché du divertissement. Ses attractions emblématiques, telles que les théâtres interactifs et les dark rides, qu'on pourrait appeler « trains fantômes » interactifs, sont aujourd'hui des références internationales. Au top de cette technologie, Alterface a d'abord suscité l'intérêt des musées et des expositions dans lesquels ses applications ont rendu les visites plus attrayantes, tout en développant leur aspect éducatif dans des parcours à la fois ludiques et instructifs. Grâce à des bornes interactives d'une conception nouvelle, les visiteurs pouvaient, par exemple, caresser des dinosaures impressionnants ou vivre une éruption volcanique dans un simulateur de séisme.

UN DESPERADO TRÈS EFFICACE

« Néanmoins, explique Stéphane Bataille, le CEO de la société, la rentabilité n'était pas encore au rendez-vous. Pour nous, le grand tournant se situe en 2006, lorsque nous avons décidé

d'étendre notre prospection au marché des parcs d'attractions. La conception des attractions est coûteuse et le marché des musées s'est avéré peu rentable. Ce sont de petites infrastructures, ce qui limite le nombre de participants. De plus chaque musée a sa spécificité propre et il est donc difficile de produire une même attraction pour plusieurs musées. Par contre, le marché des parcs d'attractions nous a permis de vendre le même produit dans différents parcs à travers le monde et nous a propulsés au niveau international. »

Le premier jeu de ce « théâtre interactif » inventé par Alterface portait un nom évocateur, Desperado, dans lequel les visiteurs, apprentis sheriffs, tirent au pistolet sur des bandits projetés sur un grand écran. L'attraction n'a pas tardé à séduire des pays lointains comme le Japon, la Chine, la Corée et les États-Unis. « Un aspect très motivant, c'était de proposer la même attraction à des publics de culture très différente de la culture européenne et de constater que leur intérêt était tout aussi réel », commente Stéphane Bataille. D'autres types d'attractions ont en-

suite rencontré un grand succès, à commencer par Anno Zero, inauguré en 2009 dans le parc italien Mirabilandia, situé près de Ravenne. Dans un décor de fin du monde, les visiteurs se trouvent plongés dans les rues de New York après l'Apocalypse...

MEILLEUR ET MOINS CHER QUE DISNEY

Une des plus grandes réussites d'Alterface est d'avoir pu fournir en 2011, au célèbre parc allemand Phantasia-land, à Brühl, près de Cologne, une attraction intitulée Maus au chocolat, un jeu de mot à la fois sympathique et gourmand, Maus signifiant souris en allemand. Des souris y envahissent une pâtisserie de Berlin dans un décor des années 1920. Les visiteurs sont invités à chasser les souris de la pâtisserie, leurs munitions sont des boules de chocolat. L'humour est très présent dans l'imagination des concepteurs d'Alterface.

« Nous étions particulièrement fiers d'avoir pu conclure ce contrat, explique encore Stéphane Bataille, parce que la direction de Phantasia-land cherchait une attraction de qualité supérieure à celle de Disney, Toy Story Mania, installée en Californie et au Japon, qui avait coûté 150 millions de dollars. Nous avons fait mieux pour 10 millions d'euros ! » Aujourd'hui, la société wallonne est présente dans les parcs d'attractions les plus réputés à travers le monde. La clientèle se situe en Europe, aux États-Unis, en Australie, en Chine, au Japon et dans les Emirats. « Par contre, nous sommes peu présents en Russie, en Inde, en Afrique et en Amérique du Sud. Nos clients connaissent la qualité de nos produits et ils nous font confiance. Cette relation a permis de lancer et de co-construire certaines de nos nouveautés. »

UN LEADERSHIP MONDIAL, FRUIT DE LA RECHERCHE ET DE L'INNOVATION

La volonté de l'équipe d'Alterface est de rendre sa technologie facilement accessible pour que le plus grand nombre puisse profiter des attractions interactives, des petits théâtres aux grands parcours scéniques, les fameux « dark rides ».

« Notre principal concurrent est la société canadienne, Triotech. Depuis 2008, avec notre fameux train

fantôme interactif et son concept qui mélange les images virtuelles et les décors « physiques » pour augmenter la sensation de réalité, nous avons affirmé définitivement notre leadership au niveau mondial. »

WAVRE, LE CENTRE NERVEUX

Une des forces d'Alterface est de disposer d'une double équipe. Le pôle créatif imagine et conçoit les jeux et les narrations tandis que le pôle technologique les réalise en collaboration avec des partenaires industriels. La société occupe trente personnes à Wavre, le chef-lieu de la province du Brabant wallon. Alterface possède aussi un bureau à Singapour, qui est en quelque sorte la base asiatique de la société, et dans la ville chinoise de Shenzhen.

« Avant la crise du coronavirus, précise encore Stéphane Bataille, notre chiffre d'affaires annuel tournait autour des 10 millions €. En 2020, il devrait se situer aux environs de 6 millions. Nous avons souffert, non seulement de la situation sanitaire mais aussi de certaines réticences chinoises à l'égard des Occidentaux à la suite de la guerre commerciale que leur livre l'administration américaine. Il faut dire aussi que nos projets prennent du temps et se concrétisent sur une durée relativement longue. Mais nous restons optimistes. Grâce au chômage économique instauré par le gouvernement fédéral et aux aides financières du gouvernement wallon, nous avons heureusement pu conserver tout notre personnel. » ■

LE DERNIER NÉ : ACTION LEAGUE

Si innovation et imagination sont deux maîtres-mots de la société, adaptation en est un autre. Tenant compte des difficultés engendrées par la crise chez ses clients, Alterface a lancé sur le marché, en juillet dernier, un nouveau produit, aux dimensions modulables, qui permet aux parcs d'attractions d'adapter leur investissement à leur situation financière.

Action League se veut un mélange de compétition, de jeu interactif et de mouvement. L'ensemble du spectacle se présente sous la forme d'un grand stade avec des écrans d'annonceurs et des effets spéciaux qui créent un environnement dynamique et énergique. Plusieurs équipes s'affrontent sous la forme d'un tournoi jusqu'au vainqueur final. Dans son plus grand format, l'attraction est ouverte à 72 joueurs répartis dans 12 équipes de 6 personnes, ce qui permet d'accueillir 1000 visiteurs à l'heure ! Dans le format standard, la capacité d'accueil est de 500 personnes à l'heure. Bref, en ces temps de crise, cela permet aux parcs d'investir en fonction de leurs moyens.

Présente aujourd'hui dans les musées, les centres scientifiques, les centres de divertissement familial et les plus grands parcs d'attractions de la planète, la société Alterface remplit inlassablement sa mission : transformer la technologie en émotions.

ETHIOPIE



Pays encore peu couru dans une région en plein développement, au taux de croissance remarquable de 10 % depuis 10 ans, l'Éthiopie mérite qu'on s'y intéresse. Son irrésistible décollage va, en effet, offrir de belles opportunités aux entreprises belges.

Un pays méconnu en plein essor

UN DOSSIER DE
JACQUELINE REMITS

La Corne de l'Afrique recèle une vraie pépite au potentiel énorme pour les exportateurs : l'Éthiopie. Peuplée de 100 millions d'habitants, relativement pauvre, subissant parfois des catastrophes naturelles, touchée par des phénomènes de migrations assez importantes et composée d'une mosaïque de communautés religieuses, l'Éthiopie est malgré tout un pays qui se développe fort. « Ces dernières années, le pays a enregistré des croissances de l'ordre de 10 % par an depuis 10 ans avec un PIB par habitant qui a doublé et une ambition de devenir en 2025 un pays à revenus intermédiaires », commence Dominique Delattre, directeur Afrique & Moyen-Orient à l'AWEX. Et parce qu'il mise sur son développement, ce pays lance une série de projets grâce, notamment, à des fonds internationaux et investit beaucoup dans le développement d'infrastructures dans différents domaines comme le tourisme, par exemple.

DES ATOUTS ET DES OPPORTUNITÉS

Le pays mise sur son programme Home-grown Economic Reform Program, son propre développement, afin de proposer un maximum d'opportunités, de créer de la richesse intéressante. « Il présente donc, pour des entreprises belges, un certain nombre d'atouts et des opportunités à saisir. C'est aussi un pays qui a très peu subi d'influences internationales. Il a conservé, au travers de son histoire et contrairement à beaucoup d'autres pays de la région, sa souveraineté. Comme il n'a pas été colonisé au sens propre, le poids du passé est différent. Il possède une grande autonomie,

une grande indépendance, dans la gestion des affaires. Ce qui offre des opportunités pour tous. Il y en a à saisir dans la construction, les bâtiments publics, les infrastructures touristiques, mais aussi dans l'agro-industrie, les domaines de l'eau, de l'énergie et de l'environnement. Ces projets peuvent représenter des opportunités pour nos entreprises, d'autant plus que ce pays est moins courtisé par les grandes nations. La concurrence y est encore relativement faible. C'est un marché moins couru que d'autres, et donc intéressant. »

Un pays où, évidemment, les relations sont essentielles. « Il faut donc continuer à les entretenir. Ces relations de confiance vont permettre de générer du concret, de faire des affaires sur place. Les autorités ont la vision de développer leur propre économie. Si un partenariat a été réalisé avec la Chine, celle-ci n'a pas choisi l'Éthiopie par hasard. Ce pays entend se développer pour créer de la richesse intérieure, attirer des touristes, devenir une place forte, se positionner sur la carte de l'économie africaine et, peu à peu, accéder à un développement intérieur. Et pour y arriver, il a besoin de l'aide internationale. »

UNE PLACE SUR LA SCÈNE INTERNATIONALE

La place de l'Éthiopie sur la scène internationale est assez importante. Ce pays contribue, par le biais de militaires, aux missions de maintien de la paix. « Il est important dans la stabilisation de la Corne de l'Afrique, véritable trait d'union entre l'Afrique, l'Afrique de l'Est très émergente, et le Moyen-Orient, souligne Dominique Delattre. Il constitue un pôle de commerce essentiel avec Dubai. » L'Éthiopie fait partie du Marché commun de l'Afrique orientale et australe aussi connu sous son acronyme anglais COMESA (Common Market for Eastern and Southern Africa). « Il participe fortement à la libéralisation du commerce afin d'offrir des opportunités et de développer son économie de plus en plus verte. Les Éthiopiens tentent d'investir au mieux ce qu'ils possèdent pour pouvoir, à terme, développer leur propre modèle. De plus, le pays est positionné dans une zone qui



Du coton à la confection

devrait se développer à l'avenir. Mais cela reste un marché assez difficile. » Cependant, ce pays n'est pas non plus exempt de difficultés politiques et économiques. « La stabilité n'est pas toujours aisée, mais il essaie de se prendre en main. La concurrence internationale est relativement équilibrée, équitable, plus que dans d'autres au passé colonial très fort. »

APPROCHE DU MARCHÉ AÉROPORT DE LIÈGE ET ETHIOPIAN AIRLINES

Dès lors, comment approcher ce marché ? « Ce pays nécessite de se positionner dans la durée, d'être prudent, de travailler avec des partenaires locaux, mais il n'est pas plus difficile à aborder que les autres pays de la région. Quand on s'intéresse à l'Afrique de l'Est, à l'Afrique subsaharienne d'une manière générale, l'Éthiopie n'est pas plus compliquée à prospecter que d'autres pays. »

Un flux commercial important existe entre la Wallonie et l'Éthiopie et il se reflète dans les importations wallonnes. L'aéroport de Liège a signé un partenariat stratégique avec la grande compagnie aérienne africaine Ethiopian Airlines. Ainsi, les roses venant d'Éthiopie transitent à Liège. Cette région est aussi très riche en café. « Les cafés éthiopiens, vendus très chers, sont extraordinaires ! Si cela peut paraître anecdotique, ce commerce du café peut générer des flux en importation vers la Wallonie et créer des opportunités dans ces filières. L'Éthiopie fait partie de ces pays qui émergent en matière de qualité. »

Chaque année, le magazine Jeune Afrique publie une liste des personnalités africaines les plus influentes. Ainsi, le PDG d'Ethiopian Airlines, Tewolde Gebremariam, est-il dans le top 15. Pour 2020, la personnalité considérée comme la plus influente est le directeur général de l'OMS (Organisation Mondiale de la Santé), Tedros Adhanom Ghebreyesus, un Éthiopien. « Cela signifie que ces personnes parviennent à avoir suffisamment de relations internationales intéressantes qui leur permettent de se positionner dans des institutions importantes. »

RELATIONS AVEC LA WALLONIE : GAGNER DES PARTS DE MARCHÉ

En 2019, l'Éthiopie était le 72^e client de la Wallonie. Les exportations wallonnes s'élevaient à 20,16 millions d'euros, soit une baisse de 36,1 % par rapport à 2018. « Depuis 2016, le pays a perdu 24

places, il était alors 48^e. Et nos exportations étaient à l'époque de 61,43 millions d'euros. Ce marché a donc perdu beaucoup de parts. Mais quand on lit les statistiques, on voit que cette diminution est exclusivement liée aux produits chimiques et pharmaceutiques, catégorie passée de 56,05 millions d'euros en 2016 à 14,84 millions d'euros en 2019, soit 41 millions d'euros de moins. La structure est relativement stable dans les autres secteurs. Au travers de la mission, nous voulons offrir un certain nombre d'opportunités à d'autres secteurs pour gagner des parts de marché. Il est important qu'on puisse se repositionner. » En 2019, les exportations wallonnes à destination de l'Éthiopie concernaient essentiellement les secteurs suivants : des produits des industries chimiques et pharmaceutiques (73,6 %), des machines et équipements mécaniques, électriques et électroniques (8,24 %), du matériel de transport (8,16 %) et des métaux communs et ouvrages (4,6 %). Même si les produits chimiques et pharmaceutiques dominent largement, ces exportations ont connu une baisse ces dernières années. Une diversification est nécessaire pour pérenniser le bon niveau d'échanges commerciaux.

En 2019, avec un total de ventes de 1,29 millions d'euros, l'Éthiopie était devenue le 76^e fournisseur de la Wallonie. Une chute importante. « En 2016, on importait pour 10 000 euros, soit quasiment rien et, aujourd'hui, malgré une chute en 2018, un flux existe, notamment au travers de l'aéroport de Liège. En 2019, les principaux secteurs d'importation étaient : les produits du règne végétal, des fleurs, du café (94,37 %), les matières textiles et ouvrages en ces matières (3,51 %) et les métaux communs et ouvrages (2,10 %). La balance commerciale présentait un excédent commercial en faveur de la Wallonie de 14,6 millions d'euros, soit une baisse de - 22 %.

En 2019, l'Éthiopie était le 84^e client de la Belgique avec des exportations pour 126,88 millions d'euros. Les exportations belges vers ce pays avaient baissé en 2017 et 2018 et sont remontées en 2019. Les principaux secteurs d'exportation étaient : des produits des industries chimiques et pharmaceutiques (36,10 % du total), des machines, équipements mécaniques, électriques et électromécaniques (18,26 %), des produits du règne végétal (10,71 %), des produits alimentaires (15,32 %).

En 2019, l'Éthiopie était le 99^e fournisseur de la Belgique avec un volume de 28,97 millions d'euros d'importations, soit plus 170,7 % par rapport à 2018. En

2016, il y avait environ 4 millions d'euros d'importations de produits éthiopiens en Belgique. Les principaux secteurs étaient les produits du règne végétal (98 % du total), les matières textiles et ouvrages, les métaux, les peaux et cuirs. « Cela prouve que ce pays se place sur la carte puisque, depuis quelques années, il a fortement développé ses ventes vers l'Europe dans ses produits 'phares'. »

MISSION VIRTUELLE : MISER AUSSI SUR L'ETHIOPIE

Une fois par an, l'AWEX, Hub.brussels et FIT organisent une mission en Afrique de l'Est, une région très dynamique où le succès est toujours au rendez-vous. « L'Éthiopie, qui se développe très fort, présente un vrai intérêt pour les entreprises. Cela fait quelques années que nous envisageons d'y retourner et, pour des raisons ponctuelles, on a été obligé de postposer. Mais, compte tenu de l'émergence du marché éthiopien par respect pour les efforts entrepris par les autorités éthiopiennes, il est important d'avoir un geste symbolique et d'entretenir le contact. Nous aimerions organiser une mission virtuelle prochainement. En général, pour pouvoir sensibiliser et capter l'intérêt des entreprises belges, nous proposons un séminaire physique pour présenter le pays dans lequel va se dérouler une mission. En fonction de la crise sanitaire, nous comptons organiser un webinaire pour capter l'attention des hommes d'affaires sur l'Éthiopie. Il s'agira de proposer des B2B, des entretiens individuels virtuels, sur base de dossiers concrets, de sorte que des hommes d'affaires intéressés par l'Éthiopie puissent rencontrer virtuellement des interlocuteurs potentiels éthiopiens. Avec un programme individuel pour les entreprises, mais sur une base virtuelle, avec une sélection de profils d'après ce que les entrepreneurs recherchent pour un contact. Ensuite, notre intention est d'organiser un suivi par le biais d'une mission physique. L'idée est de garder les contacts individuels, sécurisés, confidentiels. Nous avons intérêt à entretenir nos bonnes relations et à garder l'Éthiopie sur nos radars. Par ailleurs, nous allons organiser des visites virtuelles de lieux intéressants pour nos entreprises afin d'aider les hommes d'affaires à prospecter ce marché via un PC. Cette alternative, même si elle ne remplace évidemment pas le contact réel, permet à tout le moins de maintenir le lien et de montrer combien l'Éthiopie demeure pour nos entreprises une terre d'opportunités. » ■

ERIC SANTKIN

De New Delhi à Kigali, une vie d'expat



Eric Santkin

L'Ardenne, il connaît. Il y est né et y a grandi. Mais c'est le vaste monde qui intéressait Eric Santkin. Enfant de l'Ardenne profonde, celle de la province de Luxembourg, il est né en 1958 dans le petit village de Forrières (aujourd'hui rattaché à la commune de Nassogne), d'un père travaillant aux chemins de fer et d'une mère au foyer. Au gré des affectations de son père, au sein d'une fratrie de cinq enfants, il passe son enfance et son adolescence à Emptinne, puis à Ciney, où il effectue ses études secondaires. A 18 ans, il débarque en Cité ardente où il suit des études d'ingénieur civil en métallurgie à l'Université de Liège, puis à Louvain-la-Neuve où il suit des cours du soir à l'UCL en vue de décrocher un MBA, auquel il renoncera pour cause d'expatriation. Au début des années 1980, il entame sa carrière chez Magotteaux, en région liégeoise. Il occupe ensuite plusieurs postes en relation avec le service clientèle et l'assurance qualité dans l'industrie automobile pour un groupe japonais à Baudour, dans le Hainaut. « Nous étions parmi les premiers à fabriquer des pots catalytiques », se souvient-il. Avoir suivi une formation à Nagoya au Japon avant de démarrer sous la houlette du management japonais lui donne un petit goût d'expat qui ne le quittera plus. En 1994, emmenant sa famille avec lui, il s'expatrie pour la première fois, en Espagne, à Valence, pour travailler pour une multinationale allemande, toujours dans le domaine du contrôle et de l'assurance qualité. Valence, ce n'est pas le bout du monde, mais c'est un bon début.

Le goût de la découverte et de la rencontre avec d'autres cultures ont conduit Eric Santkin vers une carrière d'expat, dont une vingtaine d'années en tant que CEC à l'AWEX. De New Delhi à Kigali en passant par Sofia et Barcelone, cet Ardennais pur jus s'est ouvert sur le monde tout en faisant connaître nos entreprises wallonnes à

L'INDE, UN CHOC DES CULTURES ET UNE OUVERTURE DE POSTE A NEW DELHI

L'industrie automobile n'étant plus au top, Eric décide de donner un tournant à sa carrière, de changer de cap. En 2001, après 16 ans dans le secteur privé, il passe le concours de recrutement de l'AWEX. « J'avais envie de changer, de découvrir d'autres horizons. Nous étions déjà expatriés, c'était logique. » Retenu dans la réserve de recrutement, avec un choix limité de postes à pourvoir, il ne peut choisir sa destination. La même année, la famille embarque pour New Delhi. « Débarquer en Inde, c'est un choc, tout le monde le dit, mais c'est vrai. Heureusement, nous avons été bien aidés par l'ambassade de Belgique. J'ai donc créé le poste à Delhi, j'ai acheté du matériel et j'ai engagé deux personnes. Au bureau, nous avons accueilli des entreprises wallonnes, notamment des secteurs de l'aéronautique et du spatial, du pharmaceutique. J'ai préparé et participé à un séminaire organisé à Bangalore, centre indien de l'aéronautique, lors d'une mission princière emmenée par le prince Philippe. Ma femme et moi, nous voulions découvrir le pays, qui est immense, nous avons voyagé en train. C'était, à chaque fois, une épopée. L'Inde est un pays fascinant par sa diversité, sa longue histoire, ses religions, sa civilisation riche et son système des castes, qui reste très suivi malgré la démocratisation et son bannissement par les autorités. Cela nous apprend à prendre du recul pour voir les choses d'un autre point de vue. Pour ma famille, ce n'était pas simple, chacun a dû s'adapter. Nos



deux enfants, en âge d'école primaire, ont dû s'adapter aussi. Ils sont passés du lycée français, qui ne leur a pas réussi, au système scolaire américain qui leur a mieux convenu, même s'ils ont dû apprendre l'anglais. Ils ont donc appris une nouvelle langue, un nouveau système d'enseignement, se sont fait de nouveaux amis. Nous étions loin de la famille en Belgique, déracinés, mais ce fut une extraordinaire et enrichissante expérience. Aujourd'hui, c'est une richesse pour les enfants. » Après six ans, la famille souhaite découvrir de nouveaux horizons.



LA BULGARIE, UN PAYS MÉCONNU

En 2007, Eric Santkin quitte la capitale de l'Inde pour celle de la Bulgarie, Sofia. « Le poste de Bulgarie, qui s'occupait aussi de la Macédoine, m'a donné une ouverture sur le monde orthodoxe et une culture riche et méconnue, notamment en ce qui concerne l'écriture et sur des personnes très sincères, vraies et prêtes à vous aider, sans approche matérialiste. Ce pays est très marqué par la religion avec énormément de monastères. Ce n'est pas un pays empreint de consumérisme, c'est un pays attachant, méconnu. Nous avons eu la chance de rencontrer des Belges établis là-bas et dont certains exploitaient des terrils d'anciennes mines de charbon pour recycler et valoriser le charbon qui s'y trouvait encore, ainsi que des cadres de Solvay à Varna sur la mer

Noire. Ce lien avec des Belges sur place et regroupés en association, c'était le Belgium Business Club, fort actif qui nous servait de plateforme pour les événements et de pont pour nos sociétés exportatrices. »

BARCELONE, UNE VILLE EXTRAORDINAIRE

Six ans plus tard, en 2013, la famille Santkin embarque pour Barcelone où l'AWEX dispose d'un poste. « On le sait, Barcelone est une ville extraordinaire par son architecture, son art, sa situation, par ceux qui l'ont faite, par leur force de travail. Mais c'est une ville quand même compliquée du fait de son indépendance. Nous avons participé à différentes foires, salons et expositions où les trois Régions belges étaient représentées. La Catalogne est le marché le plus important d'Espagne. Je m'occupais également du Pays Basque suite à la fermeture, entre-temps, du poste de Bilbao. J'ai l'avantage de parler l'espagnol et aussi un peu le catalan ayant travaillé précédemment à Valence. »



KIGALI, UN DÉSIR D'AFRIQUE

Sa carrière allant bon train, Eric Santkin ressent un désir d'Afrique. « En 1999-2000, j'avais travaillé un an en Algérie pour une société privée, dans la construction d'une usine de gaz. Je m'occupais aussi de respon-

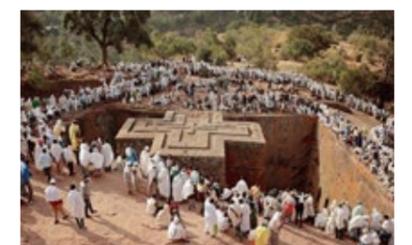


sabilités de qualité dans une zone du nord du pays. » En juillet 2019, son vœu est exaucé, il ouvre le poste commercial à Kigali. « Parti de zéro, j'ai fait l'installation du bureau, l'achat d'ordinateurs, la pose d'une ligne de fibre optique et l'engagement de personnel. Au départ de Kigali, nous couvrons le Rwanda, le Burundi et l'Ethiopie, des pays aux structures différentes. Comme le poste commercial à Kigali est, en outre, trirégional, nous recevons des demandes des trois régions pour l'ensemble de la juridiction. Et nous organisons les contacts et les missions pour tout le monde également. De plus, le poste à Kigali est multifonctions, c'est-à-dire que nous nous occupons aussi des dossiers de Wallonie-Bruxelles International (WBI) pour le Rwanda en plus de la partie commerciale. Un accord de coopération entre la Fédération Wallonie-Bruxelles, la Wallonie, la Région de Bruxelles-Capitale et le Rwanda sur les matières pour lesquelles nous avons des compétences doit être mis en œuvre. Je m'occupe également de WBI sur des secteurs où nous avons des responsabilités : la culture, la coopération, l'énergie, le traitement de déchets des eaux, entre autres. Nous venons de recevoir récemment une demande en ce sens pour un projet de station d'épuration. »

L'ETHIOPIE UNE MISSION DEVENUE VIRTUELLE

Fin février, Eric Santkin s'est rendu en Ethiopie en reconnaissance en vue de la mission économique de novembre. Et le Covid-19 est arrivé. « La catastrophe. A mon départ d'Addis-Abeba, on commençait déjà à prendre la température. L'Ethiopie est un grand marché par son nombre d'habitants, 110 millions d'habitants, avec la volonté d'ouverture et d'attirer les investisseurs. En ce qui concerne le Rwanda, nous essayons d'introduire le secteur privé avec l'expertise que nous avons, mais on peut dire que la coopération au développement (directe et indirecte) reste privilégiée dans les relations avec les pays européens et les Etats-Unis. Les bailleurs de fonds internationaux sont les contributeurs les plus importants au PIB du pays. » La mission commerciale sur les deux pays, Rwanda et Ethiopie, programmée en novembre, est reportée.

« Cependant, une mission virtuelle sur l'Ethiopie sera organisée, toujours en novembre, avec une participation par vidéoconférences des partenaires que nous inviterons, notamment les chambres de commerce d'Addis-Abeba et celle d'Ethiopie, avec Ethiopian Investment Commission. Les Ethiopiens veulent attirer les investisseurs occidentaux. Ils offrent de nombreux avantages au niveau des taxes. Les parcs industriels sont nombreux. Ils ont des besoins en matière pharmaceutique. Ils importent 80 % des produits pharmas. Ils exportent des fleurs cultivées dans des fermes où des Belges travaillent. Des sociétés de textile y sont présentes. Des usines chinoises y sont installées. Nous devons confirmer l'intérêt des sociétés belges pour cette mission virtuelle. Mais nous avons déjà des demandes d'entreprises du fait que nous travaillons pour les trois Régions, ainsi qu'avec la coopération universitaire. En collaboration avec l'ULB, des étudiants éthiopiens viennent faire leur 3^e cycle en Belgique. » Kigali est le dernier poste d'Eric Santkin avant une retraite bien méritée fin 2023. Dès lors, il aura tout le temps de s'adonner à ses loisirs favoris, qui sont nombreux. « J'adore jouer au golf, c'est une de mes passions. J'aime la mer, mais la montagne plus encore, courir, marcher. » Après ces efforts sportifs, écouter de la musique classique est son plus grand plaisir. ■



AWEX

Réforme des Incitants financiers et mesures «rebond»

Le 22 septembre dernier, le Ministre wallon du Commerce extérieur Willy Borsus et l'Administratrice générale de l'Agence wallonne à l'Exportation et aux Investissements étrangers (AWEX), Pascale Delcomminette, ont annoncé lors d'une conférence de presse la mise en place d'un ensemble de mesures soutenant les entreprises face à leurs difficultés depuis la crise sanitaire, ainsi qu'une réforme complète des incitants financiers proposés par l'AWEX. Cette réforme, qui répond aux besoins des entreprises par les temps de crise qui courent, les soutient non seulement par l'élargissement de son offre de subsides mais également par le renfort des ressources humaines, par exemple par la mise à disposition de coaches et de spécialistes en commerce extérieur. Zoom sur ces mesures.

LES INCITANTS FINANCIERS DE L'AWEX

Qu'est-ce qu'un « incitant » à l'AWEX? C'est un subside couvrant partiellement les coûts de prospection de marchés étrangers, tant des entreprises wallonnes individuelles que des Groupements d'entreprises wallonnes et des Chambres de commerce mixtes (via la défense des intérêts des membres wallons). La mission fondamentale de l'AWEX est de soutenir les exportateurs wallons, en introduisant de nouvelles entreprises à l'international et en les amenant sur de nouveaux marchés. Ce soutien passe également par le financement de projets d'exportation des entreprises et partage leurs risques, en leur proposant un « portefeuille » de 5 supports répondant à leurs besoins :

1. Consultance
2. Communication
3. Mobilité hors UE
4. Foires
5. Bureau de prospection

Pour jouer son rôle de guidance et formation, l'AWEX propose également un chèque à l'international appelé « Booster export » mixant coaching, consultance et formation linguistique.

RÉFORME DES INCITANTS

Le raisonnement derrière la réforme adoptée par le Gouvernement tient en compte les besoins réels des entreprises et démontre la souplesse de l'AWEX vis-à-vis de ceux-ci. Elle propose les adaptations suivantes :

- **L'élargissement de la définition des entreprises bénéficiaires**
L'AWEX redéfinit l'entreprise et les starters éligibles à ses aides. Elle les élargit à de nouveaux profils d'exportateurs.
- **Une intervention majorée**
Chaque entreprise disposant d'un numéro BCE bénéficie à 100 % de ses 5 supports à l'internationalisation même si elle fait partie d'un groupe (nouveau).
- **Des incitants adaptés aux technologies digitales**
L'AWEX élargit le support « Communication » à la réalisation de brochures digitales, animations 3D et visites virtuelles, insertions publicitaires sur des portails internet ou dans des revues professionnelles digitales.
- **Une amplification du « Support à la participation aux foires et salons à l'étranger »**
L'exigence d'une surface d'exposition minimale de 6 m² est supprimée pour mieux correspondre à l'évolution des manifestations. L'entreprise peut exposer non seulement sous son nom propre mais aussi sous sa dénomination commerciale ou sa marque.

Le compteur « première participation à la manifestation à l'étranger » est remis à zéro pour les entreprises rachetées après faillite ou liquidation, afin de leur permettre de se relancer à l'international.

- **Un suivi des dossiers en ligne : facile et durable**

Dans son espace personnel sécurisé sur le site de l'AWEX, appelé « kiosque », chaque entreprise peut consulter à tout moment l'état d'avancement de tous ses dossiers digitalisés mais elle peut aussi y consulter la consommation de ses enveloppes et de son aide « De minimis » à l'AWEX.

- **Groupements d'entreprises et Chambres de commerce mixtes**

Même raisonnement que pour les entreprises individuelles sous-tend les mesures proposées par la réforme. En ressortent un cadre des aides mieux défini et une harmonisation des règles pour tous. Les principaux points d'attention sont :

- **L'élargissement de la définition des bénéficiaires et du type d'aides (« de minimis »)**
- **La réduction du timing préalable d'introduction de la demande**
- **Des définitions plus souples du Programme d'Actions et du stand collectif**
- **Le principe de confiance pour la liquidation de la subvention**
- **Un taux d'intervention majoré pour les Chambres de commerce mixtes**

SUCCESS STORIES

De plus en plus d'entreprises wallonnes font appel aux incitants financiers proposés par l'AWEX. En 2019, elles se chiffrent à plus de 1000. Certaines entreprises ont pu très concrètement développer leur activité à l'étranger grâce à ces aides.

La firme Avieta par exemple, basée à Wanze et spécialisée dans la production de gaufres fraîches et congelées, a notamment disposé du support « Bureau à l'étranger hors UE » en vue d'assurer son développement sur le marché des Etats-Unis. Cet incitant a permis à l'entreprise wallonne de disposer d'une aide financière pour tester le marché américain et y mener une prospection active grâce à sa présence sur place pendant une année entière.

Quant à Nicolas Poelst, Administrateur Délégué d'X-RIS, société de radiologie digitale basée à Herstal, il témoigne avec enthousiasme :

« Les soutiens financiers de l'AWEX sont très précieux pour une PME, surtout à ses débuts et lors des phases de croissance. Grâce à ces aides, X-RIS a réalisé plusieurs missions de prospection en Thaïlande, a trouvé un partenaire local et a réalisé ses premières ventes, principalement dans le domaine de l'aéropatial. Nous attendons d'ailleurs encore une très belle commande ».

Outre les aides financières accordées individuellement aux entreprises wallonnes, l'AWEX apporte également son soutien au travers du financement d'activités rassemblées dans le programme d'actions annuel des fédérations wallonnes, clusters ou groupements wallons à l'étranger. C'est à ce titre que le Cluster TWIST bénéficie d'un soutien financier lui permettant d'organiser des missions à l'exportation aux bénéfices de ses membres. Ces missions ont permis à différentes entreprises

de signer de manière effective des contrats avec différents prospects. Ainsi, et à titre d'exemple, la société liégeoise Neuromedia Software a conclu un partenariat avec « Association of Danish Media » en 2019, conclu lors d'une invitation d'acheteurs organisée par l'AWEX et TWIST dans le cadre du Grand Prix de Formule 1 de Spa.

TWIST a également directement bénéficié d'un support de l'AWEX et WBI - « Innovation lors de missions de prospection à l'international hors Europe ». En 2019, le Cluster a ainsi pu signer 12 accords de collaboration internationale, notamment aux Etats-Unis et en Suisse. Suite à une de ces missions organisées en octobre 2019, TWIST a signé un contrat d'importance avec une société luxembourgeoise afin d'accompagner cette société dans le déploiement de leur technologie en Europe, dans le cadre de ses activités liées à la chaîne de valeur « Live Sport & Entertainment ».

Le Cluster TWEED (Energie, environnement et Développement durable) a, quant à lui, bénéficié du soutien de l'AWEX au Maroc dans un projet avec l'Agence Marocaine de l'Efficacité Energétique (AMEE) pour la mise en oeuvre d'audits énergétiques et l'accompagnement de l'industrie dans l'attente d'objectifs d'efficacité énergétique (mise en place d'une hotline, réalisations de quick scans, séminaires dans grandes villes, ateliers techniques, mise en place de pilotes,...). Dans le cadre de ce projet, des signatures de MoU ont été réalisées dès 2018 entre la région de Casablanca et la Wallonie (via WBI), entre la MASEN (agence marocaine de l'énergie renouvelable) et John Cockerill et entre TWEED et l'AMEE. Ce résultat fut suivi de près en 2019 par l'organisation de plusieurs séminaires de « transfert de compétences » afin de réaliser les

objectifs fixés. Ces séminaires ont posé les bases d'une collaboration prometteuse entre le Maroc et la Belgique, avec des échanges permanents entre nos deux pays.

MESURES REBOND « COVID-19 »

La réforme des incitants financiers de l'AWEX se dessinait en réalité déjà depuis 2018. En effet, elle répond aux nouveaux besoins des entreprises exportatrices en s'adaptant à un marché en développement constant, à l'évolution du tissu économique wallon, à la numérisation accrue de l'économie, à une demande de simplification administrative et à la taille des stands dans les salons et foires à l'étranger. Toutefois, la crise sanitaire actuelle a frappé de plein fouet l'économie wallonne : foires et voyages de prospection sont annulés, des commandes en suspens voire annulées, certaines chaînes de production arrêtées, des frontières fermées, ... Tous ces événements ont contribué à une paralysie du tissu économique wallon. Dès lors, l'AWEX a mis en place, en plus de sa réforme des incitants, des mesures rebond temporaires d'indemnisation « Covid-19 » afin d'aider les entreprises wallonnes à repartir le plus rapidement à l'international et à y réaffirmer leur présence.

L'objectif de ces mesures est d'alléger les coûts supportés par les entreprises wallonnes en raison de la fermeture des frontières, du ralentissement de l'économie mondiale et de l'annulation, du report ou du passage en virtuel des foires et salons internationaux. Les demandes peuvent être introduites jusqu'au 31 décembre 2020. La demande d'indemnisation doit porter sur une action à l'international directement impactée par la crise du COVID-19 et peut être postérieure à l'action programmée. ■

INFORMATIONS ET CONTACTS

Vous trouverez le détail de la réforme des incitants ainsi que les mesures temporaires d'indemnisation et de soutien pour les Entreprises, Fédérations et Groupements professionnels impactés par la crise du COVID-19 sur notre site : www.awex-export.be

CONTACTS : <https://www.awex-export.be/fr/contacts/incitants-financiers-soufinex-et-financements-internationaux>
indemnitescovid19@awex.be



CONSÉQUENCES INDIRECTES de la crise sanitaire sur les entreprises

La crise du Covid-19 a mis en exergue certaines faiblesses dans notre modèle économique. L'impact qu'elle a eu sur les contrats de fourniture partout en Europe par exemple, est indéniable. Dans le futur, différents aspects seront fortement influencés lors des négociations autour des contrats d'obtention de fourniture de marchandises et services, ainsi qu'autour des appels d'offres. Des changements devront se mettre en place dès maintenant afin d'assurer la continuité du commerce entre les différents partenaires.

IMPACTS IMMÉDIATS DE LA CRISE DU COVID-19

Parmi les impacts immédiats d'une crise sur une entreprise (inondation, crise économique et sanitaire, incendie,...), on retrouve la possibilité de la mise en chômage technique de la quasi-totalité de la main d'oeuvre, la mise en suspens des contrats et le ralentissement de l'approvisionnement des marchandises. La crise sanitaire liée au Covid-19 a mis en avant le besoin d'introduire des changements à la chaîne d'approvisionnement permettant de minimiser le risque et d'assurer la continuité du commerce.

Par ricochet, de nouveaux critères seront inévitablement introduits dans la sélection des candidats lors d'un appel d'offre. A titre d'exemple, une entreprise devra désormais s'assurer de la robustesse de sa chaîne d'approvisionnement, notamment de l'impact possible d'une crise sur les sous-traitants.

Il s'agira également de mettre l'accent sur l'évaluation et la prise en compte des risques. Une entreprise qui peut présenter un plan d'urgence structuré, détient une opportunité de se démarquer des autres concurrents. Etre préparé peut devenir demain l'ultime « USP » (« Unique Selling Point »).

Il faudra aussi acquérir une bonne connaissance de ce qui constitue une menace pour l'activité de la firme, et pouvoir prouver que l'entreprise restera effective quoi qu'il arrive (« show market intelligence »). Enfin, il sera utile de pouvoir démontrer en quoi consiste le plan d'urgence de l'entreprise. Par exemple, existe-t-il un autre local pour entreposer ses marchandises ? Ou encore : comment est organisée la sauvegarde des données informatiques ?

Ces différents points peuvent par ailleurs représenter autant d'occasions de contacter des clients potentiels afin de leur demander quels sont les aspects qu'ils favorisent : délais de livraison, garantie du coût des transactions, continuité du personnel et des points de contacts, IT ? L'organisation de ces conversations en amont peut s'avérer décisive pour une stratégie commerciale.

GESTION ET SÉCURITÉ DES DONNÉES INFORMATIQUES

A une époque où même de grandes sociétés a priori très sécurisées se font régulièrement hacker, la gestion et la sécurité des données sont devenues cruciales. Avec l'expansion de l'utilisation des systèmes informatiques et les contrôles à distance, les données partagées sur une plateforme deviennent vulnérables et une firme se doit de prouver la robustesse de son système IT. Les données sensibles à protéger sont les données finan-

cières, les données privées, les fichiers contenant l'historique de la firme et les détails de ses transactions. Sans un système de "cybersécurité" en place, un candidat pourrait perdre un appel d'offre ou ne pas être retenu comme fournisseur potentiel

LE PERSONNEL

Avec la crise du Covid-19, de nombreuses entreprises ont vu leur main d'oeuvre se mettre en télétravail pour ceux dont l'activité professionnelle le permettait. Pour les autres, le gouvernement a mis en place un système de mise en chômage technique permettant à ces salariés de continuer à percevoir une partie de leur salaire pendant les périodes de confinement. L'économie a fort souffert de cet arrêt d'activités, provoquant des problèmes d'approvisionnement et donc un vent de panique chez les consommateurs (on se souvient de l'épisode « pâtes et papier toilette »). L'arrêt de l'économie a également mis en avant la question de la difficulté de sourcer des fournisseurs de certains produits et matières premières.

Aussi sera-t-il important de prévoir l'éventualité où une partie du personnel ne peut plus venir travailler dans l'entreprise. Quelle est l'alternative proposée par l'entreprise ? Il est envisageable que dorénavant, les clients demandent à connaître la structure de l'organisation et les noms des membres du personnel en cas de besoin urgent. Aspect revêtant d'autant plus d'importance quand des sous-traitants sont impliqués dans la chaîne. Si l'interlocuteur habituel n'est plus disponible, à qui doit s'adresser le client ? Un besoin de transparence se fera sentir, et la divulgation d'informations pratiques et nécessaires aux partenaires sera considérée comme un aspect positif de la relation commerciale.

CONCLUSIONS

Les mesures de changement qui s'imposent aux entreprises comme conséquences indirectes de la crise du Covid-19 peuvent se résumer aux suivantes :

- 1) Faire une évaluation des risques pouvant menacer les activités de l'entreprise et prendre ces risques en considération afin de mettre au point un plan d'urgence robuste ;
- 2) Investir dans un système de sécurité informatique performant ;
- 3) Mettre en place une politique de transparence envers ses clients : leur divulguer les mesures en place en cas de crise afin d'inspirer confiance et assurer une démarche de continuité impliquant les différents interlocuteurs possibles.

Bien utilisées, ces mesures représentent autant d'avantages concurrentiels pour des entreprises candidates à l'obtention de contrats de fournitures, régies par de nouvelles exigences qui deviendront bientôt « le nouveau normal ». ■



L'AWEX est là pour soutenir vos ambitions !

L'AWEX vous propose une large gamme d'aides et de services afin d'encourager votre développement international.

Ces aides et services couvrent toutes les étapes d'une démarche exportatrice et sont accessibles aux entreprises situées en Wallonie / gratuits / cumulables / de nature financière ou non / destinés aux entreprises de toute taille, ainsi qu'aux autres acteurs de la vie économique wallonne (fédérations et groupements professionnels, indépendants, pôles, clusters, etc.).

Découvrez l'ensemble de ces aides et services en scannant le QR code ou en visitant notre site web : www.awex-export.be



Feel inspired

Tomorrow starts today



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

Information, coaching, prospection, expertise commerciale, consultation 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