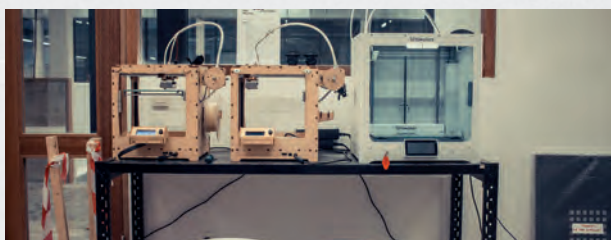


L'AFRIQUE SERA-T-ELLE L'ELDORADO PROMIS

Les FabLabs wallons

Lieux de créativité et de partage pour tous



Pays frontaliers et Covid-19

Quelles mesures et quel impact sur nos exportations ?



Feel inspired

Tomorrow starts today



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

Information, coaching, prospection, expertise commerciale, consultance en design, webmarketing, partenariat, financements internationaux... : l'AWEX, c'est une offre de services complète et taillée sur mesure, en temps réel. Avec votre entreprise, nous relevons dès aujourd'hui les défis de demain.

Laissez-vous inspirer par l'exportation !

Agence wallonne à l'Exportation et aux Investissements étrangers / www.awex.be



Wallonia.be

EXPORT
INVESTMENT



P. 4

Actualités

Retrouvez l'ensemble de l'actualité du commerce international



P. 36

Les FabLabs wallons

Lieux de créativité et de partage pour tous ouverts sur le monde



P. 8

Portrait

Jean Stéphane
Un patron wallon à Tübingen



P. 40

Stratégie à l'exportation

Opinum
Une autre façon de croître sur les marchés étrangers



P. 10

Pays frontaliers et Covid-19

Quelles mesures et quel impact sur nos exportations ?



P. 42

Leader Mondial

Pharma Technology
L'innovation au cœur de ses performances à l'export



P. 17

La France post Covid

Il va falloir innover pour profiter du rebond



P. 44

Autriche

Avec vue sur l'Europe centrale et orientale



P. 18

Le marché des organisations internationales (OI) :

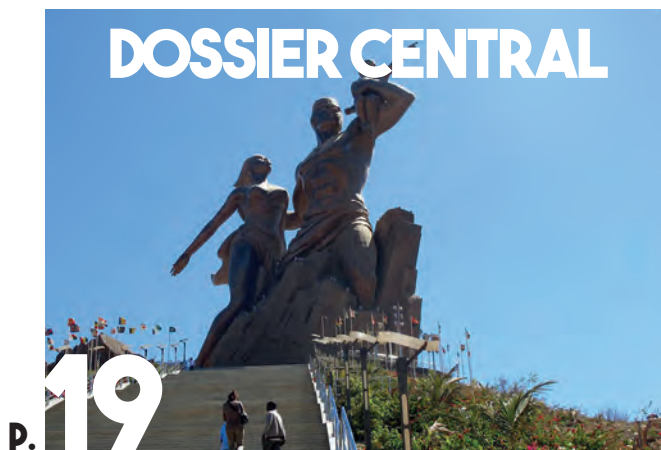
Focus sur les Big Science



P. 46

Wallonie

plaque tournante de l'aide médicale en Europe



P. 19



P. 48

Covid-19

Rester au chevet des entreprises tout en réinventant leur métier le défi des équipes de l'AWEX pendant la crise Covid-19



P. 50

Agenda

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



ÉDITEUR

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

DIRECTEUR DE PUBLICATION

Marc Hoffmeister

RÉDACTEUR EN CHEF

Nicole Hoffmeister

RÉDACTION

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

RÉALISATION

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

PUBLICITÉ

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

IMPRESSION

AB IMAGE
354 ROUTE DE FRONTIGNY,
69390 CHARLY 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

Covid-19 : innovation, agilité

Altissia : vers de nouveaux horizons

Altissia, une société néo-louvaniste spécialisée dans l'apprentissage des langues à distance, e-learning et blended learning, a de fortes ambitions à l'international. Déjà présente dans une vingtaine de pays, elle cherche un partenaire pour aller plus loin. Alors que l'entreprise occupait seulement 4 personnes il y a dix ans, elle en compte aujourd'hui 80. Une belle performance, preuve que ses ambitions sont pertinentes.

Imaginée dans l'esprit créatif de professeurs de l'ICHEC et de l'UCLouvain qui songent en 2005 à développer l'e-learning, cette spin-off naît du Centre de langues de Louvain-la-Neuve. Altissia développe et commercialise une plateforme en ligne proposant des cours en 5 langues : anglais, français, espagnol, allemand et néerlandais. Les cours sont destinés aux entreprises, aux écoles, aux institutions publiques, ainsi qu'aux particuliers. A la demande de la Wallonie, elle met en place le projet Wallangues, une initiative permettant à tous les résidents wallons de plus de 18 ans de se former en néerlandais, anglais, français et allemand, gratuitement et simplement. Un contrat qui vient d'être renouvelé.



Site Web Altissia

Altissia a, en outre, remporté le plus gros contrat d'e-learning des langues qui soit, dans le cadre du programme Erasmus+.

La société en pleine croissance est actuellement présente sur plusieurs marchés européens, dont la France et l'Espagne, ainsi qu'en Amérique du Sud, notamment au Brésil. Un contrat a été signé au Maroc avec un organisme de formation professionnelle. L'avenir s'annonce rayonnant et mondial pour Altissia.

Liege Airport : hub logistique de l'OMS pour l'Europe

Liege Airport a été choisi par l'Organisation Mondiale de la Santé comme l'une des 8 plaques tournantes mondiales pour l'acheminement des fournitures à destination du personnel soignant. L'aéroport

cargo wallon accueille désormais 30 vols hebdomadaires supplémentaires et la Wallonie se positionne ainsi comme hub logistique pour l'ensemble de l'Europe. Cette désignation constitue une belle

reconnaissance pour les 5 000 travailleurs de l'aéroport liégeois, mais aussi pour la Wallonie en tant que plaque tournante du fret aéroportuaire européen.

AMB Ecosteryl : une solution pour décontaminer des masques

La PME montoise AMB Ecosteryl, spécialisée dans l'élimination de déchets hospitaliers, est aux avant-postes depuis la crise sanitaire. La solution par chaleur sèche qu'elle propose permet de décontaminer facilement 1 400 masques FFP2 par jour.

Le personnel de 1^{er} ligne a besoin de masques chirurgicaux, ainsi que de blouses de protection. Pour pallier les inconvénients que sont le manque d'approvisionnement, le coût excessif et le surplus de déchets dû aux usages uniques, AMB propose une solution

qui permet de décontaminer les masques et le matériel de protection pour pouvoir les réutiliser plusieurs fois. Cette technique peut décontaminer plus de 2 000 masques chirurgicaux par jour, ou jusqu'à 1 400 masques FFP2, ou encore près de 150 blouses de protection. Un réel soutien rapide et facile pour le personnel médical. La première machine a été installée au CHU Ambroise Paré de Mons.

et rapidité en Wallonie

Coexpair : des pièces pour respirateurs

Sous la houlette d'André Bertin, CEO de la société namuroise Coexpair, plusieurs entreprises wallonnes se sont unies pour produire des respirateurs ou des pièces pour ceux-ci. Suite à des contacts avec un ami médecin, le patron de Coexpair se

rend compte que la principale difficulté technique réside dans le remplacement de pièces défectueuses dans les respirateurs, des appareils essentiels dans la survie des patients atteints par le Covid-19.

Il se lance alors dans le projet UFMM (Urgent Fab Med Mat) et entraîne dans son sillage Safran Aero Boosters, Sonaca et FN Herstal. Le remplacement des pièces de respirateurs s'impose dans l'urgence.

Distilleries wallonnes : du gel hydro-alcoolique

Plusieurs distilleries wallonnes ont été promptes sur la balle pour répondre à la pénurie de gel hydro-alcoolique. Citons-en quelques-unes : la Distillerie de Biercée à Thuin, les grandes Distilleries de Charleroi à Jumet, la Distillerie de la Ferme de Mont-Saint-Jean à Waterloo, et d'autres ont répondu à l'appel. Elles produisent de l'alcool à 90° pour répondre aux besoins des pharmaciens qui, à leur tour, préparent ce

fameux gel hydro-alcoolique. D'autres entreprises d'autres secteurs s'y sont mises aussi. C'est le cas de Libinvest Cosmetics, entreprise de produits cosmétiques basée à Binche. Il ne s'agit pas, pour ces entreprises, de faire des affaires ou de se lancer dans un nouveau créneau car elles vendent leur production à prix coûtant, mais bien de maintenir des emplois dans une période d'incertitude. Et c'est déjà beaucoup.



Coris BioConcept : des tests de détection ultra-rapides

La société Coris BioConcept de Gembloux, spécialisée dans le diagnostic, a mis au point, en collaboration avec le Laboratoire hospitalier universitaire de Bruxelles et d'autres laboratoires et hôpitaux à l'étranger, un test ultra-rapide de détection du Covid-19, grâce à une collaboration internationale avec différents laboratoires et hôpitaux. Contrairement aux tests de sé-

rologie et de biologie moléculaire actuellement disponibles et qui ont besoin de plusieurs heures pour délivrer les résultats, ce test détecte la présence d'antigènes viraux dans l'échantillon respiratoire du patient obtenu par un prélèvement nasopharyngé. Il se présente sous la forme de papier buvard, un peu comme les tests de grossesse, et permet de diagnostiquer

en 15 minutes une infection chez plus de 7 malades sur 10 présentant une charge virale haute. S'il est évidemment moins précis que les tests effectués à l'hôpital, il permet de gagner du temps en première ligne et de lancer un traitement plus rapidement.

Any-Shape : 100 000 écouvillons par semaine

Any-Shape, à Flémalle, spécialisée dans l'impression 3D, produit près de 100 000 écouvillons par semaine. Une pénurie en dispositifs de prélèvement, essentiellement des écouvillons naso-pharyngés, a été constatée en Europe dès le début de la pandémie. Après avoir réalisé une re-

conception complète d'un écouvillon pour permettre d'en produire en impression 3D, une étude clinique a été menée avec le CHU de Liège, en laboratoire d'abord, sur une centaine de patients ensuite. Les résultats positifs ont mené à sa validation auprès de l'AFMPS (Agence fédérale des

médicaments et des produits de santé) pour une mise sur le marché immédiate. La demande est énorme : rien que pour la Belgique, le besoin est évalué à environ 20 000 écouvillons par jour durant plusieurs semaines.

Deltrian : deux lignes de production de masques

Afin de ne plus connaître de pénurie de masques, le gouvernement wallon a contacté Biowin, le pôle de compétitivité des sciences du vivant, afin de redéployer une ligne de production de masques. La société Deltrian International, à Fleurus, a été retenue pour implanter cette ligne de production. Et même deux. 30 millions de masques pourront ainsi être produits chaque année, sachant que la Wallonie en utilise 2 millions par mois, hors période de crise, et 5 millions dans la période actuelle. Et la capacité pourrait être facilement augmentée. Une dizaine d'emplois devraient être créés à l'occasion de cet investissement de 1,2 millions d'euros.



Eurogentec : des réactifs pour réaliser jusqu'à 5 millions de tests

L'entreprise liégeoise Eurogentec, spécialisée dans les produits et services dans les domaines de la génomique et de la protéomique, ainsi que dans la production de biomédicaments et de vaccins, a fourni des

réactifs pour réaliser jusqu'à 5 millions de tests suivant le procédé mis au point par l'Université de Namur. Le protocole de l'UNamur repose sur un procédé d'extraction manuelle du code génétique du virus,

qui nécessite des réactifs utilisables manuellement par des laborantins, et non par des machines comme c'est le cas avec la technique de dépistage traditionnelle pour laquelle les réactifs manquaient.

ZenTech : des tests de dépistage rapide

La biotech liégeoise ZenTech, spécialisée dans la production de kits de diagnostic des maladies rares chez le nouveau-né, propose un test de dépistage rapide du Covid-19. Développé par son partenaire chinois, ce kit a déjà été utilisé avec succès en Chine pour lutter contre l'épidé-

mie. Ce test, qui donne un résultat dans les 10 à 15 minutes, coûte moins cher que les autres tests en développement. Il est destiné à être utilisé par le corps médical, tant en hôpital que chez les médecins généralistes. A terme, l'entreprise wallonne compte en produire entre 1,5 et 2 millions

sur son site du Sart Tilman. Outre les individus malades, ce test permet d'identifier les porteurs sains du virus, ce qui pourra s'avérer très utile lors de la relance économique.

Lasea : une machine de décontamination des masques



Spécialisée dans les lasers, la société liégeoise Lasea s'est replongée dans d'anciennes recherches, en collaboration avec le CHU de Liège, l'ULiège et le CERVA (Centre d'étude et de recherches vétérinaires et agrochimiques), afin de réaliser deux prototypes de machines permettant de décontaminer des masques chirurgicaux. Ceci afin de répondre à la pénurie de masques.

Deux prototypes ont été réalisés, l'un permet de décontaminer un masque en

moins de 2 minutes, l'autre de traiter un plus grand volume en le liant avec un système central de stérilisation des masques. Un premier système a été livré au CHU de Liège. Le personnel soignant a besoin de 50 masques par jour et par patient aux soins intensifs et cette machine permettrait de recycler jusqu'à 1 000 masques par jour. Lasea a pour clients de grands noms du secteur médical et de nombreux centres de recherche, et compte plusieurs filiales à l'étranger.

Machine de décontamination des masques

iTeos Therapeutics : une levée de fonds de 125 millions de dollars

©www.iteostherapeutics.com



La biotech wallonne iTeos Therapeutics, installée à Gosselies et spécialisée dans le développement de traitements d'immunothérapies innovantes contre le cancer, a bouclé un nouveau tour de table de 125 millions de dollars auprès de ses investisseurs historiques et de cinq nouveaux fonds américains de premier plan actifs dans les introductions boursières.

Le nouveau tour de table a été emmené par RA Capital Management et Boxer Capital, et comprenait de nouveaux investisseurs, Janus Henderson Investors, RTW Investments et Invus, ainsi que des investisseurs existants, MPM Capital, HBM Partners, 6 Dimensions Capital et Curative Ventures, et les actionnaires belges historiques, Vives Louvain Technology Fund, le fonds d'investissement technologique de l'UCLouvain, actionnaire de la première heure d'iTeos, Fund+, SRIW et SPFI. C'est l'une des plus importantes augmentations de capital pour une société privée au ni-

veau européen. Elle permettra d'accélérer et d'augmenter le développement clinique de ses deux principaux produits candidats-médicaments qui ambitionnent de bouleverser la lutte contre le cancer.

Les équipes d'iTeos sont actives dans l'immuno-oncologie qui consiste à stimuler le système immunitaire afin qu'il s'attaque aux tumeurs cancéreuses. Cette approche basée notamment sur l'inhibition de points de contrôle immunitaire s'avère très efficace chez certains patients, alors que d'autres ne répondent pas car leur tumeur met en place des mécanismes qui neutralisent cette attaque immunitaire. « La mission d'iTeos consiste précisément à bloquer ces mécanismes de résistance afin d'améliorer l'efficacité de l'immunothérapie », explique le professeur Benoît Van den Eynde, cofondateur d'iTeos et expert international responsable des recherches menées depuis les débuts de l'immuno-oncologie par l'Institut de Duve de l'UCLou-

vain et le Ludwig Institute for Cancer Research.

« Deux candidats-médicaments en phase clinique, souligne Michel Detheux, cofondateur et CEO d'iTeos. Pour l'un d'eux, les premiers essais cliniques ont été initiés dans les hôpitaux belges. Les résultats sont très prometteurs. Nous souhaitons à présent accélérer la phase 2 des essais et le développement de notre portefeuille préclinique. Nous avons sélectionné une série d'indications et de combinaisons prometteuses pour impacter la vie des patients atteints du cancer. »

Pour Philippe Durieux, CEO de Vives, « dans le contexte de la crise sanitaire, le fait qu'une spin-off parvienne à attirer des investisseurs de niveau mondial est une excellente nouvelle pour tout notre écosystème belge qui met en exergue notre recherche académique au bénéfice du patient ».

Université de Liège : une technique automatisée de détection du virus

L'Université de Liège a développé un test automatisé de détection du virus responsable du Covid-19. La technique mise au point permet d'augmenter de 2 000 tests la capacité quotidienne de détection du coronavirus. L'avantage de ce test est qu'il permet de détecter également les porteurs asymptomatiques. Des chercheurs

du GIGA, du FARAH (Centre structurel interdisciplinaire de recherche de la Faculté de médecine vétérinaire), du GreenMat/CESAM (Groupe de recherche en énergie et environnement des matériaux) de l'Université de Liège et du CHU de Liège ont uni leurs forces pour qu'une étape du test de détection du virus soit plus rapide,

automatisée et indépendante des réactifs commerciaux. La mise au point de cette technique est une étape majeure pour doter la Belgique, et potentiellement d'autres pays, de capacités importantes de tests nécessaires à la gestion de la crise sanitaire du Covid-19.

Un patron wallon à Tübingen

Un patron wallon à la tête d'une des sociétés bio pharmaceutiques allemandes les plus performantes, voilà qui n'est pas banal !



Jean Stéphane
Président du Conseil
de Surveillance de CureVac

Depuis avril dernier Jean Stéphane, ancien président de l'Union wallonne des entreprises de 1997 à 2000, assume la présidence du Conseil de Surveillance de CureVac, une société de 500 personnes implantée à Tübingen, dans le Baden-Württemberg.

C'est dans cette ville du sud de l'Allemagne que fut fondée en 1477 une des premières universités allemandes. La vénérable institution a accueilli quelques personnages prestigieux, dont le futur Pape Benoît XVI, et elle est réputée pour son enseignement dans les domaines de la philosophie et des sciences naturelles, en particulier de la médecine.

Vice-président de CureVac depuis 2015, Jean Stéphane a pris ses fonctions au moment de la polémique provoquée par

la rencontre à la Maison Blanche entre Donald Trump et le CEO de l'entreprise. Selon plusieurs médias allemands, le président Trump aurait proposé de délocaliser les recherches menées en Allemagne outre Atlantique et de réserver l'exclusivité du futur vaccin à la population des Etats-Unis. Même si la direction de CureVac a démenti et affirmé que le remplacement du CEO avait été décidé avant la réunion de Washington, cette information, relayée par plusieurs ministres du gouvernement allemand, a suscité l'indignation de la chancelière Angela Merkel.

UNE STRATÉGIE NOVATRICE DANS LA RECHERCHE D'UN VACCIN ANTI COVID-19

Le capital de CureVac est détenu à 80 % par le milliardaire allemand, Dietmar Hopp, propriétaire, entre autres, du club de football de Bundesliga, TSG Hoffenheim. L'entreprise est soutenue par Bill Gates dont on connaît l'engagement pour la recherche médicale et une solidarité mondiale dans le domaine de la vaccination. Spécialisée dans le développement de vaccins contre les maladies infectieuses et de médicaments contre le cancer et les maladies rares, CureVac est à la pointe de la recherche d'un vaccin contre le covid-19.

« La technologie utilisée par CureVac est celle du RNA Messenger, explique Jean Stéphane. Il s'agit d'une stratégie novatrice qui a été développée ces dernières années et a produit d'excellents résultats en janvier dernier sur un vaccin contre la rage. Elle permet d'armer directement les cellules contre le virus pour produire une réponse immunologique et vu la technologie de production, elle permet de produire rapidement de grands volumes. Cette technique est donc plus rapide et plus efficace. Les essais cliniques devraient com-

mencer dans le courant de la première quinzaine de juin sur quelques sujets, volontaires et immunisés, avec des doses de 1 à 10 microgrammes. »

« Ces tests auront lieu en Allemagne et en Belgique, en collaboration avec l'Université de Gand. Ils seront progressivement élargis à un plus grand nombre de personnes jeunes et en bonne santé. Ces deux premières phases dureront six semaines. »

Une production limitée « à risques » pourrait commencer en août avec l'accord des gouvernements concernés et de l'UE. En septembre, si les résultats sont significatifs en ce qui concerne les anticorps neutralisants, des essais de plus grande ampleur pourront débuter sur plusieurs milliers de personnes, y compris des sujets plus fragiles, et dureront jusqu'en novembre ou décembre. Si les conclusions sont positives, il faudra encore obtenir l'agrément des autorités compétentes.

« La procédure peut sembler lourde mais il faut agir avec prudence car la priorité est de protéger la santé des personnes testées, d'abord, et de l'ensemble des populations, ensuite. Si tout va bien, la production à grande échelle pourrait commencer au début de l'année prochaine. Le vaccin sera produit à Tübingen, dans une nouvelle unité de CureVac en construction grâce à une aide de 80 millions de l'UE. »

LES ENTREPRISES DOIVENT DÉFENDRE DES VALEURS

La carrière de Jean Stéphane se confond avec le développement de l'industrie pharmaceutique et des biotechnologies en Wallonie.

Ingénieur agronome, Jean Stéphane a fait toute sa carrière, de 1974 à 2014, chez Smithkline Rit, devenu aujourd'hui GSK Biologicals, une des plus belles réussites

de la mutation industrielle de la Wallonie. Il a présidé aux destinées de l'entreprise pendant près de 15 ans.

« Je me suis toujours élevé contre l'affirmation d'un pays à deux vitesses. Je voulais démontrer que l'on faisait des choses de très grande qualité en Wallonie et initier une nouvelle culture industrielle basée sur la recherche et l'innovation. C'est la raison pour laquelle je me suis battu au sein de GSK contre la délocalisation de l'activité vaccins. »

« Ma volonté était de vacciner tous les enfants. Ils sont 10 millions en Europe et aux USA et 120 millions dans le reste du monde. Les pays en développement bénéficient d'un tarif préférentiel afin que les vaccins soient accessibles au plus grand nombre. Le principe est que les pays riches paient pour les pays pauvres. »

Ancien patron des patrons wallons, Jean Stéphane a une vision très humaniste du monde de l'entreprise. Pour lui, celle-ci doit défendre un certain nombre de valeurs.

« L'activité des entreprises doit avoir un sens pour l'ensemble de la collectivité. C'est le meilleur moyen de motiver le personnel. Bien sûr, les entreprises doivent gagner de l'argent mais la recherche du profit ne peut pas être leur unique objectif. »

UNE RÉUSSITE WALLONNE

Le groupe GSK, développé par Jean Stéphane, compte aujourd'hui près de 100.000 collaborateurs. C'est le plus vaste réseau industriel mondial de production de vaccins. Son centre nerveux est basé en Wallonie, où travaillent plus de 9.000 personnes. L'implantation de Wavre regroupe sur un seul site la recherche et le développement, les essais cliniques, la production et le marketing.

Deux millions de doses de vaccins sont produites chaque jour. 99 % partent à l'exportation et 80 % dans les pays en développement.



“ La technologie utilisée par CureVac est celle du RNAMessenger ”

Une quarantaine de vaccins ont été mis au point par GSK : contre l'hépatite B, la polio, la méningite, la coqueluche, la grippe et plusieurs maladies infectieuses. Aujourd'hui, 30 vaccins sont distribués dans 160 pays.

Contre le covid-19, GSK s'est associé à la multinationale franco-américaine Sanofi dans la recherche d'un vaccin dont les premiers essais devraient commencer au cours du second semestre de cette année.

UN ÉCOSYSTÈME « BIOTECH » DE HAUT NIVEAU EN WALLONIE

Convaincu du savoir-faire wallon, Jean Stéphane a participé activement à la mise en place du « plan Marshall » lancé par le gouvernement régional au début des années deux mille. Les autorités wallonnes voulaient donner un coup d'accélérateur à la reconversion de la Wallonie, durement touchée dans la seconde moitié du siècle passé, d'abord par la fermeture des charbonnages puis par la restructuration de la sidérurgie.

Jean Stéphane a notamment présidé le pôle de compétitivité BioWin, un des six regroupements d'entreprises et d'acteurs de la recherche en Wallonie, dédié au secteur des sciences du vivant, en particulier la biotechnologie médicale.

L'objectif de BioWin est de promouvoir la collaboration et les partenariats entre les

centres de recherche, les universités, les hautes écoles, les entreprises, les investisseurs et les pouvoirs publics afin de développer un écosystème performant. Et cela a fonctionné !

Les biotechnologies, en Wallonie, représentent aujourd'hui 50.000 emplois, dont 11.000 chercheurs. Plus d'un milliard est consacré chaque année à la recherche et au développement.

Outre GSK, plusieurs entreprises wallonnes occupent le sommet de la hiérarchie mondiale : UCB (produits pharmaceutiques), IBA (diagnostic et traitement du cancer), Zoetis (médicaments vétérinaires), IRE (médecine nucléaire) ou encore Eurogentec (biotechnologie), sans oublier la société américaine Baxter qui, dès 1954, a choisi la Wallonie pour implanter sa première unité européenne.

Un rôle de pionnier que Baxter n'a apparemment jamais regretté.

Alain Braibant

Pays frontaliers et Covid-19 : quelles mesures et quel impact sur nos exportations ?

La crise sanitaire provoquée par le Covid-19 aura un impact économique dans de nombreux pays, dont les pays frontaliers de la Belgique, l'Allemagne, la France, les Pays-Bas et le Luxembourg, nos principaux partenaires commerciaux. Quelle est la situation dans ces pays et quelles mesures d'aides aux entreprises ont pris leurs gouvernements ? Et que fait l'Europe ?



En particulier : l'assouplissement de l'accès au chômage partiel depuis le 1er mars, la prise en charge de la totalité des cotisations sociales par l'Agence fédérale du travail, l'accès au dispositif dès un impact de 10 % des salariés et la prise en compte des intérimaires. Egalement, un plan de soutien « illimité » à la liquidité des entreprises de toutes tailles comprenant des mesures de bienveillance fiscale (report de charges, abaissement des paiements anticipés corrélativement aux baisses d'activités) et l'assouplissement des conditions d'intervention de la KfW en garantie de prêts bancaires privés (autorisé en urgence par la Commission européenne, le Sonderprogramm Covid-19 prévoit une hausse de la part garantie à 80 % pour les grandes entreprises et à 90 % pour les PME, la limitation des taux d'intérêt entre 1 et 1,46 % par an pour les PME et entre 2 et 2,12 %

L'Allemagne : des mesures de grande ampleur

Le Gouvernement allemand a pris deux vagues de mesures de grande ampleur pour aboutir à un plan de soutien massif de plus de 1 000 milliards d'euros (des garanties d'emprunts et de prêts bancaires et 150 milliards d'euros de dépenses budgétaires ou fiscales nouvelles). L'ensemble de ces mesures sont présentées sur le site Internet du Ministère de l'Economie et de l'Energie.

par an pour les grandes entreprises). La KfW est autorisée à prendre jusque 449 milliards d'euros d'encours garantis.

L'Allemagne a décidé de la création par la loi d'un fonds de stabilisation de l'économie à destination des plus grosses entreprises (bilan supérieur à 43 millions d'euros, CA supérieur à 50 millions d'euros, 249 salariés minimum) et de certaines grosses start-up (scale-up). Ce fonds, bâti sur le modèle de la SoFFin mise en place en 2009 pour les banques, pourra s'appuyer sur l'Agence de la dette pour emprunter. Il interviendra de trois manières : 100 milliards d'euros pour des prises de participation publiques temporaires dans des entreprises, 400 milliards d'euros de

garanties d'emprunts obligataires, 100 milliards d'euros de refinancement de la KfW.

Un plan d'urgence pour les indépendants et les professions libérales a été mis en place. D'un volume de 50 milliards d'euros (dans l'hypothèse maximale, avec 3 millions de bénéficiaires potentiels), il sera distribué sous forme de subventions directes (jusqu'à 9 000 euros pour une entreprise de moins de 5 salariés ou 15 000 euros entre 5 et 10 salariés) versées en une fois pour 3 mois aux indépendants rencontrant des difficultés du fait de la crise. Les Länder assureront le versement de la subvention et parfois augmenteront le montant de la subvention ou l'élargiront

pour couvrir des entreprises entre 10 et 50 salariés.

DES ENTREPRISES WALLONNES POURRONT EN PROFITER

Les entreprises wallonnes ayant des filiales en Allemagne pourront profiter des mesures d'aides aux entreprises, comme le confirme Gisèle Marien, Expert marché Allemagne à l'AWEX : « Les mesures d'aides aux entreprises prises par le gouvernement allemand sont, bien entendu, destinées aux sociétés allemandes, y compris les filiales de sociétés étrangères. »

“ Les entreprises belges sans présence juridique en Allemagne, qui ont engagé du personnel sous statut allemand, pourront probablement profiter des mesures qui concernent les employés ”

Ensemble, les trois conseillers économiques et commerciaux (CEC) de l'AWEX en Allemagne, Frank Compennolle à Hambourg, Quentin Derzelle à Munich et Isabelle Profeta à Cologne, précisent : « Les entreprises belges sans présence juridique en Allemagne, qui ont engagé du personnel sous statut allemand, pourront probablement profiter des mesures qui concernent les employés comme, par exemple, la Kurzarbeit (mutatis mutandis comparable au chômage technique belge). Les entreprises qui ont une filiale en Allemagne auront les mêmes droits que les entreprises allemandes. »

Il y aura un impact économique du virus en Allemagne, le contraire serait étonnant ! Il rejaillira aussi sur certaines de nos entreprises. « Déjà, la situation économique en Allemagne n'était pas brillante avant l'arrivée du virus et les pertes économiques dans des pays comme la Chine ont une influence négative sur la vente des voitures allemandes, entre autres, souligne Gisèle Marien. Comme nous exportons pas

mal de produits intermédiaires, une baisse de la production industrielle en Allemagne se traduira logiquement en une baisse des ventes réalisées par nos sociétés wallonnes. »

Selon les CEC de l'AWEX en Allemagne, « dans un pays exportateur par excellence, certains experts allemands commencent à se rendre compte que les exportations rencontreront des problèmes si les principaux clients manquent de liquidités pour payer leurs fournisseurs allemands. Il y a une dépendance réciproque de fait, ignorée par certains. Une partie de la population opte pour le repli sur soi, d'autres forces sont plus européistes. Les entreprises qui exportent pour plus de 70 % en Europe sont conscientes qu'elles ont aussi un intérêt à ce que les autres pays gardent une santé physique et financière. »

A l'avenir, les entreprises wallonnes n'auront pas plus de difficultés qu'auparavant à exporter vers l'Allemagne. Que du contraire. « Malgré le repli sur soi de certains acteurs économiques et politiques, les entreprises devraient voir la situation plutôt comme une opportunité car beaucoup de circuits d'approvisionnement qui étaient très figés, sont remis en question. Des distances kilométriques courtes et la proximité géographique, mais aussi culturelle redeviendront un avantage, d'autant plus que l'automatisation et la robotisation croissantes compenseront largement un éventuel handicap salarial. »

“ Les entreprises qui exportent pour plus de 70 % en Europe sont conscientes qu'elles ont aussi un intérêt à ce que les autres pays gardent une santé physique et financière ”

CONSEILS PRATIQUES

Le conseil pratique que donne Gisèle Marien aux exportateurs : « Consultez le site Internet (en français) du Ministère allemand de l'Intérieur, Covid 19 – mesures prises en Allemagne. Ce site reprend les mesures prises par les instances officielles allemandes en matière de déplacements, utilisation des transports en commun, port de masques, etc. »

Et ceux des CEC en Allemagne :

- Faire un site Internet en allemand, se réserver un domaine url.de ;
- Publier un impressum, adapté aux us et coutumes allemandes ;
- Mieux connaître le pays en allant sur place ou en prenant des vacances dans des régions où se trouvent les clients potentiels, pour vivre et comprendre les habitudes locales ;
- Apprendre la langue allemande ;
- Être bien organisé et respecter notamment les délais et les conventions, et tenir tous les engagements concrets ;
- Utiliser ses forces et atouts wallons, notamment la flexibilité, la créativité et la capacité d'adaptation, tout en restant fiable ;
- Se faire connaître et utiliser les outils de communication adéquats, y compris ceux mis à disposition par les CEC de l'AWEX en Allemagne ;
- Utiliser davantage le téléphone que les mails, privilégier les contacts humains aux contacts virtuels ;
- Lire les brochures et sites web en allemand des concurrents pour créer un petit dictionnaire personnel du jargon propre au secteur ;
- Élargir l'éventail d'événements où l'on peut rencontrer des clients/partenaires potentiels ;
- Lire la presse allemande (l'étude de marché la moins coûteuse) et regarder des émissions en langue allemande ;
- Encourager les contacts et les échanges entre jeunes, accueillir des stagiaires allemands au sein de l'entreprise wallonne, et vice versa ;
- Racheter un concurrent.

La France post Covid : il va falloir innover pour profiter du rebond

La France représente 20% des exportations wallonnes, c'est donc un marché stratégique pour nos entreprises qui a subi de plein fouet la crise du Covid-19. Jean Castex, le nouveau 1er Ministre, a réactualisé les chiffres d'une décroissance de 10,5% cette année en France !



Patrice le Grelle
Attaché Économique
de l'AWEX à Lyon

Les mesures prises par le gouvernement français pour sauvegarder les entreprises implantées en France et leur activité sont très importantes : chômage partiel massif, exonération de charges, report de charges, prêts garantis par l'État... Le plan de relance va être renforcé avec plus de 100 Milliards d'euros. Il sera axé sur le renforcement de l'offre industrielle et la transition énergétique. Il sera aussi orienté vers les PME qui bénéficieront d'une attention particulière. Voici un petit tour d'horizon de la situation française avec Patrice le Grelle, Attaché Économique de l'AWEX à Lyon.

« Le 1er sentiment au déclenchement de la crise a été l'arrêt complet de l'activité et de l'intérêt pour les marchés extérieurs d'un côté comme de l'autre de la frontière. Les Français nous ont clairement fait comprendre que les préoccupations étaient bien autres que de répondre à des sollicitations, nous n'avons donc pas pu véritablement maintenir notre fonction d'informateur pour les entreprises.

La situation française est paralysée comme en Belgique, mais le marché intérieur français est plus important et il y a beaucoup d'acteurs uniquement nationaux et une grande force d'achat publique. Le 2ème constat favorable à la France est la taille des entreprises, de nombreux grands

groupes ou grandes structures qui sont plus exposées à l'international, mais qui offrent des capacités financières de résistance forte. »

« J'ai été frappé par le rôle éminemment important de la Banque Publique d'Investissement en France. Elle est partout, dans tous les événements, dans tous les financements. C'est presque un élément de concurrence déloyal par rapport à la Belgique car elle contribue partout dans l'économie. La puissance financière et humaine comme instrument de l'État pour dynamiser l'économie est impressionnante. »

L'aspect distanciation sociale dans le travail a créé pour certaines entreprises des problèmes notamment dans les livraisons de machines ou de chantiers.

L'IMPACT POUR LES ENTREPRISES WALLONNES

Le maillage est fait de longue date entre Français et Wallons, nous allons subir forcément une baisse de la demande, mais les habitudes de travail ensemble sont solides et la frontière ne va pas poser un problème. Pour les nouveaux exportateurs cela va être plus compliqué notamment dans l'agroalimentaire. La préférence locale dans ce secteur va s'accroître et s'étendre à d'autres secteurs.

On va sans doute assister à une croissance des implantations wallonnes en France afin de se rapprocher du marché et donner l'impression d'être français.

En Belgique on n'a pas le choix, on doit de toutes les façons sortir de notre marché local.

La création de structure est donc naturelle ; on a 3200 entreprises Wallonnes en France pour un CA cumulé de 36 milliards d'euros, cela fait vivre plus de 134 000 per-

sonnes en France.

La France est le 1er marché après la Flandres et représente 25% du commerce extérieur Wallon avec une légère tendance à la diminution.

TRAVAILLER SUR LE BESOIN DES CLIENTS FRANÇAIS

« Il va falloir travailler sur le besoin car les acheteurs vont être plus exigeants et se positionner sur des produits différenciant. Il faut déjà identifier les nouveaux besoins et jouer sur les qualités, les avantages spécifiques de l'entreprise Belge : on cite souvent la souplesse, la réactivité et d'être raisonnable en terme de prix et sympathique dans la relation. Plus que jamais ces avantages doivent être cultivés. Notre monde est instable et volatil, l'agilité et l'adaptabilité seront des points forts du nouveau monde. »

« Il y a un changement profond qui va s'opérer, mais cela va se passer lentement. La population va être plus sélective dans le choix de sa consommation, locale, durable, écologique. La prise en compte de ces aspects de « l'utilité ».

La façon de travailler va aussi changer fortement, c'est une opportunité à ne pas rater pour se repenser dans le lien entre les salariés et la hiérarchie qui va être modifiée en France.

On aura sans doute moins besoin de structure de bureaux pour se concentrer sur le produit ou le service différenciant et à valeur ajoutée.

Notre rôle dans tous ces changements, au-delà des débouchés que nous pouvons trouver pour les entreprises, est sans doute d'apporter un regard neuf stratégique sur le développement. »

MH

Les Pays-Bas : un impact profond

Comme ailleurs, la crise sanitaire et les mesures prises par le gouvernement des Pays-Bas pour contrôler la propagation du virus auront un impact profond sur la vie publique et l'économie du pays.

A l'heure actuelle, parmi les secteurs les plus affectés, on note, comme en Belgique, le secteur des transports, principalement le secteur aérien, quasiment à l'arrêt avec déjà quelque 2 000 travailleurs temporaires licenciés, le commerce de détail, l'événementiel et l'Horeca, bien que les mesures de distanciation prises aux Pays-Bas soient plus souples et le déconfinement plus rapide qu'en Belgique. Les chiffres des faillites, prononcées avec un mois de délai, étaient encore stables au 1er trimestre. Ils ont commencé à s'emballer depuis la mi-avril : 320 faillites ont été prononcées en avril, c'est-à-dire 75 de plus qu'en mars. Si on tient compte du nombre de sociétés ayant dû mettre la clé sous le paillason, les principaux secteurs touchés sont le commerce de détail, l'industrie, les services commerciaux et financiers, la construction et l'Horeca.

En termes de pourcentage d'entreprises impactées, c'est ce dernier secteur qui a le plus souffert de la crise (d'après CBS, Centraal Bureau voor de Statistiek). A cela s'ajoutent encore les faillites des indépendants isolés (non repris par le CBS). En ce qui concerne l'industrie, les machines et installations n'ont été, en avril, utilisées qu'au trois-quarts de leurs capacités, et la confiance des producteurs néerlandais a atteint, en avril, son plus bas niveau enregistré depuis 1985, suivant ainsi l'index Ifo allemand, l'Allemagne étant le premier marché à l'exportation des Pays-Bas.

Le Bureau Central du Plan néerlandais (CPB) a élaboré, fin mars, quatre scénarios différents pour pouvoir donner des ordres de grandeur de cette crise économique et indiquer où se situent les principales incertitudes. Selon le scénario le plus léger, l'économie néerlandaise pourrait déjà rebondir au 3e trimestre. Selon le plus pessimiste, l'économie reculerait encore



Gouvernement néerlandais

en 2021 de quelque 2,7 % et il faudrait attendre la mi-2021 pour voir poindre une reprise. Selon le CPB, cette crise a ceci de particulier qu'elle affecte tant la production que la demande. Et si elle devait durer, des problèmes pourraient également apparaître dans le secteur financier.

Au niveau de la production, les restrictions actuelles ont mis certains secteurs

Les mesures envisagées par le Gouvernement néerlandais comprennent le rééchelonnement des charges fiscales et sociales, le financement du chômage partiel, le renforcement du système de garanties de crédit, le dispositif d'aide d'urgence aux secteurs les plus exposés et aux travailleurs indépendants.

quasiment à l'arrêt. Dans d'autres, la production est touchée en raison de problèmes d'approvisionnement en intrants nécessaires, ou parce que les travailleurs n'ont pas pu être mis au travail en raison des mesures de distanciation, ou encore, comme dans le secteur de la construction, parce que de nombreux travailleurs sont retournés dans leur pays d'origine.

La demande a diminué au niveau intérieur en raison des mesures de distanciation qui ont eu un impact sur les achats des consommateurs et du climat d'incertitude qui a fait postposer les décisions d'investissement des ménages et des entreprises. La demande extérieure est également affectée, ce qui touche particulièrement un pays très ouvert comme les Pays-Bas. Ses exportations dépendront de l'impact de la crise sur ses principaux partenaires européens, principalement l'Allemagne, et sur le commerce mondial. Certains secteurs très dépendants des échanges extérieurs comme les cultures florales et le tourisme, ont déjà fortement souffert. Au niveau industriel, les entreprises néerlandaises sont très imbriquées dans les chaînes de production internationales, avec des délais de livraison de matières premières et produits semi-finis très courts. Si la crise

devoir durer, le secteur financier pourrait également être affecté via le marché immobilier résidentiel et l'endettement des ménages ou les emprunts irremboursables des sociétés.

Les Pays-Bas seront, par contre, moins affectés au niveau de l'emploi et du chômage que la plupart des autres pays européens car ils partaient d'un taux de chômage très bas, 3,5 % seulement avant la crise. Dans le pire des scénarios, il atteindrait environ 9 % en 2021. Le gouvernement néerlandais a pris des mesures pour limiter les faillites et les licenciements et prévenir

Les Pays-Bas seront, moins affectés au niveau de l'emploi et du chômage que la plupart des autres pays européens car ils partaient d'un taux de chômage très bas, 3,5 % seulement avant la crise.

ainsi une spirale négative avec des dégâts économiques durables (programme NOW, mesures d'urgence temporaires pour la conservation de l'emploi). Mais ce filet n'est pas absolu et le chômage pourrait croître rapidement avec des groupes tels que les flexijobs et les jeunes arrivés sur le marché de l'emploi.

DES MESURES PROFITABLES À CERTAINES ENTREPRISES WALLONNES AUSSI

Les mesures envisagées par le Gouvernement néerlandais comprennent le rééchelonnement des charges fiscales et sociales, le financement du chômage partiel, le renforcement du système de garanties de crédit, le dispositif d'aide d'urgence aux secteurs les plus exposés et aux travailleurs indépendants. Si l'effort gouvernemental porte surtout sur la préservation des revenus des employés et des indépendants, les entreprises peuvent aussi compter sur les mesures prises par

la Banque centrale et les principales banques du pays pour desserrer les contraintes de liquidité.

Le paquet de mesures est estimé à plus de 15 milliards d'euros, auquel s'ajoute une perte de recettes fiscales estimée à 35 à 45 milliards d'euros. La mise en place du nouveau dispositif de financement de chômage partiel, NOW, pourrait coûter 10 milliards d'euros. Près de 3,5 milliards d'euros doivent être mis à disposition pour financer des revenus temporaires de remplacement et des prêts de trésorerie d'entreprise pour les autoentrepreneurs. Le coût des mesures de crédit et garantie d'Etat aux entreprises est estimé à 1,1 milliard d'euros. Combiné à l'impact de la chute d'activité, l'étalement des charges fiscales devrait entraîner une chute des revenus de 35 à 45 milliards d'euros. Un guichet d'urgence pour les entreprises les plus affectées par les mesures de restriction d'activité pourrait coûter 475 millions d'euros. Le desserrement des contraintes prudentielles libère 200 milliards d'euros de crédit supplémentaire. Le secteur bancaire a, dans la foulée, relâché les contraintes de remboursement de crédit.

Anne Lamote, Expert marché Pays-Bas à l'AWEX : « Les sociétés wallonnes payant des charges sociales à la sécurité sociale néerlandaise, même sans établissement fixe aux Pays-Bas, peuvent bénéficier de mesures importantes de soutien relatives aux salaires et aux charges sociales. Elles doivent pour cela avoir enregistré une perte d'au moins 20 % de leur chiffre d'affaires. Le programme NOW permet, en effet, de demander une compensation substantielle sur les frais salariaux, lors de circonstances exceptionnelles telles que la crise du coronavirus, durant lesquelles une société a peu ou pas de travail pour son personnel. Les employés ayant un contrat permanent ou flexible continuent ainsi à percevoir un salaire. »

EXPORTER COMME AVANT

Les entreprises wallonnes auront-elles plus de difficultés à exporter vers les Pays-Bas ? « Au niveau pratique, non, les camions de

CONSEILS PRATIQUES

Aux entreprises exportatrices (ou qui comptent exporter) vers les Pays-Bas, Rodrigo Dos Santos donne les conseils suivants :

- « Les Néerlandais sont des communicants. Dès lors, ils s'attendent à ce que leurs partenaires wallons en fassent de même. Vis-à-vis des Pays-Bas, les Wallons doivent agir en bons communicants que ce soit en néerlandais ou en anglais, la langue néerlandaise n'étant pas indispensable au niveau B2B aux Pays-Bas.

- Elles doivent communiquer régulièrement vers leurs clients néerlandais, sans agressivité, avec une dose de marketing et leur dire : « Malgré la crise financière de 2008 et la crise du Covid-19 en 2020, notre société est toujours active et notre portefeuille de clients continue de progresser comme le prouvent nos ventes en Allemagne, aux USA, au UK, au Canada, dans les pays scandinaves, en France ou en Chine. Les cinq premiers sont des marchés de référence pour les Pays-Bas. Y réussir est une preuve d'efficacité. Notre capacité de développement R&D et productive est restée intacte. Faites-nous confiance car nous sommes là et sommes prêts à poursuivre notre collaboration. »

marchandises peuvent continuer à circuler entre les deux pays, répond Rodrigo dos Santos, conseiller économique et commercial de l'AWEX à La Haye. Les Pays-Bas ont gardé leurs frontières ouvertes. Ils n'étaient pas favorables à la position belge de filtrer les frontières. On passe la frontière sans problème en venant de Belgique, tradition néerlandaise d'ouverture oblige. Exporter de la Wallonie vers les Pays-Bas ne sera pas plus compliqué qu'avant. Les seules contraintes seront soit sanitaires soit économiques au niveau de la chute plus ou moins prolongée de l'activité. Cependant, la chute du PIB attendue dans tous les pays de l'UE, la plus sévère depuis des décennies, n'épargnera pas les Néerlandais non plus. Mais l'impact sera moindre, car ils sont très axés sur une économie de services et très connectés. »

Le Luxembourg : mesures fiscales

Face à la crise liée à la propagation du Covid-19, le Gouvernement luxembourgeois a décidé de mettre en œuvre plusieurs mesures fiscales. Selon le communiqué du Ministère luxembourgeois des Finances, l'objectif principal de ces mesures est de pallier les besoins de financement et de liquidités des entreprises et des indépendants fortement impactés par les restrictions économiques.



Gouvernement luxembourgeois

Au plan des impôts directs, des facilités en matière d'avances d'impôt, ainsi que des délais de paiement seront accordés aux entreprises et aux indépendants. Plus précisément, les personnes morales et les personnes physiques exerçant une activité générant un bénéfice commercial, un bénéfice agricole et forestier ou un bénéfice provenant de l'exercice d'une profession libérale, qui rencontrent des problèmes de liquidités en raison de la pandémie Covid-19, peuvent faire une simple demande d'annulation des avances en matière d'impôt pour les 2 premiers trimestres de 2020. Sont visés par cette mesure l'impôt sur le revenu (des collectivités) et l'impôt commercial communal.

Par ailleurs, ces mêmes personnes peuvent solliciter, pour les impôts venant à échéance après le 29 février 2020, un délai de paiement de 4 mois. Ce délai de paiement n'entraînera pas des intérêts de retard et concerne l'impôt sur le revenu (des collectivités), l'impôt commercial et l'impôt sur la fortune. Pour bénéficier de ces deux mesures précitées, il suffit d'envoyer à l'Administration des contributions directes les formulaires respectifs, disponibles sur le site impotsdirects.public.lu. La demande est d'office acceptée dès

réception par l'administration. La date limite pour la remise des déclarations d'impôt est reportée au 30 juin. Cette décision est applicable aussi bien pour les personnes morales que pour les personnes physiques. Le délai pour remettre, pour révoquer ou pour modifier une demande d'imposition individuelle, est reporté à cette même date.

Au plan des impôts indirects, l'Administration de l'enregistrement, des domaines et de la TVA rembourse tous les soldes crédateurs TVA en dessous de 10 000 euros. Il s'agit d'une mesure qui permet de subvenir aux besoins de liquidités d'environ 20 000 entreprises établies au Grand-Duché.

MOINS D'IMPACT QU'AILLEURS

« Seules les entreprises ayant une présence effective au Grand-Duché de Luxembourg ont accès à ces aides, précise Frédéric Biava, conseiller économique et commercial de l'AWEX à Luxembourg. Comme la récession économique sera globale, elle impactera aussi le Luxembourg. Ceci étant, l'impact sera à mon avis nettement moindre qu'ailleurs. Le pays dispose de comptes publics très sains, il y a pénurie de logements, de bureaux. De

CONSEILS PRATIQUES

Pour Frédéric Biava, les entreprises wallonnes ne risquent pas de rencontrer des difficultés à faire des affaires au Grand-Duché :

- Le pays reste un excellent client, voisin de la Wallonie. C'est une cible sûre à privilégier par rapport à d'autres pays économiquement plus fragiles. La seule difficulté sera peut-être de plus nombreux concurrents vu l'attractivité du pays dans le contexte futur de récession économique !

- Attention au piège de la proximité, le GDL n'est pas le prolongement de la province de Luxembourg ou de celle de Liège. Il s'agit d'un pays à part entière avec ses spécificités, ses lois qu'il faut respecter et ses usages (exemple, rigueur dans les affaires). Prendre contact avec le bureau AWEX est une étape utile permettant d'éviter de mauvaises surprises.

grands projets de construction continueront grâce à des financements déjà bouclés aux niveaux privé et public. Le GDL vit aussi du secteur des services financiers (banques et assurances) : il y aura là aussi sans doute un ralentissement. Toutefois les conséquences du Brexit pourraient bénéficier à la place financière de Luxembourg. Le GDL continuera à importer 90 % de sa consommation pharmaceutique à court terme, tout comme de nombreux produits alimentaires de qualité. »

Les mesures de soutien aux entreprises sont publiées et régulièrement mises à jour sur le site web de l'AWEX.

LA COMMISSION EUROPÉENNE : UNE RÉPONSE COORDONNÉE

Si le Covid-19 constitue une urgence grave de santé publique pour tous les Etats membres, il s'agit également d'un choc économique majeur pour l'Union européenne. La Commission a présenté en mars une réponse coordonnée entre les Etats. Elle assurera l'approvisionnement nécessaire des systèmes de santé en préservant l'intégrité du marché unique. Concernant les entreprises, elle les soutiendra et fera en sorte que la liquidité du secteur financier puisse continuer à soutenir l'économie. La présidente de la Commission européenne, Ursula von der Leyen, s'est ainsi exprimée :

« La pandémie de coronavirus nous met tous à l'épreuve. Il s'agit, non seulement d'un défi sans précédent pour nos systèmes de santé, mais aussi d'un choc majeur pour nos économies. L'important paquet économique annoncé s'attaque à la situation actuelle. Nous sommes prêts à en faire plus à mesure que la situation évolue. Nous ferons tout ce qui est nécessaire pour soutenir les Européens et l'économie européenne. »

FLEXIBILITÉ DU CADRE EN MATIÈRE D'AIDES D'ETAT

La principale réponse budgétaire au coronavirus proviendra des budgets nationaux des Etats membres. Les règles de l'UE permettent aux Etats membres de prendre des mesures rapides et efficaces pour aider les citoyens et les entreprises (en particulier les PME) confrontés à des difficultés en raison de l'épidémie. Les Etats membres peuvent décider de prendre des mesures telles que des subventions salariales, la suspension des paiements de l'impôt sur les sociétés et de la taxe sur la



Site web de l'AWEX

valeur ajoutée ou des cotisations sociales. Ils peuvent accorder un soutien financier direct aux consommateurs, par exemple, en cas d'annulation de services ou de billets non remboursés par les opérateurs concernés. Les règles de l'UE permettent d'aider les entreprises qui font face à des pénuries et ont besoin d'une aide urgente au sauvetage. Les Etats membres peuvent indemniser les entreprises pour les dommages directement causés par des événements extraordinaires, y compris des mesures dans des secteurs tels que l'aviation et le tourisme. La Commission peut donc approuver des mesures nationales de soutien supplémentaires afin de prévenir de graves perturbations de l'économie d'un Etat membre.

FLEXIBILITÉ DU CADRE BUDGÉTAIRE EUROPÉEN

La Commission proposera au Conseil d'appliquer la pleine flexibilité prévue par le cadre budgétaire de l'UE. Pour la Commission, la pandémie de Covid-19 peut être considérée comme une « circonstance inhabituelle indépendante de la volonté de l'Etat membre concerné ». Cela permet de couvrir des dépenses exceptionnelles pour contenir l'épidémie, telles que des dépenses en soins de santé et des mesures de soutien ciblées aux entreprises et aux travailleurs.

Elle recommandera d'adapter les efforts budgétaires requis des Etats membres en cas de croissance négative ou de baisse importante de l'activité. Elle se tient prête à proposer au Conseil d'activer la clause dérogatoire générale pour permettre une politique de soutien budgétaire plus générale. Cette clause permettrait, en coopération avec le Conseil, de suspendre l'ajustement budgétaire recommandé par le Conseil en cas de grave récession économique dans la zone euro ou dans l'ensemble de l'UE.

GARANTIR LA SOLIDARITÉ DANS LE MARCHÉ UNIQUE

Pour la Commission, la solidarité est primordiale, en particulier pour garantir que les biens essentiels indispensables à l'atténuation des risques sanitaires de l'épidémie puissent atteindre toutes les personnes qui en ont besoin. Il est essentiel d'agir ensemble pour garantir la production, le stockage, la disponibilité et l'utilisation rationnelle des équipements de protection médicale et des médicaments dans l'UE, de manière ouverte et transparente. La Commission prend toutes les mesures nécessaires à cette fin, notamment en fournissant aux Etats membres des orientations sur la manière de mettre en place des mécanismes de contrôle adéquats pour garantir la sécurité de l'approvisionnement, en lançant une procédure conjointe accélérée de passation de mar-



Commission européenne

ché pour ces produits et en émettant une recommandation sur les équipements de protection ne portant pas le marquage CE.

L'épidémie de Covid-19 pèse lourdement sur nos systèmes de transport, étant donné l'étroite interconnexion des chaînes d'approvisionnement européennes, soutenues par un vaste réseau de services de fret sur terre, en mer et par voie aérienne. La Commission travaille avec les Etats membres pour assurer la circulation des biens essentiels aux frontières terrestres. L'industrie aéronautique internationale et européenne a été particulièrement touchée. Comme l'a annoncé la présidente von der Leyen le 10 mars, pour contribuer à atténuer les conséquences économiques et écologiques de l'épidémie, la Commission propose une législation ciblée visant à exempter temporairement les compagnies aériennes de la règle du « créneau utilisé ou perdu », selon laquelle les transporteurs aériens doivent utiliser au moins 80 % de leurs créneaux aéroportuaires dans une période donnée afin de les conserver pendant la période correspondante de l'année suivante. La Commission est en liaison avec les Etats membres, les autorités internationales et les principales associations professionnelles de l'UE pour surveiller l'impact de la crise sur le secteur du tourisme et coordonner les mesures de soutien.

MOBILISATION DU BUDGET DE L'UNION

Afin de soulager immédiatement les PME durement touchées, le budget de l'UE déploiera ses instruments existants pour apporter à des entreprises un soutien en liquidités, en complétant les mesures prises au niveau national. Un milliard d'euros provenant du budget de l'UE sera réaffecté en garantie au Fonds européen d'investissement pour encourager les banques à octroyer des liquidités aux PME et aux petites entreprises de taille intermédiaire. Un montant d'environ 8 milliards d'euros permettra de venir en aide à au moins 100 000 PME et petites entreprises de taille intermédiaire européennes. L'UE fournit également un délai de grâce aux débiteurs existants qui ont subi un impact négatif.

ATTÉNUER L'IMPACT SUR L'EMPLOI

Afin de protéger les travailleurs contre le chômage et la perte de revenus, la Commission est disposée à soutenir les Etats membres en promouvant notamment des régimes de chômage partiels, des programmes de mise à niveau des compétences et de reconversion professionnelle. L'initiative d'investissement en réaction au coronavirus facilitera le déploiement du Fonds social européen, un fonds destiné à soutenir les travailleurs et les soins de santé. Le Fonds européen d'ajustement à la mondialisation pourrait également être mobilisé pour soutenir les travailleurs li-

cenciés et les travailleurs indépendants. Un montant maximal de 179 millions d'euros est disponible pour 2020.

INITIATIVE D'INVESTISSEMENT EN RÉACTION AU CORONAVIRUS

La Commission propose d'allouer 37 milliards d'euros au titre de la politique de cohésion pour lutter contre la crise sanitaire. Elle propose de renoncer cette année à l'obligation de demander aux Etats membres le remboursement des pré-financements non utilisés pour les Fonds structurels. Ce montant s'élève à environ 8 milliards d'euros provenant du budget de l'UE, que les Etats membres pourront utiliser pour compléter le financement structurel de 29 milliards d'euros dans l'ensemble de l'UE. Cela augmentera le montant des investissements en 2020 et contribuera à faire face à l'utilisation des 28 milliards d'euros non encore alloués au titre de la politique de cohésion dans le cadre des programmes relevant de la politique de cohésion pour la période 2014-2020. Elle propose d'étendre le champ d'application du Fonds de solidarité de l'UE en incluant également une crise de santé publique dans son champ d'application. Un montant maximal de 800 millions d'euros est disponible pour 2020.

Le marché des organisations internationales (OI) : Focus sur les Big Science

Les organisations internationales représentent un immense marché à l'exportation. Parmi les 250 entités recensées dans le monde, toutes recherchent une grande diversité de produits et de services et lancent régulièrement des appels d'offres.

Vendre aux organisations internationales présente l'avantage de gagner en visibilité et de disposer d'une excellente référence. Sans compter une sécurité de paiement et un contrat cadre solide. De plus, certaines OI peuvent agir en tant que bailleurs de fonds potentiels et financer vos projets. Elles forment un réseau international d'acteurs importants et spécialisés qui favorise les échanges d'informations, la coopération technique et les partenariats avec l'industrie.

LES ORGANISATIONS INTERNATIONALES « BIG SCIENCE »

Parmi les OI, les Big Science ont une place spéciale. Les Big Science sont un groupe d'organismes de recherche internationaux actifs dans des domaines scientifiques de pointe tels que la physique des particules, la fusion nucléaire, la biologie, le spatial ou encore l'astronomie. Ils rassemblent des chercheurs du monde entier autour de projets qui impliquent des investissements colossaux dans les installations et les instruments, financés par des gouvernements ou des agences internationales.

Parmi les plus connues, on retrouve le **CERN** (European Organization for Nuclear Research) à Genève, l'**ESA** (European Space Agency) et l'**ESO** (European Southern Observatory). A Grenoble se trouvent l'**ESRF** (European Synchrotron Radiation Facility) et l'**ILL** (Institut Laue-Langevin) et un des 6 sites de l'**EMBL** (European Molecular Biology Laboratory). A Lund en Suède, l'**ESS** (European Spallation Source), à Schenefeld en Allemagne, l'**European XFEL** (European X-Ray Free Electron Laser Facility) et à Barcelone, **F4E** (Fusion for

Energy) qui gère la contribution de l'UE au projet ITER en France.

Le marché des Big Science offre d'excellentes opportunités commerciales aux entreprises ainsi que de nombreuses possibilités de partenariats technologiques pour le développement de produits ou services à la pointe de l'innovation. Les organismes cherchent activement à travailler avec l'industrie, tous secteurs confondus. En 2018, le budget d'achats annuel des 9 principales organisations Big Science s'élevait à 10 milliards d'euros. Pour 2020, elles prévoient 34 milliards euros d'investissements, soit presque le double des achats annuels du système onusien.

De plus, la plupart de ces organismes appliquent le principe du « retour industriel équitable », c'est-à-dire qu'ils vérifient que chaque pays contributeur (dont la Belgique) reçoive dans les commandes industrielles, une part qui soit proportionnelle à son engagement financier.

COMMENT ÉTABLIR UN CONTACT AVEC CES ORGANISATIONS ?

Les organisations utilisent plusieurs canaux pour favoriser leurs interactions avec leurs fournisseurs et partenaires industriels potentiels. Elles passent par des Industrial Liaison Officers (ILOs), des intermédiaires accrédités auprès des organisations scientifiques qui font le relai entre celles-ci et l'industrie du pays ou de la région dont ils ont la charge. Ils relayent les opportunités commerciales vers les entreprises et les aident à trouver des partenaires. Les responsables des achats des organismes peuvent aussi faire des visites d'entreprises ou à l'inverse, organiser des « in-

dustry days » sur leur(s) site(s)- où les fournisseurs potentiels peuvent venir pour des journées de contacts et visites. Les acheteurs de ces organismes sont également parfois présents sur des foires internationales ou des forums d'affaires conjoints, comme le BSBF.

LE BIG SCIENCE BUSINESS FORUM 2020

Le Big Science Business Forum (BSBF) est un guichet unique pour les entreprises intéressées à s'engager avec le marché des grandes infrastructures de recherche. L'édition 2020 se tiendra à Grenade du 6 au 9 octobre et rassemblera entre autres, les infrastructures de recherche européennes les plus grandes et les plus avancées (CERN, ESA, ESO, ESRF, ESS, European XFEL, FAIR, F4E, ILL et SKA).

Axé sur la technologie, ce forum a pour but de faire se rencontrer les infrastructures Big Science avec l'industrie dans le cadre de leurs investissements et des achats futurs qui s'élèvent à 38 700 millions d'euros au cours des prochaines années.

Ce sera la deuxième édition de l'événement après celle de Copenhague en 2018, couronnée de succès avec plus de 1000 participants, 500 organisations et 29 pays réunis.

Claire Lammens



L'AFRIQUE SERA-T-ELLE L'ELDORADO PROMIS DES 20 PROCHAINES ANNÉES ?

La plupart des experts sont unanimes, l'Afrique devrait être le prochain Eldorado économique avec des taux de croissance importants et une population qui devrait doubler d'ici 2030

La résilience du continent à l'épidémie de Covid 19 n'est pas totalement avérée, mais de nombreux pays ont réagi très vite et continuent à fermer leurs frontières pour se protéger. Résultat : la situation sanitaire, bien que sérieuse, n'est pas alarmante et certains pays comme le Sénégal vont même conserver une croissance positive en 2020, dans une économie internationale en pleine récession.

6 pays d'Afrique représentent 60% du PIB africain : en dehors de l'Afrique du Sud on retrouve principalement des pays pétroliers : Nigéria, Angola, Algérie ... La croissance de ces pays pétroliers est battue en brèche par la crise COVID et ils sont tous en réflexion d'une diversification pour sortir d'un tout pétrole. 48 autres pays offrent une situation très différente, mais beaucoup tapent à la porte des pays en voie de développement à croissance positive. Partout les besoins restent importants en matière d'agriculture, d'énergie, d'infrastructure, de santé et de développement digital.

L'Afrique, comme tous les pays à fort développement, est agitée de soubresauts politiques épisodiques qui n'ont pas forcément d'influence directe sur les affaires. On assiste à la fin de certaines dynasties d'oligarques. C'est le cas pour le Mali en

ce moment, cela a été le cas en Algérie, pour le Gabon, pour la RDC... et d'autres devraient suivre dans les prochains mois ou années.

La position de la France et de l'Europe bien que très proactive sur l'Afrique est fragilisée, les critiques pleuvent et la situation malienne ou l'annonce de Ouattara pour un 3ème mandat en Côte d'Ivoire mettent Paris dans l'embarras.

La volonté de l'Afrique à se diriger elle-même et à prendre en main son destin est dorénavant un facteur extrêmement important dans les relations entre entreprises européennes et africaines. Les discours changent et le côté inclusif et l'investissement local sont dans toutes les bouches.

L'Afrique commence également à structurer son environnement économique en lui donnant un cadre avec la prochaine mise en place de l'accord de libre-échange panafricain : ZLECA. S'il est probablement plus une question d'affichage pour le moment il devrait être suivi dans les prochaines années d'une mise en place d'une vraie zone de libre-échange.

Sur l'Afrique de l'Ouest, le fait notable est la fin du Franc CFA au profit de l'ECO. On en parlait depuis tellement longtemps, mais cette fois-ci on y est, même si la crise du Covid va ralentir le calendrier.

Cela va avec le renforcement du pouvoir de l'UEMOA (Union Économique et Monétaire ouest-africaine) et de son bras armé la banque BCEAO, dont l'indépendance et la gouvernance ne sont pas parfaitement établies et doivent évoluer pour assurer la stabilité de la nouvelle monnaie. Tout cet espace monétaire se fait à l'ombre du grand frère Nigéria qui pour le moment ne souhaite pas rentrer dans l'union monétaire dont il serait pourtant l'incontestable leader.

Enfin, on ne peut pas faire ce tour d'horizon du contexte sans parler de la renégociation des accords de Cotonou entre l'Union Européenne et l'Union Africaine qui ont été repoussés à décembre 2020 et qui devrait connaître encore du retard. Les enjeux pour l'Europe sont importants, car la concurrence asiatique et américaine est forte. La Chine a gagné des marchés et des positions très importantes dans de nombreux pays africains, particulièrement dans les pays à fort revenus pétroliers et miniers. Cette implantation chinoise gêne les entreprises européennes en leur faisant perdre des parts de marchés. C'est aujourd'hui l'Inde qui pousse à la porte ... La verticale prônée par Jean Louis Guigou Afrique-Méditerranée-Europe est plus que jamais d'actualité.

Macron réaffirme son engagement pour l'Afrique à un moment stratégique

En déplacement au sommet du G5 Sahel à Nouakchott en Mauritanie le 30 juin dernier, Emmanuel Macron a tenu à réaffirmer son soutien au continent Africain et l'engagement de la France sur trois sujets : la santé et la lutte contre le Covid, la dette des états africains et la sécurité, notamment dans le Sahel.



Emmanuel Macron
Président de la République

C'est en très peu de temps la deuxième fois qu'Emmanuel Macron réaffirme de façon solennelle son soutien et son intérêt pour le continent Africain. Il affirme le destin commun entre l'Europe et l'Afrique qu'il appelle de ses vœux.

PEUT-ON ANNULER LA DETTE AFRICAINE ?

Son intervention sur le sujet de la dette africaine qu'il voudrait voir annulée a été particulièrement remarquée par de nombreux états. « Pour la 1ère fois dans l'histoire du G20 nous nous sommes mis d'accord sur une première action d'accorder un moratoire sur la dette et les intérêts de la dette à l'ensemble des pays africains » a expliqué Emmanuel Macron, « Tous les membres se sont engagés dans cette première étape, y compris la Chine. Nous voulons consolider cette décision aujourd'hui et je l'espère aller plus loin, d'où ma présence au sommet de Nouakchott. »

Le premier financeur de l'Afrique est l'ensemble des diasporas, mais la crise du Covid va altérer le pouvoir d'achat de ces populations souvent fragiles en Europe et va en limiter le financement pour au moins 2 ans. Le moratoire sur la dette des bailleurs de fonds internationaux et notamment du club de Paris va déjà en limiter la portée et va donner une bouffée d'air. L'annulation permettrait une relance de l'investissement dont les premiers bénéficiaires seraient les partenaires naturels de l'Afrique : les pays européens.

C'est d'ailleurs ce qui s'était passé en 2010 avec la première annulation de dette qui avait créé les conditions d'un décollage de nombreux pays d'Afrique.

Ce geste intéressé n'est possible que si la Chine donne son accord et c'est sans doute la partie la plus importante du jeu diplomatique et financier qui est en cours. L'implantation chinoise sur le continent est à l'épreuve de la solidité des relations historiques. Les efforts déployés par les chinois depuis quelques années sont très importants, un geste de leur part pourrait permettre également une consolidation durable de l'empreinte chinoise sur le continent.

LE DÉBAT DÉPASSE DONC LARGEMENT L'ENGAGEMENT FRANÇAIS SUR LE CONTINENT AFRICAIN

« Quand la France s'engage c'est l'Europe qui s'engage avec elle » a déclaré Emmanuel Macron qui a clairement voulu placer son action sous l'égide de l'Europe. « Il faut européeniser la lutte contre le ter-

rorisme et plus globalement il faut européeniser tous les projets avec l'Afrique. » C'est bien la réaffirmation de l'inflexion de l'action du Président.

Le Président s'est aussi félicité de l'action contre le terrorisme qui a connu des succès ces derniers mois, grâce à une véritable coordination et à la livraison de matériel plus sophistiqué. La consolidation des armées et le retour des États dans le Sahel est selon lui une priorité, en particulier au Mali et au Burkina.

DESENJEUX DE SOUVERAINETÉ NATIONALE

Ce sujet central de la maîtrise du terrorisme islamiste dépasse le côté sécuritaire car aujourd'hui c'est bien de l'intégrité territoriale de certains états du Sahel qu'il est sujet. Le Burkina, le Mali mais aussi le Niger semblent avoir abandonné une partie de leur souveraineté territoriale faute de pouvoir maîtriser certaines régions. C'est donc la crédibilité des états qu'il faut rétablir et le Président Français a insisté lourdement sur ce sujet en ouverture du sommet G5 Sahel en pointant, au-delà des moyens militaires mis en place, la nécessité d'une volonté politique forte sur le sujet de la part des 5 pays sahéliens concernés.

Macron sur le continent Africain souhaite dépassionner et sortir du débat colonial historique et arrimer économiquement l'Afrique à l'Europe pour donner plus d'ampleur à son action.

Marc Hoffmeister

Une forte hausse de la demande en 2021

INTERVIEW D'AXEL BAROUX

Axel Baroux est directeur de Business France pour l'Afrique. S'il est optimiste sur le rebond, il reste très prudent sur l'économie du continent africain en 2020 qui va connaître, à l'instar de l'économie mondiale, une récession.

« Seuls devraient échapper à la récession le Sénégal, la Côte d'Ivoire, l'Ouganda, l'Éthiopie et peut-être le Kenya » explique-t-il. « Mais la capacité de résilience et d'adaptation du continent est remarquable. Le FMI a donné une projection de croissance de 4% dès 2021. « La vraie problématique reste le manque de vols aériens », reprend-il. « Les marchandises circulent, les cargos livrent. On espère que prochainement les vols vont fortement augmenter et les quatorzaines être supprimées, mais on navigue à vue en fonction des pays. » Air France programme une réouverture sur 32 destinations cet automne, une dizaine pour Brussel Airlines, mais aujourd'hui seule Ethiopian Airlines a maintenu ses vols et a laissé son Hub ouvert.

Sur le sujet de l'annulation de la dette. « La France a obtenu un moratoire sur le sujet de la dette, c'est déjà une très bonne chose, dans un temps aussi court. Des mesures fortes vont conforter la situation des États Africains. La France montre l'exemple, je pense notamment aux financements de 1,2 Milliards d'euros de l'AFD. D'autres bailleurs de fonds se sont mobilisés, les conditions d'obtention des prêts sont moins fortes. A titre personnel je pense qu'on n'évitera pas une sorte de plan Marshall pour le continent. »

« La Banque mondiale a annoncé le lancement d'un programme de 500 M USD destiné à aider les pays d'Afrique et du Moyen-Orient à lutter contre les nuées de criquets pèlerins (appui aux agriculteurs, aux ménages ruraux...). La Banque africaine de développement a dévoilé, vendredi 5 juin à Abidjan, une feuille de route stratégique pour aider les pays africains à faire face aux effets de la crise du Covid-19 en ma-

tière de nutrition et de sécurité alimentaire ... »

« On sent depuis quelques semaines des frémissements sur le continent. Deux secteurs n'ont pas été touchés : la santé et l'agroalimentaire, je discute avec des entreprises qui ont un fonctionnement quasiment normal. »

« Je pense que l'on va assister début 2021 à une hausse très forte de la demande. Les opportunités ne manquent pas, et ne manqueront pas, sur pratiquement tous les secteurs d'activité : Santé et dispositifs médicaux ; Industries agricoles et agroalimentaires ; Industries et services essentiels (environnement, énergie et EnR, transports et mobilités urbaines, gestion des eaux et déchets...) ; Technologies et services (dont formation et éducation, logiciels et télécommunications, commerce et e-commerce...) ; Biens de consommation et art de vivre, pour répondre aux besoins et attentes d'une classe moyenne toujours plus large.

Pour ce qui est des infrastructures cela va dépendre de la capacité des états à lever de la dette, mais au pire ce sera des retards dans les programmes. »

Il n'y a que le secteur du retail sur lequel Axel Baroux est circonspect. « En Afrique du Sud notamment le retail connaît une crise profonde et la baisse du pouvoir d'achat va entraîner des arbitrages dans le budget des ménages. »

« En Afrique, contrairement à l'Europe où on parle de relocalisation, c'est le besoin d'investissements étrangers qui est le principal sujet pour stabiliser de l'emploi et ramener de la valeur ajoutée sur le conti-



Axel Baroux
directeur de Business France
pour l'Afrique

ment. La partie partenariat, coopération croisée, est une des clés commerciales pour pénétrer les marchés africains. C'est déjà une réalité sur l'Afrique du Sud, c'est une pratique très répandue dans les appels d'offres publics. »

Marc Hoffmeister

Les
Rencontres
africa
2020

Pour sa 5^{ème} édition Les Rencontres Africa innovent fortement !

Plus que jamais, le moment historique que vivent les Etats, les entreprises et les citoyens, engage les dirigeants des petites et moyennes entreprises et leurs partenaires, piliers du continent, dans la construction de valeur et la mise en action de la réinvention.

Initiées en 2016, sous le haut patronage du Ministère de l'Europe et des Affaires étrangères et du Ministère de l'Économie français, les Rencontres Africa se réinventent à l'occasion de leur 5^{ème} édition, pour accompagner et soutenir toujours davantage les entreprises sur leurs marchés africains, en partenariat avec les institutions locales et régionales et les partenaires, privés, publics, et médiatiques.

« L'idée est de permettre à ceux qui ne peuvent pas se déplacer ou qui hésitent à prendre une semaine pour de la prospection, de participer à la manifestation en leur donnant la possibilité, par les outils digitaux, de profiter de rendez-vous d'affaires, de prendre contact avec les exposants et de participer aux conférences. L'Afrique est une terre d'innovation, et le digital sera le ferment de son développement. » indique Marc Hoffmeister, Président de Classe Export et Commissaire Général des Rencontres Africa .

INÉDIT : UN ÉVÉNEMENT HYBRIDE : MULTI-LOCAL ET DIGITAL

Grâce à son réseau de partenaires, les Rencontres Africa se déclineront simultanément, les 24 et 25 novembre, dans plusieurs villes en France et en Afrique.

PARIS - LYON - MARSEILLE - TUNIS - CASABLANCA - COTONOU - LOMÉ - DAKAR...

Chaque lieu d'accueil retransmettra en direct les sessions du tronc commun et proposera également des formats spécifiques de conférences et workshops liés aux opportunités de la sous-région pour la promotion des investissements et des grands travaux.

NOUVEAUTÉ 2020

Pour la 1^{ère} fois, Les Rencontres Africa se dématérialisent en un salon virtuel pour permettre au plus grand nombre de suivre à distance les conférences (en live et en replay) et de prendre contact en live avec l'ensemble des participants et de présenter ses projets à une audience démultipliée.

PAYS À L'HONNEUR : TOGO/BÉNIN :

La manifestation, qui a l'honneur d'être accueillie au TOGO les 24 et 25 novembre prochains, bénéficie du soutien officiel du Président de la République du Togo, M. Faure Gnassingbé, ainsi que du Ministère du Commerce de l'Industrie, du Développement du Secteur Privé.

UN MARCHÉ AUX NOMBREUX ATOUTS !

- **Un climat des affaires très favorable !** Selon le dernier classement Doing Business de la Banque Mondiale, le Togo est classé meilleur pays réformateur d'Afrique ! Le pays occupe d'ailleurs la 7^{ème} place parmi le classement des pays d'Afrique Sub-saharienne. (devant la Côte d'Ivoire, le Sénégal, le Nigéria). Une croissance prévue à 5,3% en 2020.

- **Une main d'œuvre qualifiée et disponible**
Le taux de scolarisation a atteint au Togo 73% et se trouve parmi les plus élevés d'Afrique avec l'existence de plusieurs écoles de formation professionnelle, fournissant une main d'œuvre qualifiée.

- **Des infrastructures portuaires et aéroportuaires compétitives**
Le Port de Lomé est le seul port en eau profonde de la sous-région pouvant contenir des gros porteurs et des bateaux de dernière génération.

- **1^{ère} place financière régionale**
Le Togo accueille deux grands groupes bancaires panafricains, Orabank et Ecobank, mais également, la BOAD (Banque ouest-africaine de développement), la Banque d'investissement et de développement de la Cedeao (BIDC), la CICARE (Compagnie Commune de Réassurance des Etats Membres de la Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances).

avec le soutien de



en partenariat avec



Pour répondre toujours plus aux attentes des entrepreneurs, les organisateurs ont à cœur de proposer un événement opérationnel avec des rendez-vous d'affaires qualifiés entre dirigeants français et africains, des conférences haut de gamme pour identifier les nouvelles opportunités de business, des rencontres sectorielles pour des programmes sur-mesure et des animations interactives pour encourager les échanges et le partage d'expérience.

Au programme :

[DES RENCONTRES SECTORIELLES]

Des formats spécifiques dédiés aux entreprises du même secteur

- Conférences et workshops,
- Rendez-vous one to one,
- Sessions de speed-matching,
- Village d'exposants dédiés,
- Audiences privatives...

Secteurs à l'honneur

**Digital - Santé
Ville Durable
Agro/Agri - Énergie**



[DES WORKSHOPS & CONFÉRENCES PLÉNIÈRES]

- Le financement des PME en Afrique
- La douane : votre facteur clé de succès
- La digitalisation du secteur agro/agri
- Quelles stratégies pour booster sa croissance ?
- La cybersécurité en Afrique
- Smart cities
- L' Afrique Résiliente
- L' Afrique entre crise et rebond
- Les marchés régionaux, moteurs de compétitivité ?
- L' Afrique, digital factory du monde ?



[DES TALKS INSPIRANTS]

Paroles d'entrepreneurs en Afrique

(extrait des speakers invités)

- **Pathé Dione**, PDG, Sunu Assurances
- **Mostafa Terrab**, PDG, OCP
- **Gagan Upta**, PDG, Olam Afrique
- **Yvonne Makolo**, DG, Rwandai
- **Lionel Zinsou**, Président, SouthBridge
- **Alain Kouadio**, PDG de Kaydan
- **Yvain Richard-Leroux**, DG, CMA CGM Togo
- **Marouane Tarafa**, Président, Optorg



[DES RENDEZ-VOUS D'AFFAIRES QUALIFIÉS]

Les Rencontres Africa offrent la possibilité de prendre directement rendez-vous avec l'ensemble des participants africains et européens présents (physiquement ou à distance) à l'opération.

Les participants qui auront souscrit à l'option pourront consulter l'annuaire des décideurs, être sollicité ou demander directement des rendez-vous en ligne ou sur le lieu de la manifestation où ils seront présents physiquement. Tout au long de la journée, des dizaines de rendez-vous qualifiés permettront à l'ensemble des acteurs de développer leur business et concrétiser des partenariats durables.

La 5^{ème} édition des Rencontres Africa se déroulera les 24 et 25 Novembre, au Togo, mais également dans au moins 10 pays en simultanément, et en virtuel sur la plateforme dédiée.

Pour s'inscrire : www.rencontresafrika.org

Une question ? contactez les organisateurs au +33(0)4 72 59 10 10

La Diaspora est-elle la solution du développement de l'Afrique ?

De nombreux rapports mettent en valeur le rôle économique des Diasporas en France. Le Président de la République n'a de cesse de mettre en valeur l'immigration africaine et c'est aussi le crédo du Député Patrice Anato élu LREM du 93. Il est aussi Président du Forum des Diasporas qui est devenu une des manifestations leaders pour le développement du continent dont il anime le programme avec une quarantaine d'associations représentatives de la Diaspora africaine en France.



Patrice Anato
Président du Forum des Diasporas

Très diverses, les Diasporas africaines sont à l'image des 54 états qui composent l'Afrique. Elles sont assez organisées et particulièrement agissantes. « En France la diaspora africaine c'est 3,6 millions d'individus, en partie des binationaux » explique le député Patrice Anato, « ce sont 10 milliards de fonds transférés de la France vers l'Afrique ce qui fait de la diaspora présente en France, un financeur majeur de l'Afrique. Rien que vers les pays francophones de l'Afrique sub Saharienne ce sont 5 milliards qui sont transférés chaque année, soit bien plus que l'aide française au développement sur ces pays. »

LA DIASPORA CONTRIBUE À AU MOINS 7% DU PIB DU MALI

« La Diaspora africaine est donc un maillon très important des relations entre nos deux continents et contribue fortement au développement économique de l'Afrique. Si l'on prend l'exemple du Mali, la diaspora contribue à 7% du PIB du pays. »

« En France ce sont des milliers d'associations qui maillent le territoire avec une concentration plus importante en Ile-de-France. On peut parler d'une véritable organisation des diasporas. »

« On en est aujourd'hui à la 2ème ou 3ème génération après l'immigration qui n'a plus la même relation avec l'Afrique que ceux qui sont arrivés dans les années 60/70, car ils n'y sont pas nés et ils n'y sont parfois jamais allés. Leur connaissance de l'Afrique se borne souvent à la transmission qu'on pu faire les parents ou les grands-parents. Quand la 1ère génération a le souci de retour au pays et de l'investissement au pays, les 2ème et 3ème génération n'ont plus le souci du retour, mais plutôt de réussir en France et de créer une dynamique économique dans le pays auquel ils sont liés. Ce n'est pas seulement par amour pour le continent, c'est aussi pour trouver de nouvelles opportunités pour eux même. Certains se disent qu'ils n'arrivent pas à atteindre le niveau qu'ils aimeraient avoir en France et qu'ils pourraient avoir quelque chose de plus stable ou de plus reconnu là-bas. »

L'AFRIQUE CONTINENT D'AVENIR À DÉVELOPPER AVEC LA DIASPORA

Tout le monde parle de l'Afrique comme du continent de l'avenir. « Le président Macron a créé le CPA, le Conseil Présidentiel pour l'Afrique, preuve de son souci du continent et il prône le partenariat gagnant-gagnant entre l'Europe et l'Afrique. Il a clairement exprimé son souhait que les diasporas soient au cœur de cette nouvelle dynamique et de ce nouvel équilibre, qu'elles soient les ambassadeurs de ces nouveaux modèles économiques. »

Cette situation est souvent inconfortable pour les entrepreneurs de la Diaspora pas d'ici ni de là-bas : « ils n'ont souvent pas les codes des pays africains avec lesquels ils veulent entreprendre, une période d'adaptation et de benchmark est nécessaire pour acquérir ces informations et la mentalité adéquate. Le partenariat local est la clé des projets, car sans lui cela ne marche pas. »

L'AFD POURRAIT MIEUX FAIRE

« Ce que fait l'AFD en Afrique n'est pas suffisant » explique Patrice Anato, « le financement de grands projets crée de la richesse, mais ce ne sont pas des projets à impact notamment dans le domaine de la création d'emploi et de la création de richesse au sein de la population. »

« La majorité des structures africaines sont

petites et l'AFD doit se tourner plus vers l'entrepreneuriat qui est aujourd'hui une infime partie de son financement, même si je reconnais les évolutions et que j'apprécie la création de programmes comme Choose Africa. »

« Le principal problème des PME africaines est le financement et c'est plutôt la love money qui finance l'économie que les banques ou les organismes financiers. En libérant ces mécanismes et en prenant plus de risques on libérera l'entreprise et on la fera sortir de l'économie grise. »

L'Afrique est un marché neuf pour les entreprises françaises PME-PMI qui ne demande qu'à s'enrichir et à enrichir son partenaire européen. Les opportunités sont nombreuses dans l'agroalimentaire

comme dans le secteur de l'énergie et dans bien d'autres...»

LE FORUM DES DIASPORAS EST UNE RÉPONSE CONCRÈTE

Le Forum des Diasporas africaines fait partie de l'écosystème nécessaire pour créer cette dynamique entre l'Afrique et la France.

Nous voulons amener les diasporas à trouver les opportunités d'affaires, les secteurs porteurs en Afrique et participer au développement du continent. Nous allons croiser sur le forum des porteurs de projets, des personnes déjà en activité ou des personnes qui travaillent déjà avec l'Afrique.

Cette rencontre multi-acteurs permettra à un participant de se créer un réseau. Les porteurs de projets trouveront des renseignements utiles, les investisseurs des activités dans lesquels ils pourront investir et des rencontres pourront se nouer entre entrepreneurs, et ainsi des partenariats se sont noués.

Pour les pouvoirs publics c'est l'occasion de prendre le pouls du terrain, car il faut raccrocher les projets politique dans la relation Afrique France à la réalité de terrain de l'entrepreneuriat. J'attends de ce forum la création d'une dynamique avec le continent et le développement d'un réseau européen-africain et la conclusion d'affaires concrètes.

Marc Hoffmeister

Forum des diasporas Africaines

Le forum des Diasporas le 7 novembre prochain

Il sera organisé le 7 novembre prochain au Conseil Économique et Social qui est aussi partenaire de la manifestation. Créé en 2018 sous le parrainage du Président de la République, le Forum a eu un succès immédiat à la fois auprès de la Diaspora entreprenante, mais aussi auprès de certains grands acteurs comme la Banque Postale qui a tout de suite compris l'intérêt de la manifestation.

Plus de 3000 participants dès la première année : le Forum des Diasporas a accueilli de nombreuses personnalités ou délégations étrangères venues promouvoir leurs dispositifs. Considéré par certains comme un outil d'insertion c'est surtout le chaînon manquant pour la Diaspora et les entrepreneurs français intéressés par le continent africain afin qu'ils se rencontrent et qu'ils échangent. L'Union Européenne a choisi le Forum en 2019 par la voix de Stephano Mansservici pour lancer son programme d'appui de la Diaspora comme acteur majeur du développement de l'Afrique. Ce programme doté de plusieurs dizaines de millions d'euros va essaimer dans tous les pays européens. La manifestation est pilotée par une association Présidée par le Député Patrice Anato, elle est composée de nombreuses associations représentatives de la Diaspora et de certaines institutions comme la CPME.

Cette année la manifestation va prendre de l'ampleur en permettant d'y assister de façon virtuelle par l'intermédiaire d'une plateforme digitale très innovante. Elle aura lieu aussi à la même date avec le même programme dans d'autres villes françaises comme Marseille ou Lyon.

Plus d'information sur : www.forumdesdiasporas.com

Kwik un entrepreneur français trace sa route à Lagos

En un an, Kwik est devenu un des leaders de la livraison du dernier km par deux roues à Lagos où, en plein confinement, son activité a connu un vrai boom. Cible de l'entreprise, fondée par un ancien d'Ubisoft : le BtoB.



Romain Poirot-Lellig
Fondateur de Kwik Delivery

Un peu d'entrepreneuriat version « french tech » dans les rues de Lagos.... Telle est l'aventure de Romain Poirot-Lellig. Ce quadragénaire globe-trotteur et serial entrepreneur, passé notamment par Ubisoft est en passe de réussir son pari : s'afficher comme un des leaders de la livraison par deux roues à Lagos.

Créée en juin 2019, son entreprise affiche déjà 14 000 comptes clients, plus de 10 000 transactions par mois grâce à une flotte de 400 livreurs indépendants, formés individuellement une demi journée chacun, affichant fièrement la couleur verte de l'entreprise et son nom : Kwik Delivery.

A la différence des nombreuses sociétés de livraison à Lagos comme Gokada ou Max.ng (il y a 8 millions de livreurs à moto au Nigéria!), Kwik s'est surtout centrée sur le BtoB. Ses clients ? Des PME, des commerces, des sociétés d'avocats, des banques ou encore les plus grandes chaînes de pharmacie de la mégapole nigériane.

« Nous assurons par exemple le réassort de points de vente en médicaments, en

cartouches d'encre, en pièces détachées ou tout type de fournitures ou produits», explique Romain Poirot-Lellig. Pendant le confinement, la jeune société a même noué un partenariat avec le distributeur Spar qui a mis en place une plate-forme de e-commerce. Elle travaille aussi souvent avec DHL.

« Nous sommes avant tout une société de technologie « data centric », annonce le créateur de la société, basée à Yaba, le quartier des startupper et qui emploie une quinzaine de personnes.

De fait, le savoir-faire de Kwik repose sur sa plate-forme, développée avec un sous-traitant en Inde, et hébergée par Amazon à Londres. Cet outil permet d'évaluer en continu les livreurs, ceux-ci peuvent réaliser des encaissements, et de « matcher » au mieux les demandes des clients et la capacité disponible de motos.

Un système qui a fait florès pendant le confinement et le couvre-feu au plus fort de la crise de la covid-19. La fermeture des bureaux et des lieux publics a vidé les artères, d'ordinaire embouteillées, de la capitale économique du géant africain, mais les services de livraison étaient autorisés pour donner de l'air à l'économie de la ville au bord de l'asphyxie.

« Kwik a connu 360% de croissance en deux mois. C'était incroyable», relate Romain Poirot-Lellig. Aujourd'hui, en phase progressive de retour à la normale, la jeune société a retrouvé son rythme de croissance antérieur, soit « seulement » 25% par mois.

Lancé avec l'aide de business angels français ou nigériens, et environ 500 000 euros d'investissement initial, Kwik est venu matérialiser les espoirs de notre entrepreneur qui rêvait de monter un projet au Nigeria.

« Le pays a une réputation difficile, mais il est plein d'opportunités, explique Romain Poirot-Lellig. C'est la première économie du continent. L'esprit d'entreprise y est puissant et on trouve des professionnels de grande valeur comme celle que j'ai voulu nommer présidente de notre conseil d'administration, Olatowun Candide-Johnson». Le fondateur de Kwik a en effet tenu à s'appuyer sur l'expérience de cette femme de réseau, ancienne directrice juridique de Total Nigeria et fondatrice de Gaia, un club de femmes entrepreneurs.

LEVÉE DE FONDS EN COURS

De quoi aborder, d'ici un à deux ans, les prochaines étapes, à savoir l'expansion de Kwik dans les autres grandes villes nigérianes (Ibadan, Port-Harcourt..) puis dans les pays de la région, Côte d'Ivoire notamment. « Je voudrais aussi développer une plate-forme numérique centrée sur les capacités de stockage en entrepôt cette fois », note le fondateur de Kwik.

Pour cela, celui-ci est en train de conduire une levée de fonds en euros qui sera portée par la société mère, basée en France. Alors que des personnalités comme Yves Guillemot d'Ubisoft ont déjà répondu présent, l'objectif est de réunir près 2 millions d'euros auprès d'autres investisseurs privés.

« La rentabilité de Kwik peut être atteinte dès 2021 mais plutôt que les résultats financiers nous privilégierons les investissements et la croissance», conclut Romain Poirot-Lellig.

Pierre-Olivier ROUAUD

Mpharma digitalise la distribution pharmaceutique dans cinq pays africains

La société ghanéenne qui a déjà levé 40 millions de dollars depuis 2015 développe avec succès une plateforme de mise à disposition et de gestion de stocks de médicaments dans les officines et au delà.

Une présence dans cinq pays africains, une nouvelle levée de fonds à hauteur de 17 millions de dollars, des administrateurs de prestige, et ces derniers jours une campagne de distribution de 700 000 tests covid19... mPharma affiche un beau palmarès pour son âge. Cette société a été créée en 2013 par Gregory Rockson, un ghanéen trentenaire formé dans les universités américaines et danoises et deux américains Dan Shoukimas et James Finucane.

Le centre de l'activité de mPharma, c'est la supply-chain des médicaments, avec l'objectif de la rendre plus efficace grâce au numérique. « Au Ghana comme dans de nombreux pays africains, la gestion de la distribution pharmaceutique est loin d'être optimale. L'état des stocks chez les fabricants, importateurs ou répartiteurs n'est souvent pas connu avec précision. Il est de même chez les pharmaciens où, de plus, les niveaux de trésorerie ne permettent pas d'avoir des stocks importants », explique « Greg » Rockson. Tout cela génère des surcoûts ou des ruptures dont pâtissent les patients ou le système sanitaire ».

Après avoir, dans une première phase de sa jeune histoire, tenté d'établir un lien électronique entre les médecins, les patients et les pharmaciens, mPharma s'est concentrée depuis deux ans sur l'amont de la supply chain. Avec pour effet de booster le développement de l'entreprise basée à Accra qui emploie 272 personnes.

Grâce à une plate-forme numérique, accessible sur mobile, mPharma fait le lien en temps réel entre le stock des officines ou de certains hôpitaux, ceux des grossistes ou distributeurs et les prescriptions des médecins. Elle offre aussi aux pharma-

ciens un service de gestion de leur stock en mode SAS et va jusqu'à proposer des systèmes de micro-financement pour fluidifier la trésorerie des officines.

Résultat plus de 200 pharmacies et une cinquantaine d'hôpitaux ou centres de santé, utilisent déjà les services de mPharma, rémunéré par une petite commission sur les transactions ou la location en mode SAS de ses logiciels. « L'aspect analyse de données est essentiel dans notre modèle. Nous connectons de façon croissante les praticiens, les pharmacies et hôpitaux et les sociétés d'assurance pour établir de façon dynamique, les besoins du système », indique Greg Rockson.

ACHAT D'UN CHAÎNE DE PHARMACIES AU KENYA

Distingué à plusieurs reprises par des concours internationaux, notamment en 2019 par un prix de la fondation californienne Skoll, mPharma a su séduire les investisseurs. Gregory Rockson et ses deux associés viennent de boucler, en mai, une levée de fonds à hauteur de 17 millions de dollars conduite, pour l'essentiel, par la banque de développement britannique CDC.

De quoi, depuis un premier tour de 2015, porter le total des fonds levés à 40 millions de dollars, avec parmi ses investisseurs de grands noms de la « tech » californienne, des «family office» du Sénégal, de Turquie, d'Italie et du Kenya ou encore la famille indienne Bharti Mittal (Airtel). Daniel Vasella, ancien patron de Novartis a, lui aussi, apporté son écot, tout comme Helena Foulkes, ex-PDG du géant américain de la santé CVS, devenue récemment



Gregory Rockson
Fondateur de Mpharma

administratrice.

Poussant l'aventure un peu plus, avec une volonté d'accélérer son internationalisation, mPharma a profité d'une opportunité et des connexions d'une de ses investisseurs, Novastar Ventures, basé à Nairobi, pour racheter au fonds Fanisi en mars 2019, Haltons, une chaîne kényane d'une vingtaine de pharmacies, entamant ainsi une sorte d'intégration verticale. « Nous n'avons pas de dogme en matière de métiers, ainsi dans certains cas nous achetons les médicaments. L'important est d'améliorer le système de distribution sur le continent », note Greg Rockson.

Outre le Kenya, mPharma est présent avec ses plateformes numériques au Zimbabwe, en Namibie, au Nigeria et en Zambie, avec la volonté, grâce aux fonds levés cette année, d'accroître encore son empreinte géographique en sus du développement de sa plate-forme.

Pierre-Olivier Rouaud

L'adaptation impressionnante des entreprises ivoiriennes

Directrice d'investissement, Laureen Kouassi-Olsson dirige le bureau d'Afrique de l'Ouest du fonds de private-equity pan-africain Amethis. Celui-ci, présent dans plus de 20 entreprises du continent, a levé pour son véhicule Amethis Fund II un total de 375 millions d'euros l'an dernier et affiche plus de 725 millions d'euros sous gestion. Ivoirienne, basée à Abidjan, Laureen Kouassi-Olsson livre pour Classe Export son analyse, en sortie de crise sanitaire, de l'économie du pays présidé par Alassane Ouattara.

©www.amethis.com



Laureen Kouassi-Olsson
Dirigeante du bureau d'Afrique de l'Ouest
du fonds de private-equity pan-africain Amethis

Vu d'Abidjan, quelle est la situation de l'économie ivoirienne ?

Comme toute l'Afrique, elle est fortement affectée par la crise. Mais ce n'est pas l'apoplexie! Les prévisions de croissance, pré-crise, étaient d'au moins 7% pour 2020, on tendra sans doute autour de 3% avec de grandes incertitudes. La cause majeure du ralentissement est le confinement, même s'il n'a pas été totalement strict. Le secteur informel, comme la restauration de rue qui travaille sur une base journalière avec peu de cash, a affronté une chute de consommation, due au couvre-feu nocturne. Pour la construction, certains chantiers ont dû être mis à l'arrêt, faute de matériaux. Au point de vue sanitaire, le respect des gestes barrières, l'interdiction des rassemblements et la mise en place par l'Etat de centres de santé dédiés a limité fortement la progression de la pandémie.

Qu'en est-il du côté des investisseurs internationaux ?

L'impact, négatif, est massif. L'économie ivoirienne fonctionnait ces dernières années de plus en plus, en s'appuyant sur des investisseurs internationaux. De ce côté, tout est stoppé, les frontières étant fermées (jusqu'à fin juin à ce stade NDR). A cela s'ajoute la disparition du tourisme, y compris d'affaires avec un effet dépressif sur l'hôtellerie. Les transferts d'argent des Ivoiriens de l'étranger, eux, ont fortement chuté.

Quel bilan tirez-vous de ces quatre mois ?

L'adaptation impressionnante des entreprises ivoiriennes m'a frappé : la distribution formelle s'est réorganisée pour mettre en place un service minimum ou des systèmes d'e-commerce. La restauration de rue a mis en place des livraisons à domicile. Le système financier a basculé ses services en ligne très vite. Le mobile money s'est développé. Ce sont des pratiques, notamment autour du numérique qui accélèrent des mutations déjà en cours. Elles produiront des effets à long terme. C'est positif sur la diversification du modèle de croissance du pays, notamment au-delà des matières premières.

De ce côté, où en est-on ?

A l'inverse du Ghana et surtout du Nigeria, l'économie ivoirienne n'a pas de forte exposition aux produits pétroliers. Par ailleurs, l'essentiel de la campagne agricole en café et cacao a déjà été réalisée et dans de bonnes conditions. Mais, il y a aura un choc de demande sur certains produits comme le caoutchouc, dont la

production était en forte hausse ces dernières années.

Hors le domaine de l'agri-business, qu'en est-il du secteur productif ?

Il y a un fort risque de fragilisation du secteur privé. Les PME, notamment, connaissent des tensions en matière de liquidités. On peut s'attendre à une montée des taux de défaut. Ceci étant, la puissance publique a joué son rôle par son action auprès du système financier. La banque centrale a revu à la baisse ses contraintes et règles en matière de solvabilité et provisions. Les banques ont eu ainsi plus de marges de manœuvre, y compris sur les règles de classement de prêts douteux. L'Etat, lors de l'annonce du Plan de relance le 31 mars a reporté les taxes forfaitaires pour les artisans et les petits commerçants, retardé pour trois mois le paiement des impôts et les charges sociales, et suspendu les contrôles fiscaux. C'est positif.

Quid des effets de ce plan annoncé par le gouvernement ?

Il doit encore être détaillé et mis en œuvre surtout que la situation nationale et internationale évolue vite. Les bailleurs de fonds ont été de la partie (encadré). En parallèle, la réforme de la zone CFA se poursuit et doit se traduire par le rapatriement des réserves portés par la Banque de France. Mais tout cela doit être structuré par les pouvoirs publics. A un moment, le pays devra faire face à ses engagements. Tout dépendra alors de la profondeur de la crise car l'Etat va perdre énormément de recettes fiscales, par exemple sur l'export.

Abidjan - Côte d'Ivoire



Quelles perspectives pour 2021 ?

L'impact de cette crise est provisoire, selon moi. La Côte d'Ivoire a montré sa résilience. Le principal risque est, en fait, lié à l'évolution politique et la manière dont sera géré l'élection présidentielle. Elle reste maintenue le 31 octobre pour le premier tour. Si le scrutin se déroule sans troubles majeurs, cela rassurera fortement les investisseurs. La Côte d'Ivoire reste une destination de choix, du fait de la taille de son marché, de l'accès à la zone franc (demain l'Eco) ou un environnement harmonisé du droit des affaires (Ohada soit 17 pays NDR). Cela constitue un potentiel de croissance solide à moyen terme.

Amethis est un investisseur en capital, qu'observez-vous au plan concret dans la gestion des entreprises, notamment celles dans lesquelles vous détenez des participations ?

Toutes les entreprises ivoiriennes se sont mises en mode de gestion réactive de trésorerie. Elles surveillent de près leur « burn rate ». Celles qui le peuvent veulent renégocier les conditions de leurs dettes. Beaucoup cherchent des capitaux extérieurs, ce que cherchent à offrir certains DFI même si leur champ d'action est par nature limité. En fait, beaucoup d'observateurs attendaient une hécatombe... qui ne s'est pas produite.

Nous avons accompagné nos sociétés en portefeuille en Côte d'Ivoire et dans les autres pays du continent. Et bien sûr toutes ont dû revoir leurs budgets. De notre côté, nous avons conduit l'an dernier une importante levée de fonds, dont nous sommes à l'aise de ce côté !

Et à moyen terme ?

Sous les réserves exprimées, la croissance devrait repartir fortement dans les infrastructures, les industries de transformation agricole et de consommation, le logement, les services, la distribution... Nous pensons notamment que le secteur financier peut être gagnant. L'économie va avoir besoin de liquidités et ses acteurs ont conduit en quelques semaines une mutation forte vers le digital. Nous percevons aussi de bonnes perspectives dans le secteur de l'assurance ou encore de la santé dans lequel nous sommes déjà investis via une participation dans les cliniques Novamed. Ce secteur connaît toutefois encore un fort stress avec des contraintes de liquidité, une baisse de fréquentation même si on observe une reprise d'activité sur l'ambulatoire ou la gynécologie par exemple.

Pour les investisseurs, y aura-t-il des opportunités ?

Concernant Amethis, notre thèse d'investissement, à savoir miser sur les entreprises et secteurs liés à l'émergence de la classe moyenne reste valide, que ce soit pour la finance personnelle, les services, la distribution organisée..

Il est certain que les sociétés familiales, notre cœur de cible, vont avoir besoin de capitaux ou de partenariats pour accélérer leur mutation, se structurer plus solidement et conduire leurs projets. La Côte d'Ivoire doit continuer de renforcer son secteur productif.

Au-delà de la créativité du secteur privé, il faudra aussi que l'État et ses soutiens extérieurs continuent à mener des investissements lourds dans les infrastructures pour moderniser le pays. Tout cela passe aussi par une ivoirisation des investisseurs institutionnels via la collecte de l'épargne ou la structuration d'acteurs institutionnels comme la CNPS (sécurité sociale NDR). Sous réserve de bonne tenue du processus électoral, à mon sens la Côte d'Ivoire va donc retrouver assez vite un cycle de forte croissance pour 5 ou 10 ans.

Propos recueillis par Pierre-Olivier ROUAUD

Un plan public massif à préciser

Au plus fort de la crise, le gouvernement ivoirien a lancé le 31 mars son « Plan de soutien économique, social et humanitaire », par la voie du Premier ministre Amadou Gon Coulibaly (hospitalisé depuis en France). Ce plan chiffré à 2,5 milliards d'euros, soit plus de 6% du PIB comprend de nombreuses mesures fiscale, sociale des soutiens directs aux filières agricoles, au commerce ou au secteur informel. Il reste loin encore d'être mis en œuvre et totalement financé.

Pour leur part, les bailleurs de fonds, comme dans de nombreux pays africains ont toutefois déjà apporté un soutien rapide à l'économie ivoirienne. Le FMI a accordé 886,2 millions de dollars de crédit dès le 17 avril. La Banque mondiale un prêt additionnel de 35 millions de dollars début mai en marge de ses très nombreux programmes dans le pays. A cela s'ajoute un moratoire international sur la dette jusqu'à fin 2020 dans le cadre du Club de Paris.

La Côte d'Ivoire est par ailleurs éligible aux programmes post-covid lancés par l'Agence française de développement (Afd) sur l'Afrique, à savoir 150 millions d'euros sous forme de dons et 1 milliard d'euros sous forme de prêts « afin de répondre aux enjeux de court terme des pays africains ».

Après un regain de contamination mi-juin, la Côte d'Ivoire a, par ailleurs, resserré ses mesures sanitaires au moins jusqu'au 30 juin.

Le digital en passe de devenir un secteur stratégique au Sénégal

Si Atos a choisi d'installer un centre important au Sénégal ou si Orange a créé sur place un incubateur ce n'est pas un hasard. Le numérique pousse fort au pays de téréngala.



Le Sénégal cherche maintenant à devenir une référence régionale, voire d'Afrique francophone. Philippe Cordier, le Président du Cabinet Conseil Ceemo, fin observateur depuis 30 ans des affaires au Sénégal, est formel, c'est l'un des secteurs d'activité où les opportunités seront les plus fortes pour les entreprises européennes.

« On est à la croisée de facteurs favorables » explique Philippe Cordier, « le 1er est la qualité du tissu et des compétences. On a aujourd'hui une main d'œuvre de très grande qualité ainsi que beaucoup de start-up de très bon niveau. En même temps on a un secteur qui est sous structuré ce qui va offrir des opportunités qui vont s'accroître dans les prochains mois post covid. C'est donc le bon moment pour une entreprise européenne de s'y positionner. »

Avec 13,5 millions d'abonnés Internet sur 4 fournisseurs d'accès Internet, le Sénégal est un des bons élèves de l'Afrique pour l'accès au Numérique. Connecté majoritairement grâce à aux mobiles. On parle d'un taux de pénétration énorme, car sur un peu plus de 16 millions d'habitants au Sénégal on est passé d'un taux de pénétration de 58,20% fin 2018 à 83,47% fin mars 2020.

LE SECTEUR DES TIC 8,7% DU PIB.

Le secteur digital est caractérisé par son

dynamisme et son importance, « la part du secteur des TIC dans le PIB est passée à 8,7% en 2016 » reprend Philippe Cordier, « en dehors des grands Français on trouve quelques belles réussites locales comme Neurotech, Gainde 2000 ou In Touch. Cela montre que le Sénégal peut faire naître des pépites. »

Si le Sénégal a de vraies compétences, avec une qualité de formation reconnue il reste du chemin à parcourir. « On a au Sénégal un vrai problème de business développement et des entrepreneurs du secteur qui sont souvent trop petits et trop peu diversifiés. C'est donc l'heure des alliances et des projets. Je pense que le secteur va fortement évoluer dans les prochains mois », reprend Philippe Cordier. « Xavier Niel qui a investi fortement en lançant Free au Sénégal devrait continuer à investir en y implantant un clone de l'Ecole 42. »

« Les entreprises sénégalaises sont également présentes en Afrique de l'Ouest. Pour certaines c'est plus du 80 % de leur chiffre d'affaires dans l'ingénierie logicielle, les services web, les services mobiles, les conseils et stratégies en matière de système d'information, les télé-services, la formation. »

LE PARC TECHNOLOGIQUE DE DIAMNIADIO

Les investissements de l'État du Sénégal ont été importants notamment dans les infrastructures. Par exemple, le Parc des Technologies Numériques du Sénégal avec l'aménagement de 25 hectares sur le pôle urbain de Diamniadio, la ville nouvelle proche de Dakar.

« Ce parc devrait constituer une plateforme de classe internationale pour

l'innovation et le développement de services numériques. C'est l'un des plus gros investissements récents initiés par le gouvernement. Il vise à positionner le Sénégal comme leader du numérique et des industries créatives dans la sous-région ouest-africaine. » Le Coordonnateur du projet, Bassirou Abdoul BA a récemment assuré tenir les délais de livraison pour la fin 2021.

Au niveau de l'administration le Digital fait son entrée en force grâce à la mise en œuvre du Plan Sénégal Émergent dont l'objectif était de réduire la fracture numérique en permettant aux services des impôts, de la douane et du trésor, d'entamer un processus vers le e-services.

Du côté du secteur privé sénégalais le digital est encore peu présent, « la faiblesse des TIC dans les entreprises pousse à des demandes de cotation auprès des opérateurs de la place. En effet, l'application des mesures de couvre-feu et les limitations de déplacements ont servi de révélateur et ont contraint les entreprises à une organisation spécifique, mais la mise en œuvre du télétravail a rencontré ses limites notamment dues à un manque de déploiement des outils. »

Philippe Cordier pense que les services Digitaux vont fortement croître dans les 3 prochaines années au Sénégal notamment dans l'agriculture (drones et services en ligne), dans le mobile banking et l'inclusion financière ou de nombreuses choses restent à faire et dans la e-santé qui est une source de réduction de la fracture d'accès aux soins.

M.H.

COVID 19 et enseignement supérieur, les leçons de la crise



**TRIBUNE DE MOURADEL MAJOUBI
DIRECTEUR GÉNÉRAL AFRIQUE DE L'EM LYON BUSINESS SCHOOL**

La crise sanitaire que nous traversons a mis en avant la réflexion sur les modèles pédagogiques. Les écoles, institutions et organismes de formation ont dû gérer avec agilité une

continuité d'activité tout en essayant de garantir la promesse de valeur de leur formation.

Certains étaient prêts pour ce passage 100% en ligne, d'autres avaient initié des démarches dans la digitalisation, d'autres ont dû improviser. Dans tous les cas, ce virage forcé vers le numérique se révèle avoir été un véritable booster de la digitalisation de l'enseignement.

Alors qu'aujourd'hui l'avenir est encore flou quant aux conditions dans lesquelles les établissements seront amenés à accueillir et former leurs étudiants, on peut déjà tirer un certain nombre d'enseignements de cette période inédite.

Salles virtuelles, solutions de visio-conférences, plateformes numériques, MOOC ... la batterie des outils déployés a fortement varié en fonction de la maturité numérique des établissements. Mais au-delà de l'aspect technologique, l'expérience démontre clairement qu'il ne suffit pas de connecter une webcam pour assurer la continuité pédagogique !

Si les outils ont permis cette bascule rapide du physique au digital, ils ne sont que la partie immergée de l'iceberg. En effet, c'est toute la pédagogie qui doit être adaptée et repensée pour s'adapter à ce nouvel environnement d'enseignement. Les enquêtes menées sur le sujet ont tendance à montrer que le timing n'a pas toujours permis une adaptation optimale. Cela constitue un axe important pour l'avenir.

Si la transformation digitale est sur le devant de la scène depuis plusieurs années déjà, cette crise a également mis en exergue certaines contraintes. La fracture numérique n'aura jamais été aussi saillante que dans cette période. Comment assurer cette continuité dans un contexte qui interdit toute interaction physique, avec un accès limité voire inexistant à internet, sans matériel informatique ? Un certain nombre d'initiatives a permis de minimiser le nombre d'étudiants laissés sur le carreau. Toutefois, il est évident que l'infrastructure d'un côté, et l'équipement des apprenants - et des enseignants - sont des facteurs clés de succès indispensables.

Cette expérience a également permis de mettre à mal certaines croyances. Nous pensons que nos jeunes générations nées dans le digital, passeront ce cap naturellement. Or, la réalité c'est parfois révélée plus complexe, puisqu'un certain nombre d'outils étaient complètement nouveaux pour eux ! En revanche, ils ont démontré une capacité d'adaptation et d'appropriation des outils très rapide.

Au-delà des constats, cette crise constitue une véritable opportunité pour repenser les modèles pédagogiques dans l'enseignement supérieur, et imaginer les modèles de demain. L'expérience démontre que si le digital constitue un levier important, il ne peut se substituer aux interactions riches entre un professeur et sa classe, entre des membres d'une promotion, etc. Les modèles basés sur le blended learning (association du digital et du présentiel), semblent une alternative intéressante aux modèles classiques que nous connaissons aujourd'hui.

Les effets de la crise covid vont être profonds et systémiques, et nous pouvons déjà imaginer qu'il n'y aura pas de retour « à la normale ». Ceci constitue une occasion de bousculer les paradigmes dans le domaine de l'éducation. C'est également une réelle opportunité pour l'Afrique. Le continent a déjà démontré sa capacité à s'approprier le levier du digital, à travers un développement rapide et de nombreux « leap frogs ». Si le continent doit urgemment lever les freins liés à l'infrastructure, il a devant lui une opportunité sans précédent d'être un précurseur comme il a déjà pu le faire dans le domaine du mobile banking notamment.

Golfe de Guinée

Au tour des chaînes logistiques terrestres

Point de transit entre mer et terre, les ports d'Afrique de l'Ouest ont lourdement investi dans leurs infrastructures et terminaux à conteneurs ces deux dernières décennies. Pour trouver leur pleine justification, ces investissements doivent s'intégrer dans des chaînes logistiques terrestres irrigant leurs hinterlands jusqu'aux pays enclavés sans littoral.

Quel est l'état actuel des chaînes logistiques entre l'Europe et l'Afrique de l'Ouest ? Quel impact a la crise sanitaire de la Covid-19 sur ces dernières et quels enseignements en retirer dans la phase post-pandémique ? Deux webinaires organisés par le Medef International le 6 mai et par HAROPA avec notre confrère Ports&Corridors le 26 mai ont apporté une série de réponses à ces questions.

Premier enseignement, les échanges maritimes conteneurisés entre l'Europe et le continent africain dans son ensemble résistent selon les données du Container Trade Statistics (CTS). Sur l'axe Europe-Afrique à l'origine de 10 % des flux conteneurisés mondiaux, le nombre de boîtes a progressé de 2,8 % au premier trimestre 2020. Dans le sens Afrique-Europe (4 % des volumes mondiaux), il s'est contracté de 0,9 %. Dans le même temps, le CTS relevait une diminution de 5,9 % des flux conteneurisés toutes routes maritimes confondues. Quant au nombre de lignes régulières entre l'Europe et l'Afrique, il s'est maintenu à 12 avec parfois, comme dans le cas de Maersk Line, une desserte s'appuyant par *feeder* et transbordement désormais.

ENCOURAGER LA DIGITALISATION

Cette résilience est due en grande partie au « déploiement rapide de mesures et gestes barrières ainsi que de plans de continuité d'activité dans les pays et ports africains » valorise Jean-Marie Koffi. Pour le secrétaire général de l'Association de gestion des ports de l'Afrique de l'Ouest et du Centre (AGPAOC), la crise sanitaire a un rôle « d'accélérateur en matière de

digitalisation et de dématérialisation des processus logistiques à l'origine d'une meilleure efficacité et rapidité des transits portuaires. Ces évolutions ouvrent de nouveaux potentiels de productivité ». Un avis partagé par Romain Massoufle : « Les échanges électroniques de documents doivent être pérennisés dans la phase post-Covid pour fluidifier les transits portuaires ». Pour le Trade manager Europe de la compagnie Nile Dutch Africa Line, « les mesures de contrôles sanitaires des équipages sont aujourd'hui opérationnelles ». Les nouvelles organisations dans la manutention limitant le croisement des personnels dockers sur les quais « ont entraîné cependant une baisse de la productivité jusqu'à 20 % parfois ».

LA BATAILLE SE GAGNE À TERRE

Cette baisse de la productivité intervient dans des ports déjà confrontés à des congestions reconnaît Romain Massoufle. « Les ports de la COA ne sont pas homogènes en termes d'équipements et d'infrastructures même si de nombreux investissements y ont été menés au cours des dernières années ». Il en résulte des « réalités opérationnelles très différentes selon les pays et les ports. D'autres sont contraints par leur tirant d'eau ». Aussi pour Nile Dutch Africa Line, « les difficultés opérationnelles actuelles dans plusieurs ports ouest-africains ne sont pas directement liées au Covid » ; la crise sanitaire a pu les accentuer de façon ponctuelle en allongeant les temps de transit.

Encourageant la digitalisation et la dématérialisation des process via « des gui-

chets uniques par exemple » et saluant les investissements menés dans plusieurs ports africains, Patrick Bret rappelle que l'amélioration des chaînes logistiques « se gagne aussi à terre ». Pour le responsable des trafics Nord/Sud de HAROPA, « les terminaux à conteneurs d'Afrique de l'Ouest apparaissent aujourd'hui tout aussi efficaces et de qualité que dans les grands ports internationaux ». Cette efficacité n'a de sens cependant si ils sont reliés à leur hinterland et aux pays enclavés sans littoral. « L'enjeu réside dans le développement d'infrastructures ferroviaires et routières de qualité ». D'elles dépendent la robustesse, la fiabilité et la compétitivité des chaînes d'approvisionnement ainsi que le dynamisme économique, industriel et agricole de la région.

OBSERVATOIRE EUROPE-AFRIQUE 2030

L'étude « Chaînes logistiques internationales : performances comparées des ports du Golfe de Guinée » publiée fin avril par l'Observatoire Europe-Afrique 2030 aborde cet enjeu et dresse plusieurs pistes d'amélioration. Son périmètre géographique couvre les 10 principaux ports à conteneurs de la région : Abidjan et San Pedro (Côte d'Ivoire), Dakar (Sénégal), Douala et Kribi (Cameroun), Cotonou (Benin), Lomé (Togo), Lagos (Nigéria), Tema et Takoradi (Ghana) ainsi que les projets portuaires sénégalais à N'Dayane et nigérian à Lekki. Autour de facteurs de compétitivité que sont les coûts, les temps d'acheminement et la sécurité, trois maillons des chaînes logistiques ont été analysés : le fret maritime, le passage portuaire et les pré-post acheminements terrestres. Ils s'étendent

©PAD

Port de Dakar



à la dimension environnementale via le renouvellement des flottes routières, le cabotage ou *feeder* maritime et le report modal vers le rail.

DÉRIVES DES COÛTS TERRESTRES

Premier constat, le Nigéria représente un enjeu régional majeur puisque le pays est à l'origine de plus de 70 % du PIB de la Communauté économique des Etats de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO). « Les possibilités d'optimisation des chaînes logistiques au niveau régional dépendront beaucoup de l'attitude du Nigéria par rapport à la mise en œuvre d'une zone de libre-échange africain (ZLEC) », introduit l'étude. Le deuxième constat confirme les investissements massifs engagés ces dernières années dans l'aménagement de terminaux à conteneurs modernes de manière à répondre aux besoins des chargeurs et des armateurs en termes de temps et de capacité de manutention voire de stockage.

« Au fur et à mesure que l'efficacité des ports s'améliore, la desserte des hinterlands devient le maillon faible des chaînes logistiques régionales ». Axes routiers dégradés, état des parcs de véhicules, risque d'attaques et de rackets, perte de temps lors des contrôles... sont quelques freins identifiés. Selon la Banque africaine de développement (BAD), la vitesse moyenne sur les corridors routiers n'est que de 6 km/h en Afrique de l'Ouest. Un camion roulant 10 h par jour mettrait entre 5 et 32 jours pour acheminer des marchandises

entre le port d'Abidjan et Ouagadougou (1 160 km) ! « Le coût du maillon « terrestre » est très supérieur aux coûts des maillons « maritime » et « portuaire », et varie de 1 à 4 avec un maximum pour les pays enclavés du Sahel ».

UN INVESTISSEMENT DE 60 À 70 MILLIARDS D'EUROS

Pour remédier à cette situation, l'Observatoire Europe-Afrique 2030 propose un schéma directeur d'infrastructures terrestres et de mesures associées pour fluidifier et diminuer l'empreinte carbone des chaînes logistiques régionales couplés aux ports ouest-africains. Ce schéma préconise un axe ferroviaire dédié au combiné et aux trains complets reliant le port de Lekki à des hubs intérieurs nigériens ainsi qu'une dizaine de routes pénétrantes Nord/Sud reliant les ports à leurs hinterlands domestiques et aux pays enclavés. S'ajouteraient trois axes routiers transversaux entre les pays de la zone.

Plusieurs de ces infrastructures s'inspirent et supposent le renforcement et la consolidation de corridors transafricains existants : Alger-Lagos (n°2), Dakar/N'Djamena-Transsahélien (5), Dakar-Lagos (7) et Yaoundé-Mombasa (8). « Un tel maillage nécessiterait la construction ou la réhabilitation de 12 000 à 15 000 km de routes à 2x2 voies ou à 2 voies, et la construction de 700 km de lignes ferroviaires au gabarit B1 en complément des investissements déjà engagés dans le

cadre du programme des corridors intercontinentaux promu par l'UNECA, la BAD et l'Union africaine ». Le coût de ces travaux supplémentaires est évalué entre 60 et 70 milliards d'euros. En parallèle sont encouragées la sécurisation des réseaux logistiques, l'amélioration des accès portuaires, des espaces de stationnement des camions et de stockage aux abords des ports maritimes et intérieurs, ainsi que des simplifications administratives et douanières pour fluidifier les transits.

STRUCTURER LE LITTORAL

Selon l'Observatoire, la mise en œuvre d'un tel schéma suppose aussi une meilleure concertation des Etats de la région en matière de développement portuaire. Citée également lors du webinaire organisé par HAROPA, cette recommandation renvoie aux aménagements menés ces 15 dernières années dans les ports ouest-africains :

« Ils se sont traduits par une course aux capacités et une allocation non optimale des investissements. Il est indispensable de recentrer les trafics intercontinentaux de conteneurs sur trois ou quatre ports au maximum présentant les meilleures caractéristiques pour assurer le rôle de hub régional sur la base de critères nautiques, de tirant d'eau, de superficie disponible et la qualité des entrées/sorties terrestres. Sur la base du principe de complémentarité, les autres ports se spécialiseront sur la fonction cabotage-*feeder* ».

Erick Demangeon

Aide humanitaire - Un réseau logistique mondial au service de l'Afrique

Le Programme alimentaire mondial des Nations Unies poursuit la construction d'un réseau international de plateformes logistiques. Son but : soutenir l'action humanitaire en assurant la livraison de matériels médicaux et d'urgence aux pays en développement.

L'aérien est souvent au cœur des logistiques de crise pour intervenir rapidement sur tous les continents. Pour optimiser son utilisation dans les situations d'urgence comme pour l'approvisionnement de missions inscrites dans la durée, le Programme alimentaire mondial (PAM) est à l'initiative d'un réseau de plateformes logistiques. A l'heure où le transport aérien demeure impacté par la crise sanitaire de la Covid-19, cette alternative aux vols cargos programmés et aux capacités soutes des avions passagers démontre aujourd'hui sa pertinence.

TROIS SITES MONDIAUX

Ce réseau intervient en qualité de soutien logistique aux organisations humanitaires engagées sur le terrain. Il s'articule

autour de trois plateformes mondiales à Dubaï (EAU), Guangzhou (Chine) et à Liège (Belgique) récemment inaugurée. Au moyen d'un B-757 sous contrat avec le PAM, le premier vol au départ du site belge a transporté le 1er mai 16 tonnes de fret médical et d'équipements de protection individuelle pour le compte de l'UNICEF et le Comité international de la Croix Rouge à destination du Burkina Faso, du Ghana et de la République du Congo.

RELAIS RÉGIONAUX

A proximité de lieux de fabrication de matériels médicaux et approvisionnés également par les dépôts de réponse humanitaire des Nations Unies (UNHRD), ces trois plateformes logistiques sont reliées à des centres de distribution régionaux

situés en Ethiopie, au Ghana, en Malaisie, au Panama, aux Emirats Arabes Unies et en Afrique du Sud prochainement. Chaque centre couvre une zone de chalandise au moyen d'avions de petite taille prêts à décoller avec à leur bord du fret humanitaire et des personnes.

Grâce à ce réseau mondial capable d'intervenir sur plus de 130 pays pour l'instant, le PAM prévoit l'organisation jusqu'à 350 avions cargos et 350 autres vols de passagers par mois. Les vols passagers s'intègrent notamment dans le cadre d'un service régional de transport aérien acheminant du personnel humanitaire et sanitaire à travers l'Afrique de l'Est et de l'Ouest.

Erick Demangeon

Nouveaux portiques à Conakry

Dans le cadre de son plan de modernisation, Conakry Terminal filiale de Bolleré Ports a réceptionné en avril quatre

nouveaux portiques à conteneurs RTG. Construits par Kronecranes, ces engins dédiés à la manutention de conteneurs

ont une capacité de levage de 40 tonnes chacun. Financés par Conakry Terminal à hauteur de 6,8 M€ plus 5 M€ de travaux de génie civil, ils s'ajoutent aux quatre portiques de parc de même type déjà opérationnels sur le site guinéen depuis 2018. L'entreprise de manutention portuaire emploie aujourd'hui 500 personnes et a investi 145 M€ depuis le début de son exploitation en 2011.

Erick Demangeon



Forum des diasporas Africaines

ENTREPRENEURIAT



INNOVATION



RECRUTEMENT



Samedi 7 Novembre 2020

Conseil Économique, Social et Environnemental - Paris 16^e

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



START-UP



TENDANCES



CULTURE & MÉDIAS

Inscription gratuite sur

www.forumdesdiasporas.com

contact@forumdesdiasporas.com



#FDDA2020

Les FabLabs wallons : Lieux de créativité et de partage pour tous ouverts sur le monde

Les FabLabs, ces laboratoires de fabrication ouverts aux particuliers comme aux entreprises qui souhaitent créer un prototype, en mettant à leur disposition différentes machines numériques, ont montré toute leur utilité au cours de la crise sanitaire. Ils ont produit des milliers de visières de protection, mais aussi des pousses-seringues, distribués au personnel soignant, aux hôpitaux, aux maisons de repos...

Vous avez une idée de produit et vous souhaitez créer un prototype pour matérialiser votre projet ? Un FabLab peut vous aider à concrétiser votre idée. Le concept du FabLab (contraction de l'anglais « fabrication laboratory », « laboratoire de fabrication ») a été défini au sein du MIT (Massachusetts Institute of Technology). Dans ce lieu, différentes technologies et machines-outils pilotées par ordinateur sont mises à disposition du public pour la réalisation de prototypes. La charte officielle stipule qu'un FabLab doit disposer au minimum de quatre machines, une imprimante 3D, une découpeuse vinyle, une découpeuse laser et une fraiseuse numérique. La caractéristique principale des FabLabs est leur ouverture.

Ils s'adressent aussi bien aux entrepreneurs, designers, qu'aux artistes, bricoleurs, étudiants, qui veulent passer rapidement de la phase du concept à celle du prototypage, à la mise au point de leur futur produit. Des personnes d'âges et de métiers différents se retrouvent dans cet espace de rencontre et de création. C'est ainsi qu'un papy bricoleur peut croiser un geek développeur de luminaires connectés, lequel va croiser un étudiant en architecture. Les projets sont variés : maquettes, circuits imprimés, marquages textiles, objets en 3D, gravure sur bois... Souvent proches du terrain, les prototypes sont rapidement mis sur pied. On trouve des FabLabs aux quatre coins de la Wallonie. En voici quelques-uns.

LE FABLAB DE CHARLEROI MÉTROPOLÉ : VERS L'INTERNATIONAL

Depuis mars 2019, Charleroi a son FabLab. « Nous avons fêté notre première année juste avant le confinement », sourit Delphine Dauby, Manager du FabLab Charleroi Métropole, un service de l'ULB dans le cadre du hub créatif Charleroi Métropole, Hub-C. Il a vu le jour grâce aux financements du Feder (Fonds européen de développement régional), de la Wallonie et de l'ULB dans le cadre des hubs créatifs. Logé dans les locaux du centre universitaire Zénobe Gramme, le Fab-C est désormais un acteur important du développement de la ville. Véritable lieu de créativité et d'innovation, comme les autres FabLabs wallons, ce laboratoire de fabrication est ouvert à tous.

« Nous accueillons tout le monde, que ce soit les entreprises, les porteurs de projet, mais également les citoyens ou les étudiants qui viennent matérialiser une idée. Ces projets viennent prendre vie concrètement en les fabriquant grâce, notamment, à un processus de prototypage avec des machines comme des découpeuses laser, des scanners 3D, de l'impression 3D... Nous disposons de pas mal d'outillages permettant tous types de prototypages. Nous accompagnons les personnes dans la réalisation de leur idée. Chez nous, il y a vraiment l'idée 'économique', nous sommes ciblés vers les entreprises et les porteurs de projet. Aboutir à la création



Delphine Dauby
Manager du FabLab Charleroi
Métropole

d'une société est notre objectif premier. Nous entretenons de nombreux contacts avec les différents opérateurs de l'animation économique, Charleroi Entreprendre, Innovatech, Je crée mon job, etc. Ils nous envoient leurs porteurs de projet quand ils



Bryan Stepien
Dirigeant de Relab

arrivent à la phase du prototypage. Le prototype va permettre de tester l'idée auprès du public avant de lancer les grandes productions et de pouvoir revoir le projet, rajouter des fonctionnalités, en enlever, etc. »

23 000 VISIÈRES POUR LE HAINAUT

Le FabLab Charleroi Métropole couvre 28 communes jusqu'à Chimay. « Nous développons une grande collaboration entre les différents FabLabs wallons. Par exemple, si un porteur de projet a besoin d'une fraiseuse numérique de très grand format, nous le renvoyons vers un FabLab qui en dispose. On se voit, on travaille ensemble, le réseau est actif. Notamment, dans cette crise du Covid-19, nous nous sommes fortement réunis. Ainsi, nous avons développé des visières. Le développement a été réalisé par le FabLab ULB de Bruxelles, le YourLab d'Andenne, et nous. Ensemble, nous avons développé ces plans, ces prototypes, que nous avons fait tester. Une fois passées toutes les étapes, notamment avec les hôpitaux, nous avons rendu ces plans publics. Nous avons beaucoup

travaillé avec le FabLab de Mons et celui de Tournai. Nous nous sommes organisés ensemble pour aller chercher des matières premières. Nous avons développé ces visières et nous sommes arrivés, pour le Hainaut, à une production de 23 000 visières. Nous continuons à en produire, mais à un rythme plus calme. Nous avons fourni d'importantes commandes initiales dans les hôpitaux, par 500 ou 1 000 visières, puis par plus petites quantités, pour des infirmières à domicile, des maisons de repos. » Deux personnes s'activent au Fab-C, Delphine Dauby et Sylvain Denis, le maker. « Nous sommes complémentaires. Mon collègue a davantage un profil de technicien, tandis que je suis plus dans la créativité et la gestion du FabLab. Nous avons chacun nos spécificités, mais nous pouvons nous dépanner l'un l'autre. »

Delphine Dauby a un parcours un peu atypique. Après un master en communication, elle s'est spécialisée dans la créativité. Ancienne enseignante, ex-chargée de communication du Centre hospitalier Hornu-Frameries durant six ans, elle a été durant six autres années l'une des chevilles ouvrières du projet 'J'ai besoin de com' de l'UCM destiné aux indépendants et aux TPE et PME. Engagée ensuite chez Héraclès, où elle a pris en charge deux projets, l'incubateur Start-me Up et le Hub créatif, elle a organisé notamment la première édition carolo de Mind&Market. « J'ai adoré tous ces projets. C'est au travers d'eux que j'ai compris l'importance du réseau. Mais j'avais fait le tour et je ne supporte pas la routine. J'ai un peu la bougeotte ! Mes atouts principaux pour ce poste-ci sont, par mon expérience, d'avoir un réseau d'entreprises carolos assez conséquent, ma créativité, et le fait que je travaille sur du Feder depuis dix ans. »

APPRENDRE, PARTAGER ET FAIRE

Le Fab-C prône trois valeurs essentielles : Learn (un lieu d'apprentissage technique et créatif), Make (fabrication du prototype) et Share (échange de bonnes pratiques à l'intérieur et à l'extérieur). L'utilisateur peut se servir de ce lieu de trois manières : en mode DIY (Do It Yourself, il construit son

projet seul avec les outillages), en mode DIWO (Do It With Others, il bénéficie des conseils des membres pour construire son projet), et en mode DIT (Do It Together, les membres de la communauté se mettent ensemble pour construire un projet commun). « Nos valeurs, c'est apprendre, partager et faire. Nous mettons tout en place pour que les personnes puissent apprendre à utiliser le FabLab (machines, logiciels, mais également la philosophie). Nous partageons des savoirs au sein de la communauté, via l'open source que nous prônons au maximum. Nous sommes là pour accompagner les personnes, pas pour faire à leur place. Si elles veulent juste commander une pièce et ne pas la fabriquer, nous les renvoyons vers le secteur privé, car nous ne sommes pas là pour faire de la concurrence aux entreprises. »

Le Fab-C dispose d'un parc machines à commandes numériques composé d'imprimantes 3D, découpeuses laser, scanner 3D, découpeuse vinyle, thermo-formeuse, fraiseuse numérique, ainsi qu'un labo électronique et de l'outillage manuel classique. Bref, tout est mis en œuvre pour faciliter la conception de prototypes et de pièces uniques.

RÉSEAU INTERNATIONAL

Les FabLabs constituent un réseau international. « Leur base, c'est l'échange de fichiers via l'open source, afin de susciter l'innovation partout, reprend Delphine Dauby. Nous nous inscrivons dans cette économie de l'échange. Par exemple, si un designer belge dessine les plans d'une armoire, il va les mettre en open source, à disposition et cela permet à un menuisier en Chine de fabriquer le meuble pour un client, ce qui évite des frais de transport. Fabriquer en local un produit qui a été pensé ailleurs, c'est très intéressant comme philosophie. C'est pourquoi les FabLabs doivent avoir un minimum d'équipements identiques pour permettre de pouvoir imaginer dans un pays et de produire dans un autre où le client se situe. » Si le FabLab-C n'est pas encore en contact avec des FabLabs à travers le monde, il a fait ses premiers pas à l'international. « Pendant la crise sanitaire, le Vietnam, via



Atelier TRAKK

l'AWEX, nous a contactés pour des plans de visières de protection. C'est notre volonté de nous développer dans cet axe-là. Des réseaux sont établis comme celui du MIT et le FabLab de l'ULB est reconnu comme MIT. Il faut procéder étape par étape. A Charleroi, nous avons d'abord développé un réseau local, wallon et bruxellois, avant de partir à l'international. La prochaine étape est d'aller plus loin vers l'international, et également au plan de l'accompagnement de projets en créant un réseau de chercheurs. C'est l'avantage d'être à l'ULB, ainsi nos porteurs de projets, nos entreprises, ont un accès direct, via le FabLab, aux chercheurs, afin de pouvoir développer des projets de plus grande envergure. Le Fab-C a un an, mais il va beaucoup bouger ! »

Actuellement, une dizaine de personnes sont en tests de prototypes. « Nous avons aussi des entreprises, notamment AGC, via son centre de recherche, qui est membre de notre FabLab, des chercheurs viennent réaliser des tests chez nous. Nous avons accompagné AGC dans le choix de la découpeuse laser pour créer un petit lab au centre de recherche. Et lors de la crise du Covid-19, ils nous ont aidés aussi à produire les visières. Une belle collaboration. Nous avons aussi des petites entreprises, notamment une personne qui travaille dans le domaine de l'aquaponie qui vient chez nous. Une autre tente de réaliser des panneaux solaires déconstruits pour les reconstruire d'une autre manière afin que chaque citoyen puisse un jour construire ses propres panneaux solaires. Il faut une

grande capacité d'adaptation quand on travaille dans un FabLab ! »

LE RELAB À LIÈGE : MOTIVATEUR D'INDÉPENDANTS

Voici trois ans, le Relab, le FabLab de Liège, a été relancé par Bryan Stepien, qui le dirige depuis lors. Après des études de design à l'Institut Saint-Luc de Liège et un début de parcours comme indépendant, il a été engagé comme responsable finitions, production et prototypage de nouveaux produits pour l'Europe chez Babyliss qu'il a quitté pour le Relab. Celui-ci est plutôt orienté vers le prototypage pour les start-up et les entreprises, notamment dans la réalisation et l'accompagnement d'entreprises dans l'installation de fablabs en interne. « Nous mettons à disposition des machines numériques pour le grand public.

Le Relab est l'un des plus gros FabLabs de Wallonie avec plus de 35 machines numériques sur le site de 350 m² d'exploitation au rez-de-chaussée du nouveau bâtiment rénové par Noshag. Nous travaillons aussi bien avec le secteur médical, paramédical, que l'aéronautique, l'armement... Notre public-cible est assez large. Cela va du particulier qui veut réparer lui-même une pièce pour sa machine à café, par exemple, à la start-up qui va vouloir prototyper un nouveau produit qu'elle compte mettre sur le marché et veut d'abord voir si c'est cohérent, en passant par la grande entreprise qui va nous demander de réaliser du prototypage de pièces industrielles, de la formation et de l'implémentation d'un fablab en interne.

Nous accompagnons une personne qui demande un prototypage, dans la formation et l'explication du fonctionnement de la machine afin qu'elle devienne autonome et puisse par la suite revenir de son propre chef et utiliser elle-même les machines chez nous, ou encore en acheter une et l'utiliser en toute autonomie. Nous ne voulons pas créer une dépendance, mais au contraire permettre aux personnes de pouvoir évoluer dans leur métier et prototyper par elles-mêmes. Nous avons formé un animateur et éducateur pour des personnes à

mobilité réduite, qui a implémenté un fablab au CHU de Liège. Nous l'avons accompagné dans l'achat de machines et la formation pour qu'il puisse s'en servir. Quand il n'a pas la capacité de pouvoir réaliser un projet, il nous contacte et nous travaillons à nouveau ensemble, toujours dans la pédagogie, afin qu'il puisse apprendre et ne soit pas dépendant. Chez Safran Aero Booster, nous avons aussi implémenté un fablab pour lequel nous avons formé trois personnes. La société compte à présent une dizaine de machines pour prototyper et améliorer la production directement en interne. »

FABLABS EN ENTREPRISES

Le Relab réalise donc des petits fablabs dans les entreprises. « C'est l'un de nos services qui nous permettra aussi de pouvoir commencer à devenir plus tard un peu autonome parce que nous sommes quand même fortement financés par l'Europe et la Région wallonne. Nous voulons garder cet outil pour le laisser accessible à tout le monde. La mission sociale première du fablab qui est de donner accès à des machines numériques au grand public est super important. Mais pour pouvoir donner cet accès public, il faut des finance-

Laura Latour
Project leader du TRAKK



ments, et donc ces missions en entreprises sont tout à fait justifiées, nous améliorons leur productivité et nous recevons du financement qui permet de financer notre activité pour le grand public. Parmi celui-ci, nous recevons des personnes sans aucune connaissance de l'impression 3D ou du numérique. Elles viennent chez nous avec une pièce cassée et nous leur montrons comment modéliser et dessiner la pièce, l'imprimer en 3D et la réinstaller chez elles. Nous sommes des motivateurs d'indépendants. Des personnes venues au Relab se sont mises à leur compte et ont acheté leurs machines pour couvrir leurs services. Elles ont pu acquérir l'expérience sur nos machines et ne font donc pas d'erreurs sur leurs machines.» Le Relab de Liège emploie deux personnes, Bryan, le designer, et Sylvain Hochede, un ingénieur, ce qui permet de répondre à toutes demandes de prototypage et développement.

LE TRAKK À NAMUR : AU TAQUET PENDANT LA CRISE

Le TRAKK est un projet porté par trois partenaires complémentaires sur le terrain : le BEP, le KIKK et l'UNamur. « Ensemble, nous gérons ce lieu et le KIKK est responsable de la dynamique qui entoure le FabLab, autour du prototypage rapide, de l'accès aux nouvelles technologies et de l'accompagnement de porteurs de projets et d'entreprises dans les étapes de fabrication, explique Laura Latour, Project leader du TRAKK, qui coordonne une équipe composée de deux fabmanagers et d'un spécialiste du design et du prototypage. Nous avons une programmation assez large comprenant de nombreux workshops liés à toutes les machines et logiciels présents au FabLab. Nous travaillons également à la sensibilisation à l'économie collaborative, créative, et ce via des conférences, des événements de networking, etc. Nous cherchons à créer une communauté, à faire se rencontrer différents profils, à établir des liens entre les membres pour que puissent émerger des idées communes. Nous mettons également en lumière des parcours de vie professionnelle avec des tournants parfois inattendus pour inspirer

les membres de notre communauté. Nos événements rassemblent à chaque fois entre 100 et 200 personnes. »

Que trouve-t-on dans ce hub créatif ? « Un espace de coworking de 80 places, des zones de détente et d'échanges, un grand fablab de plus de 300 m², des bureaux d'entreprises avec une spécialisation plutôt ICC au sens large (architecture, objets connectés, technologies embarquées, agences de communication...), énumère la jeune femme. Engagée par le KIKK pour travailler au TRAKK, je suis persuadée que la mixité des profils et la façon de les animer va amener des idées, des manières innovantes de résoudre certaines problématiques. »

POUSSES-SERINGUES

Pendant la crise sanitaire, les membres du TRAKK étaient au taquet. « Nous avons travaillé sur plusieurs projets, dont celui des visières. Une dynamique s'est rapidement mise en place. Nous avons été informés des quatre besoins principaux pendant la crise : les masques, les gels hydro-alcooliques, les respirateurs et les pousses-seringues. Les choses se sont organisées très rapidement autour de ces besoins principaux entre les différents FabLabs wallons. Les équipes se sont constituées de manière rapide. Concernant le projet de pousses-seringues, notre force est d'avoir pu nous appuyer sur la communauté à la fois des utilisateurs du FabLab et des entreprises présentes au TRAKK. Une vingtaine de personnes ont travaillé à distance. Nous avons développé deux prototypes. L'un plutôt de type industriel avec des matériaux spécifiques au paysage belge, et l'autre plutôt avec des matériaux facilement accessibles dans n'importe quel pays du monde, parfois même avec des accès aux ressources limitées, dans une optique proto-fablab qui va pouvoir être reproduit partout dans le monde. Nous les avons développés en réponse à la crise. Le secteur n'arrivait plus à en produire et en fournir. Nous avons réfléchi à un prototype nous disant que, s'il venait à en manquer, il y aura une manière très rapide d'en réaliser avec des matériaux faciles à obtenir, et ainsi nous pourrions répondre à une carence de crise. »

30 000 VISIÈRES

Dès mars, au TRAKK à Namur, on a travaillé d'arrache-pied aussi pour produire des visières anti-projections. Design, production rapide et faibles coûts étaient les priorités pour venir en aide rapidement au monde hospitalier. Les masques avaient été validés par les hôpitaux du CHU Sainte-Elisabeth, Mont-Godinne et Dinant. L'impression 3D prenant beaucoup de temps et nécessitant de la matière première en quantité, le TRAKK a plutôt travaillé sur un prototype entièrement fabriqué au laser. « Grâce à notre partenaire Colorisprint, une imprimerie à Namur, et à d'autres forces vives de la région, nous avons pu livrer plusieurs secteurs dont celui des hôpitaux de la région en grandes quantités. Les choses se sont organisées de manière très rapide et agile. Nous jouons notre rôle majeur, celui de travailler sur le prototypage et sur la mise en place d'une logistique efficace. La production, quant à elle, a été faite par Colorisprint qui a travaillé sans relâche. Fin avril (au moment de l'interview, ndlr), nous sommes à près de 30 000 visières produites et distribuées. »

INDUSTRIES CRÉATIVES

Les utilisateurs du TRAKK sont très variés. « Des entreprises viennent pour prototyper une nouvelle pièce, des artistes viennent pour concevoir des dispositifs pour une expo à venir, d'autres viennent travailler, par exemple, sur des cockpits d'avions, refont des pièces pour des simulateurs grâce à la 3D, des porteurs de projet fabriquent leurs prototypes. Chaque FabLab possède ses spécificités. A Namur, nous sommes un peu plus centrés sur les industries culturelles et créatives. »

D'autres FabLabs en Wallonie :

- Centre d'orientation et de formation à Amay
- YourLab à Andenne
- E-Square à Marche-en-Famenne
- MakiLab à Louvain-la-Neuve
- FabLab de Mons
- Wapi FabLab à Tournai

Jacqueline Remits

Opinum

Une autre façon de croître sur les marchés étrangers

La start-up Opinum, à Mont-Saint-Guibert, dans le Brabant wallon, qui développe des solutions logicielles visant à aider les entreprises et les grandes organisations à mieux gérer leurs données énergétiques, se déploie de plus en plus à l'international grâce à une stratégie bien pensée.



Loïc Bar
Fondateur d'Opinum

Fondée fin 2014, la société Opinum a développé la plateforme « Opinum Data Hub » destinée aux fournisseurs d'énergie pour aider ces sociétés responsables de la distribution d'eau, de gaz et d'électricité dans leur parcours de transformation numérique. La plateforme cloud sécurisée couvre toutes les étapes de la chaîne de valeur de la vente de l'énergie. Elle s'adresse principalement aux grandes entreprises de services publics et privés

ayant une expertise dans la gestion de l'énergie, en phase d'optimisation de leur portefeuille et dotées de toujours plus d'actifs renouvelables à gérer. Elle permet aux acteurs de l'énergie et de l'environnement de centraliser, d'améliorer, d'analyser et de visualiser leurs données.

« Notre centre de données, conçu spécifiquement pour nos clients, comprend des règles, des capacités et des analyses standards de l'industrie, qui leur permettent d'exploiter leurs données plus précisément, rapidement et en toute sécurité », explique Loïc Bar, CEO d'Opinum. En 2015, Opinum lève des fonds auprès de la SRIW, Sambrinvest et Inventure. « Pour ce marché en devenir, il fallait se doter de moyens pour pouvoir créer notre produit et nous assurer de prendre le marché dès qu'il serait prêt. » La plateforme d'Opinum est le seul hub spécialisé dans la gestion de données énergétiques et environnementales. Le fait de ne pas avoir d'algorithmes prédéfinis lui donne plus de flexibilité et une meilleure protection du savoir-faire et de l'expertise de l'entreprise.

Après des études en informatique à la Haute Ecole Rennequin Sualem de la province de Liège, Loïc Bar entame son parcours professionnel à 21 ans dans le digital et la gestion de données pour les secteurs bancaire et pharmaceutique, notamment chez McKinsey & Company à Louvain-la-Neuve. « J'ai travaillé sur trois hubs pour McKinsey, à Louvain-la-Neuve, New York et Londres. Cette première expérience m'a permis de beaucoup voyager. » Cinq ans plus tard, souhaitant réorienter sa carrière, avec d'anciens collègues, il se lance dans le secteur de l'énergie et, ensemble, fondent Opinum. Aujourd'hui, Loïc Bar

pilote le développement stratégique et la visibilité de la société en Europe.

LA FRANCE D'ABORD

Comment a commencé l'export ? « En Belgique, pour le gaz et l'électricité, nous comptons cinq clients. Le marché est important, mais fort limité. Nous avons dû très rapidement nous ouvrir avec des stratégies spécifiques à l'international. Voici deux ans, nous avons commencé avec la France. La première année, nous y avons réalisé 10 % de notre chiffre d'affaires, aujourd'hui, ce marché représente 70 % de notre CA. En deux ans, nous sommes passés de 15 % à 70 % en 2019 de notre chiffre d'affaires réalisé à l'export. Contrairement à la Belgique, la France, dont la taille du marché est bien différente, a déjà lancé sa révolution numérique.

Si la Belgique compte 5 fournisseurs d'énergie, la France en compte plus de 150. Nous travaillons aussi sur des marchés plus éloignés comme le Vietnam. » Outre la taille du marché intérieur, l'autre raison pour Opinum de s'internationaliser est que les grands fournisseurs d'énergie belges ont été rachetés par des sociétés internationales, majoritairement françaises, mais aussi japonaises, néerlandaises...

PLUTÔT LES RÉGIONS QUE PARIS

La première stratégie à l'export a été de regarder les relais belges à l'étranger. « Cela nous a paru logique de nous adresser, dans un premier temps, au marché français. Dans nos campagnes marketing, nous avons remarqué que nous étions plus forts

en régions qu'à Paris. Un constat important. Dans notre stratégie d'export, nous utilisons des moyens de communication marketing qui nous permettent de nous adresser aux centres secondaires de décision. C'est là que nous trouvons le gros de nos clients. Les grandes capitales comme Londres, Paris..., sont submergées d'offres et de commerciaux qui demandent des rendez-vous. Cela change la manière dont on voit l'internationalisation. Pour travailler en régions et décrocher des clients à Lyon, à Strasbourg, à Bordeaux, à Rennes, nous avons développé des techniques de marketing digital qui donnent des succès importants. Elles nous aident à capturer des opportunités dans toute la France. »

VIA DES SOCIÉTÉS D'INTÉGRATION

La deuxième stratégie d'Opinum pour attaquer un marché consiste à avoir des partenaires sur place capables d'implémenter sa solution. « Nous avons signé avec d'importantes sociétés d'intégration, comme DXC Technology, une société de 140 000 personnes dans le monde, qui aident leurs clients à implémenter des solutions digitales comme les nôtres. Dans notre stratégie, nous avons signé aussi avec Atos, important acteur de l'IT avec un gros département dans le secteur de l'énergie. Ces importantes sociétés, très fortes en France, ont aussi des implantations dans d'autres pays. Sur base des succès rencontrés en France et en Belgique, nous regardons ensemble dans quels autres pays il y aurait des opportunités afin de reproduire ces succès. Sur le plan de l'intégration, nous sommes assez opportunistes. Notre principal terrain de chasse est l'Europe.

Les pays prioritaires pour nous ce sont la France, les autres pays limitrophes, la Suisse, le Royaume-Uni et les pays scandinaves. Nous sommes en recherche de personnes qui pourraient s'occuper du marché allemand. Un deuxième focus serait les pays asiatiques. Les clients y sont de plus petite taille, mais beaucoup plus nombreux. Outre notre contrat signé au Vietnam, nous avons des discussions en Malaisie, en Thaïlande, dans les Emirats Arabes Unis où nous serons obligés de passer par

des partenariats. »

En collaboration avec l'AWEX et la Sofinex, Opinum cherche actuellement des financements liés à l'export. « Nous avons réalisé des campagnes marketing qui nous envoient pas mal de clients potentiels. Début d'année, nous avons notamment signé en France, avec la société Socomec, à Strasbourg, qui pèse 600 millions de chiffre d'affaires et collabore maintenant avec nous. Du fait que nous vendons des produits assez complexes comme les traitements des données, beaucoup d'efforts d'éducation restent à mettre en œuvre pour signer ces contrats. »

PIONNIERS DANS LE SECTEUR DE L'ÉNERGIE

La concurrence est-elle importante ? « Nous n'avons pas beaucoup de concurrents. La raison en est simple, la majorité des sociétés spécialisées dans la gestion de données s'adressent à des secteurs plus avancés dans la maturité digitale comme les médias, les secteurs pharma, de la santé, des banques, etc. C'est aussi ce qui nous a donné l'idée de nous lancer, le fait que le secteur de l'énergie était très peu mature en digitalisation. Ce qui engendrait deux inconvénients pour une jeune société. D'abord, beaucoup d'éducation reste à faire pour assurer la digitalisation. Ensuite, le marché n'est pas totalement prêt. Mais le gros avantage est qu'il n'y a pas beaucoup de concurrence adressée spécifiquement à ce marché-là. En outre, la digitalisation est poussée par la Commission européenne avec le déploiement des

compteurs intelligents et les objectifs de développement durable, notamment de production d'énergie verte. Autrement dit, dans les années après la création de la société, ce secteur de l'énergie allait devoir bouger au plan digital. Nous avons été pionniers, donc nous n'avons pas été confrontés à énormément de concurrence. A ces acteurs qui ont toujours eu l'habitude de tout faire eux-mêmes, nous leur avons fait savoir que notre société avait investi pour mettre au point des produits qui leur étaient spécifiquement dédiés. C'était nouveau pour ce secteur de l'énergie. »

Opinum ne cesse de grandir. « En 2018, le chiffre d'affaires était d'environ 600 000 euros. En 2019, nous avons réalisé 100 % de croissance sur nos revenus récurrents. Cette année, nous allons dépasser le million d'euros. » L'équipe compte actuellement 15 personnes. « Nous cherchons à engager 3 nouvelles personnes cette année pour compléter l'équipe commerciale et nous aider à répondre à des demandes que nous recevons des marchés étrangers. »

Jacqueline Remits

©www.opinum.com/fr

Exemple d'une analyse Opinum



Pharma Technology L'innovation au cœur de ses performances à l'export

Pharma Technology est leader mondial dans le domaine de la fabrication d'équipements de process pour l'industrie pharmaceutique. La société installée à Nivelles exporte annuellement 400 machines dans 65 pays et a ouvert trois filiales à l'étranger, aux Etats-Unis, à Hong Kong et en Allemagne. Après la conquête des territoires, de nouveaux produits 100 % made in Wallonia vont permettre d'assurer sa croissance dans les prochaines années.



Martial Dollinger
Fondateur de Pharma Technology

Pharma Technology est fabricant de machines pour l'industrie pharmaceutique, plus précisément de systèmes périphériques de process pour les formes sèches, les comprimés et les gélules. Après avoir été, durant trois ans, délégué technico-commercial dans la société familiale de son père, revendeur d'équipements pour l'industrie pharmaceutique et agroalimentaire, Martial Dollinger a l'idée d'une combinaison d'équipements qui pourrait rendre une machine plus performante. En 1993, il quitte l'entreprise familiale pour voler de ses propres ailes et créer son entreprise.

« L'idée m'est venue d'une demande d'un client de réaliser un nouveau type de machine qui combinerait plusieurs fonctionnalités, commence-t-il. J'imaginai une machine qui intégrerait plus de fonctionnalités, un dépoussiéreur de comprimés, un détecteur de métaux et un système de répartition des comprimés automatisé dans des contenants. J'ai réalisé les

plans et des sous-traitants m'ont fabriqué des pièces et assemblé les premières unités dans mon garage. C'est ainsi que j'ai construit cette première machine. » Doté d'un bon réseau de clients et fort de l'expérience acquise chez son père, il vend sa machine à GSK où elle fonctionnera durant de nombreuses années.

RAPIDEMENT À L'EXPORT

S'il s'intéresse dans un premier temps et logiquement au marché belge, rapidement, Martial Dollinger pense à l'exportation, et d'abord vers les pays limitrophes. En 1995, il sort de sa zone de confort pour attaquer la France, un important marché pharmaceutique, les Pays-Bas, l'Allemagne et le Royaume-Uni. « Pendant les deux-trois premières années, j'étais tout seul et je travaillais avec des sous-traitants pour la réalisation des pièces et l'assemblage. » L'entreprise présente une courbe assez lente au démarrage car l'industrie pharmaceutique est un marché extrêmement conservateur. « Mon idée était bonne, mais le marché n'était peut-être pas tout à fait prêt. »

Progressivement, la société commence à se développer dans les pays limitrophes. « A l'époque, aucune entreprise pharmaceutique au monde ne possédait ce type de machines. Combiner des éléments existants était alors une idée novatrice qui permettait de gagner de la place et d'être plus efficient. C'était aussi le début des détecteurs de métaux dans l'industrie pharmaceutique. Dans le passé, on ne

contrôlait pas les médicaments au niveau de leur potentielle contenance de particules métalliques dans des comprimés ou des gélules. Nous sommes devenus progressivement une entreprise spécialisée avec une large expérience de procédés pharmaceutiques de fabrication des formes sèches tels que les comprimés ou les gélules. »

L'une des forces qui a toujours animé Martial Dollinger a été de constamment se remettre en question, d'être attentif aux détails et certainement dans l'innovation. « C'est ainsi que nous nous sommes développés, aussi bien dans les produits de plus en plus sophistiqués, toujours améliorés, avec le but de simplifier la vie de l'industrie, que dans l'exportation. Le marché belge et les pays limitrophes, c'est quand même assez limité, même si à l'époque, le tissu d'entreprises pharmaceutiques était important. Les premières années, j'étais seul sur la route. » Petit à petit, l'entreprise se développe et se dote d'une structure, d'un bureau d'études propre, de commerciaux responsables de zones et le développement de nombreux marchés démarre. Aujourd'hui, Pharma Technology est active dans 65 pays, sur les marchés les plus industrialisés au plan pharma, au travers d'agents indépendants ou de filiales qui représentent ses produits.

DES FILIALES EN AMÉRIQUE DU NORD ET EN ASIE DU SUD-EST

Voici cinq ans, la direction se rend compte de l'importance d'une antenne locale

pour mieux comprendre les marchés. « Les Américains ont des comportements différents des Européens. Les produits sont construits différemment qu'en Europe. Aux Etats-Unis, on trouve des voitures standards avec options, ce ne sont pas de vraies options choisies, mais elles conviennent au plus grand nombre. L'avantage est de pouvoir avoir sa voiture tout de suite, reprend Martial Dollinger. En Asie, dans notre domaine, le client a besoin de quelque chose qui épate, soit simple, robuste et facile à entretenir. Il veut la base qui fonctionne bien ! Nous avons dû créer nos propres filiales locales pour nous adapter aux besoins différents selon les marchés et mieux les appréhender. Le marché américain n'est pas le même que l'Europe, le marché asiatique est encore différent. » Pharma Technology a ouvert une filiale aux Etats-Unis, à Piscataway, dans le New Jersey, proche de New York. « Pour nous, c'était évident de nous installer sur la Côte Est, une grande partie de l'industrie pharmaceutique s'y trouve. Pharma Technology Inc. s'occupe de l'Amérique du Nord, les Etats-Unis, le Canada et Porto Rico. » La filiale asiatique est basée à Hong Kong et s'occupe d'une vingtaine d'agents distributeurs locaux de pays d'Asie du Sud-Est.

« Hong Kong est un hub formidable. De là, on se rend pratiquement partout en Asie du Sud-Est en quatre heures d'avion. Les filiales sont également importantes pour nous dans une dynamique de services. Lorsqu'un de nos clients a besoin de support, il est essentiel qu'il puisse avoir une réponse ou une première assistance immédiatement. Nous avons aussi une filiale en Allemagne qui s'occupe de ce pays et de la partie alémanique de la Suisse. Le fait d'avoir une entité sur trois continents nous permet de pouvoir répondre dans le même fuseau horaire et dans un délai très rapide. »

VALEUR AJOUTÉE PAR L'INNOVATION

Pharma Technology relève le défi de continuer à produire 100 % de sa production en Brabant wallon. « Nous avons eu beaucoup de tentations, de demandes d'entreprises

de nous rejoindre à elles pour produire en Asie. Nous avons toujours refusé. J'ai la conviction personnelle qu'avec ce que l'on fait en Wallonie, avec notre savoir-faire, nous ne sommes pas obligés de nous délocaliser, nous arrivons à générer suffisamment de valeur ajoutée par l'innovation pour garder les activités manufacturières de notre entreprise en Wallonie. En tant que chef d'entreprise, je considère avoir une responsabilité importante envers les familles qui sont derrière cette activité. » Aujourd'hui, Pharma Technology emploie environ 80 personnes dans le monde, dont un peu plus de 65 à Nivelles.

65 % DU MARCHÉ MONDIAL

La société nivelloise fabrique un peu plus de 400 machines par an pour un chiffre d'affaires de 23,5 millions d'euros en 2019, dont 97 % réalisés à l'exportation. Avec environ 65 % du marché mondial, elle est leader mondial dans son domaine. Aujourd'hui, il devient de plus en plus difficile de gagner des parts de marché dans ce secteur d'activité. « Il y a quelques années, nous avons pris la décision d'augmenter notre portefeuille de produits, de créer de nouveaux équipements avec de la valeur ajoutée pour la même clientèle. Nous sommes en cours de développement de plusieurs nouvelles machines qui vont venir étayer notre gamme de produits. Dans notre département R&D, une douzaine de personnes ne font que de la recherche et du développement. Trois nouveaux produits sont en cours de lancement, un testeur permettant de mesurer les paramètres physiques des produits, un système de lubrification des poinçons pour les machines de fabrication de comprimés, et un système de triage de comprimés défectueux, devraient permettre de continuer à assurer la croissance.

Ces systèmes permettent d'augmenter l'efficacité des entreprises pharmaceutiques. Ces trois nouveaux équipements devraient permettre aux entreprises pharmaceutiques d'augmenter leur qualité et leur efficacité. Pour le plus long terme, nous sommes en phase de réaliser une machine de contrôle des comprimés à 100 %



Équipement Pharma Technology

dans la teneur active. Cette machine futuriste permettra de contrôler chaque médicament individuellement, de déterminer quelle est la dose de produit actif unitaire que le patient prend avec son comprimé ou sa gélule. Nous travaillons sur ce très gros projet depuis cinq ans et nous espérons pouvoir le faire aboutir début 2021. » Grand Prix Wallonie à l'exportation en 2014, Pharma Technology a toujours pu compter sur le soutien de l'AWEX. « Elle nous a soutenus dans le développement de nos filiales aux Etats-Unis et en Asie. Nous participons à des salons internationaux. Régulièrement, nous demandons des aides à l'AWEX pour participer aux plus grands de ces salons : l'Interpack à Düsseldorf, l'Achema à Francfort et l'Interphex à New York et en Asie. Nous nous rendons aussi dans de petits salons. Nous prenons aussi beaucoup d'initiatives personnelles comme de nous être dotés de deux camions pro-show, l'un pour sillonner l'Europe et l'autre pour les Etats-Unis et qui nous permettent de faire le tour de nos clients européens ou américains. »

Pour Pharma Technology, la croissance viendra des produits, plus que de la conquête de nouveaux territoires. « Si notre objectif de croissance est d'environ 10 % annuel aujourd'hui, il sera peut-être un peu plus élevé si les nouveaux produits se développent bien. Les nouveaux équipements devraient créer une croissance pour atteindre 30 millions d'euros à l'horizon 2025. »

Jacqueline Remits

Avec vue sur l'Europe centrale et orientale

L'Autriche est l'enfant naturel du Danube et des Habsbourg. Le premier, par son cours, les seconds, par leur expansion territoriale, ont marqué de leur empreinte l'histoire du pays.



Philippe Walkiers
CEC de l'AWEX à Vienne

De Vienne, les bateaux descendent vers la Mer Noire à travers la Hongrie et les Balkans. C'est ce qui explique que depuis le Moyen-Âge, les Habsbourg ont étendu leurs territoires dans une grande partie de l'Europe centrale et orientale, où ils ont constitué au fil des siècles un état multiethnique de près de 900.000 km². Devenu l'empire austro-hongrois en 1867, celui-ci cessera définitivement d'exister à la fin de la première guerre mondiale.

UNE POPULATION TRÈS SENSIBLE AUX QUESTIONS ENVIRONNEMENTALES

Avec un territoire dix fois moins étendu et 8,7 millions d'habitants, l'Autriche actuelle est une fédération de neuf Länder dotés dans certains domaines d'une réelle autonomie. C'est une des économies les plus stables de l'UE, selon une étude de l'OCDE de 2017.

Le pays est gouverné depuis le début de

2020 par une coalition inédite, rassemblant les partis vainqueurs des élections de l'automne 2019 : l'ÖVP, (37%) parti populaire autrichien, conservateur, et les Verts (14%). Le gouvernement est dirigé par Sebastian Kurz (ÖVP), un jeune chancelier de 33 ans.

Comme l'attestent les résultats des législatives de 2019 et la victoire du candidat écologiste, Alexander Van der Bellen, lors des élections présidentielles de 2016, la préoccupation environnementale est très présente au sein de la population autrichienne.

« Il y a vingt-cinq ans, explique Philippe Walkiers, conseiller économique et commercial (CEC) de l'AWEX à Vienne, le pays a renoncé au nucléaire. Aujourd'hui, il est obligé d'acheter à l'étranger de l'électricité produite souvent par... des centrales nucléaires. L'Autriche a donc fait le pari d'être totalement indépendante de cette énergie d'ici 2030. »

PROSPÉRITÉ ÉCONOMIQUE

Progression de 2,4 % du PIB contre 1,9 % dans le reste de la zone euro, taux de chômage à 4,9 % et dette publique en diminution à 74 % du PIB : ces chiffres de 2018 étaient encourageants, même si, en 2019, avec une progression du PIB réduite à 1,6 %, l'Autriche a suivi la courbe du ralentissement de la croissance mondiale, particulièrement ressenti dans l'industrie automobile allemande dont elle est un des principaux fournisseurs de composants.

Tout cela, c'était avant la crise du covid-19. Pour 2020, dans une étude datant de la mi-avril, la Bank Austria prévoyait un recul du PIB de 9,1 %, compensé en grande partie dès 2021 (+7,9%), des chiffres réajustés ensuite : on parle à présent d'une

baisse de 5 à 6 %, récupérée en 2021 et d'une reprise de la croissance en 2022.

La situation exceptionnelle de ce printemps 2020 ne peut effacer l'embellie initiée dès 2016/2017 grâce, notamment, à des mesures visant à encourager des investissements importants dans les équipements et la construction non résidentielle. Cette conjoncture favorable résulte aussi de la baisse du chômage et d'une réforme fiscale qui a dopé le pouvoir d'achat des ménages et relancé la consommation domestique.

A la fois sa force et sa faiblesse, l'économie de l'Autriche est très liée à celle de l'Allemagne d'où proviennent 36 % de ses importations, loin devant l'Italie (6,3%), la Chine (6%) et plusieurs pays d'Europe centrale. Le conseiller économique et commercial de l'AWEX à Vienne est aussi compétent pour la Slovaquie.

Mais l'Autriche n'est que le douzième client de la Wallonie et ne représente que 1,15 % des exportations wallonnes : 522 millions en 2018, en hausse néanmoins de 9 %, soit 1/5 des exportations belges. 40 % de ce montant sont générés par les produits chimiques et pharmaceutiques. Viennent ensuite les matières plastiques et le caoutchouc (12,5%) et les instruments de précision (12%).

AU CROISEMENT DE PLUSIEURS MONDES

Les entreprises wallonnes doivent donc regarder de plus près ce pays charnière ! En effet, l'Autriche constitue un double trait d'union en Europe, entre les mondes latin et germanique et entre l'Europe occidentale et les pays d'Europe orientale, au potentiel de croissance élevé.

Avec huit pays limitrophes (*) plus la Croa-



Ville de Vienne

tie toute proche, c'est une position de tête-de-pont unique sur le Vieux Continent. « Les liens historiques et commerciaux ont été maintenus. Les banques autrichiennes, notamment, sont très présentes dans les territoires de l'ancien empire », précise Philippe Walkiers.

En outre, Vienne est le siège de quinze organisations internationales de première importance comme l'OPEP, l'OSCE (sécurité et coopération en Europe), l'Agence internationale de l'énergie atomique ou encore l'Office des Nations-Unies contre la drogue et le crime. Le bureau de l'AWEX de Vienne répond chaque année à plus de mille appels d'offre lancés par ces organisations !

AFFAIRES À FAIRE

Les relations entre la Wallonie et l'Autriche seront facilitées avec l'ouverture, le 1er juillet, d'une ligne low cost entre Vienne et l'aéroport de Charleroi. La compagnie Wizz Air assurera cinq vols aller-retour par semaine.

Mais quels sont les créneaux porteurs ?

On l'a vu, le secteur des composants automobiles est très développé.

Le système de transmission intégrale des BMW, par exemple, est produit en Autriche et plusieurs marques y ont installé des chaînes de montage.

Une autre filière est celle de la chimie et de la pétrochimie. A Schwechat, près de Vienne, est implanté le plus grand complexe pétrochimique d'Europe centrale.

La sidérurgie demeure un secteur florissant. Voestalpine, à Linz, produit des aciers spéciaux de grande qualité. D'importants investissements, qui s'élèveront finalement à 3,5 milliards, ont été réalisés dans la construction d'une nouvelle acié-

rie, une première en Europe depuis trente ans.

La régulation et l'automatisation des outils industriels offrent également des opportunités intéressantes, de même que le secteur ferroviaire. Les Chemins de fer autrichiens ont relancé depuis peu un train de nuit entre Bruxelles et Vienne et pensent à d'autres liaisons, notamment vers Moscou, afin d'offrir une alternative au transport aérien très énergivore.

Le domaine de l'énergie, précisément, est très prometteur. L'État et les Länder offrent des incitants financiers pour l'isolation des bâtiments et le recours à de nouveaux systèmes de chauffage comme les pellets, les pompes à chaleur ou la géothermie.

Similitude avec la Wallonie, les secteurs des biotechnologies et de l'aéronautique et leurs clusters innovants sont très performants.

Enfin, le tourisme reste un des poumons de l'économie. Le secteur Horeca est demandeur de produits très divers et haut de gamme, y compris les mini portions de beurre que fournissent déjà deux sociétés wallonnes dans de nombreux hôtels et restaurants.

CRISE SANITAIRE BIEN GÉRÉE

La crise sanitaire a été bien gérée avec un nombre limité de 600 décès. Le gouvernement avait anticipé et disposait du matériel de protection nécessaire. La discipline de la population et la faible densité démographique de ce pays montagneux ont aussi permis de limiter la propagation du virus.

Le déconfinement a commencé au début du mois de mai. A cette occasion, le chancelier a insisté sur la collaboration intra-

européenne et la relocalisation d'un certain nombre de productions en Europe.

« Des incertitudes demeurent, précise Philippe Walkiers, quant aux possibilités d'échanges entre les pays européens dans les prochains mois. Nous avons donc décidé de privilégier les missions sectorielles avec un nombre limité de participants dès que la situation sanitaire le permettra et, surtout, l'accompagnement individuel. Pour une question de langue également : l'anglais convient pour les conversations techniques mais l'usage de l'allemand facilite les contacts humains. »

Peu de patrons wallons, hélas, connaissent la langue de Goethe. Pourtant, avec près de 100 millions de locuteurs, l'allemand est la langue la plus parlée dans l'Europe des 27 !

(*) Suisse, Liechtenstein, Allemagne, République tchèque, Slovaquie, Hongrie, Slovénie, Italie

Alain Braibant



La Wallonie, plaque tournante de l'aide médicale en Europe

La Wallonie, région du Sud de la Belgique, s'est révélée être une plateforme logistique centrale pour l'importation de matériel médical d'urgence en Europe et un écosystème dynamique pour répondre à la crise sanitaire mondiale engendrée par l'épidémie du Covid-19. La raison ? Un aéroport de fret spécialisé dans le commerce vers l'Asie et un écosystème unique d'entreprises ouvert au reste de l'Europe ont permis à la Wallonie de confirmer son statut de plaque tournante au cœur du continent européen.



Avec la pandémie de Covid-19 qui s'est propagée dans le monde entier, les hôpitaux ont été confrontés à une pénurie sans précédent de matériel médical. Grâce à Liège Airport (désigné Hub Européen par l'OMS et le PAM), la Wallonie a pu jouer un rôle décisif dans cet effort de secours qui a permis une distribution efficace des équipements dans toute l'Europe. Un exemple révélateur ? Les dizaines de millions de masques de protection et autres équipements médicaux qui ont transité par l'aéroport de Liège Cargo pour être ensuite envoyés en Italie, en Espagne, en France mais également vers d'autres pays moins touchés par le coronavirus.

LIÈGE, PLAQUE TOURNANTE DU FRET SINO-EUROPEEN

7^e aéroport cargo en Europe, l'aéroport de Liège bénéficie de multiples liaisons aériennes vers la Chine, l'Afrique de l'Est et plusieurs villes américaines. La Région dispose également de connexions fluviales, ferroviaires et d'un accès aisé aux entreprises et aux entrepôts indispensables dans cette course contre la montre pour pallier la pénurie de matériel médical. «

7^e aéroport cargo en Europe, l'aéroport de Liège bénéficie de multiples liaisons aériennes vers la Chine, l'Afrique de l'Est et plusieurs villes américaines

Nous sommes fiers des efforts déployés pour transformer ce pôle logistique en un centre de transit hautement efficace pour les marchandises humanitaires», a déclaré Luc Partoune, PDG de l'aéroport de Liège. L'aéroport de Liège a d'abord transporté du matériel médical en Chine au début de l'épidémie et après en Europe une fois l'épidémie arrivée sur le vieux continent. Saviez-vous que près d'une cinquantaine d'avions chinois atterrissent chaque semaine à Liège Airport ?

« Durant cette crise, les géants de l'Internet comme Alibaba Group ou Tencent ont mis leurs hubs logistiques comme Liège Airport au service du transport du matériel d'urgence, nous explique Michel Kempeneers, Inspecteur Général à l'Agence wallonne à l'Exportation et aux Investissements étrangers (AWEX). Les plateformes e-Commerce ont permis le maintien de la consommation et la survie de milliers de PME, de commerces de proximité et d'indépendants ».

L'ÉCOSYSTÈME WALLON DES BIOTECHS ET DE LA SANTÉ TOURNE À PLEIN RÉGIME

Alors que cela fait 2 mois que la Belgique, à l'instar du reste du monde, vit au ralenti et que les belges sont confinés, le pôle économique de compétitivité wallon, BioWin, continue ses activités à distance avec ses membres, les gouvernements et les task forces publiques. En quelques jours seulement, le pôle a coordonné la création d'une plateforme collaborative pour centraliser et structurer les offres des entreprises et les demandes des acteurs de



la santé. D'abord régionale et nationale, cette plateforme s'étend peu à peu aux pays et BioRégions les plus performants d'Europe (Allemagne, Suisse, pays nordiques, France (et Lyon en particulier)). Centrée au départ sur les demandes industrielles, elle a ensuite inclus la participation de Welbio pour adresser les demandes et offres universitaires. Le pôle a pu soutenir plusieurs projets dont la participation au projet de réindustrialisation des masques en Wallonie, la participation à des projets de décontamination des masques FFP2 impliquant des entreprises (SalamanderU) et le CHU Liège, l'aide de sociétés de diagnostic auprès du gouvernement (Coris Bioconcept, Zentech, Analis et D-Tek) ou encore le traitement de certains déchets médicaux dont les masques usagers (AMB Ecosteryl).

LE RÔLE CLÉ DE L'AGENCE WALLONNE À L'EXPORTATION ET AUX INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS

Lorsque les autorités sanitaires belges ont demandé pour la première fois des masques de protection, les équipes de l'Agence wallonne à l'Exportation et aux Investissements étrangers (AWEX) en Belgique et en Chine ont établi une liste de fournisseurs certifiés et approuvés par les autorités chinoises et l'ont envoyée aux autorités sanitaires belges. Devant faire face à l'arrivée en Europe de millions de masques, de médicaments et d'équipements EPI (gants, lunettes, visières, chemisiers et combinaisons) de qualité variable, l'Agence fédérale belge des médicaments a recommandé aux hôpitaux du pays de recourir aux informations de dépistage de l'AWEX, celles reconnues comme proposant les équipements les plus fiables.



Le pôle économique de compétitivité wallon, BioWin, continue ses activités à distance avec ses membres, les gouvernements et les task forces publiques

Depuis lors, pour répondre aux besoins croissants en matériel médical, les équipes de l'AWEX mettent à profit leur expérience en commerce international pour identifier les fabricants, répertorier les fournisseurs (et leurs certifications), analyser les modalités de transport et suivre les arrivées et les procédures de dédouanement avec leurs homologues chinois.

Qu'en sera-t-il une fois la crise sanitaire passée ? La situation actuelle interpelle toutes les parties prenantes, qu'elles soient chinoises ou européennes. Mais une fois la crise sanitaire terminée nous entamerons une période vitale pour éliminer les effets négatifs de cette crise et pour rétablir et resserrer les liens économiques entre la Chine et l'Europe. Dans les prochaines semaines/mois, de nombreuses entreprises wallonnes globales, multi-polaires ou encore structurantes, belges ou d'origine étrangère actives en Wallonie,

poursuivront des urgences de re-construction et de diversification de filières d'approvisionnement comme de canaux de distribution, chacun s'accordant sur les dangers de politiques mono-client ou mono-fournisseur. Les premières enquêtes menées auprès des entreprises et des fédérations ont pointé ces priorités.

Ce qui est d'ores et déjà acquis, c'est que les plateformes multimodales de fret et de transport en Wallonie continueront de jouer un rôle central dans cette reprise, essentielle pour permettre à tous les acteurs de sortir de ce défi et d'en sortir plus forts, mieux adaptés et mieux à même de développer des partenariats durables et solidaires.

Jonathan Avau

l'Agence fédérale belge des médicaments a recommandé aux hôpitaux du pays de recourir aux informations de dépistage de l'AWEX

Rester au chevet des entreprises tout en réinventant leur métier le défi des équipes de l'AWEX pendant la crise Covid-19

À la suite des mesures de précaution prises par les gouvernements pour enrayer l'épidémie du Covid-19, et afin de contribuer à l'effort pour ralentir la propagation du virus, l'AWEX a dû, à l'instar des autres administrations, s'adapter à ce nouvel environnement. Pour une organisation résolument tournée vers l'international et un monde entrepreneurial en recherche de soutien, c'est un défi. En quelques semaines seulement, l'agence s'est réorganisée sans stopper ses activités et se prépare activement à répondre aux enjeux d'après crise.

Depuis 2 mois, l'évolution du Covid-19 a bouleversé la vie des entreprises dans tous ses aspects et impacté échanges et relations avec leurs partenaires dans le monde entier. Il en a été de même pour l'Agence wallonne à l'Exportation et aux Investissements étrangers (AWEX) qui a dû se réorganiser en généralisant le télétravail de ses collaborateurs, en accélérant la digitalisation de ses séminaires, en rapatriant certains agents basés à l'étranger... « Il n'y a plus de foires commerciales, de missions économiques ou de festivals ; nos équipes ont dû réinventer leur métier pour aider les entreprises et les opérateurs à rechercher des filières alternatives », explique l'administratrice générale de l'AWEX, Pascale Delcomminette. En effet, grâce à son réseau international, l'AWEX continue d'assurer ses services d'accompagnement des entreprises dans leur déploiement. Informations et services continus aux entreprises

Nombre d'entreprises en demande d'informations peuvent compter sur le réseau de l'AWEX qui continue de décoder, décrypter cette période inédite que nous vivons. « Le confinement a mis en exergue l'agilité et la créativité dont nos collaborateurs étaient capables », précise Pascale Delcomminette. « Dans des conditions étrangères à leur quotidien, ces agents continuent de maintenir le fil entre nos entreprises et le reste du monde, quelle que soit la situation. » Tous les services de l'AWEX restent donc accessibles grâce à son réseau de collaborateurs issus des différents centres régionaux wallons, disponibles pour évaluer les besoins et difficultés de chaque

entreprise de manière personnalisée (via téléconférences type Zoom, Skype...) ou simplement par téléphone. Les services géographiques, de leur côté, veillent et informent les entreprises sur les opportunités d'affaires et restent des facilitateurs pour la conclusion de partenariats internationaux.

A l'international, le réseau de conseillers économiques et commerciaux a été et est là pour s'occuper des besoins en sourcing des entreprises, de la sécurisation des contrats et des projets en cours à l'étranger grâce à leurs relais locaux. Ces derniers peuvent prendre contact avec des avocats sur place, obtenir des informations juridiques, prendre contact avec leurs filiales. Avec la reprise, ce réseau continue de tenir les entreprises informées des opportunités d'affaires locales ou encore des appels d'offres publics lancés à l'étranger par des institutions multilatérales mais surtout d'être connectés aux entreprises, à l'écosystème wallon grâce à des formules virtuelles et créatives. Préparer le monde de demain

Entreprises ou administrations, la séquence actuelle pousse tout le monde dans ses retranchements. Mais une fois la crise sanitaire derrière, l'AWEX sera toujours sur le pied de guerre, car viendra le temps de la relance, période cruciale pour effacer les effets négatifs de cette crise. « A l'AWEX, nous redéfinissons notre stratégie dans la perspective du rebond. Les mois qui viennent vont exiger de la créativité. Au final, les missions économiques reprendront et nous continuerons à jeter des ponts entre partenaires de tous les pays,

mais nous mènerons davantage d'opérations à distance et nous encouragerons nos entreprises à s'appuyer davantage sur nos 105 délégués commerciaux pour entretenir leur force commerciale à l'étranger, nous organiserons des webinaires, des visioconférences, un soutien à la participation à des foires virtuelles, ...».

Mais ce n'est pas tout, la crise a soulevé la question des réserves stratégiques et de nos écosystèmes industriels européens. « L'AWEX est prête à jouer un rôle dans la réindustrialisation en travaillant sur les chaînes de valeur et en encourageant le renforcement des filières stratégiques. Avec les autres outils économiques wallons, il y a un travail de cadastre à effectuer pour repérer les forces et les faiblesses de la Wallonie et identifier les entreprises à l'étranger qui pourraient relocaliser des centres d'activité chez nous, et combler d'éventuels chaînons manquants dans les secteurs essentiels autour des écosystèmes wallons existants. » conclut Pascale Delcomminette.

Dans tous les cas, cette relance, à laquelle participera l'AWEX aux côtés de la Région wallonne et de ses acteurs économiques et académiques, devra jeter des bases économiques plus solides, plus adaptées au contexte actuel. Elle permettra, souhaitons-le, aux entreprises de ressortir grandies de cette épreuve, plus solides et mieux adaptées et résilientes pour s'épanouir dans une nouvelle société, que nous espérons plus durable et solidaire.

Jonathan Avau

#Covid19



QUE FAIRE ?
QUI PEUT M'AIDER ?
QUE FAIT LA WALLONIE ?

Crise du coronavirus : l'AWEX à vos côtés

Pour informer au mieux les entreprises wallonnes durant la crise du Covid19, l'Awex a regroupé sur un espace dédié toutes les informations qui pourraient vous être utiles. Elles sont mises à jour régulièrement par nos équipes.

bit.ly/Covid19Awex



Les services de l'Awex s'adaptent

Découvrez notre offre de services adaptée

Quelles aides pour mon entreprise ?

Analysez l'ensemble des aides disponibles, classées par thématiques.

Quel impact sur mes marchés d'exportation ?

Les pays mettent en place des mesures spécifiques et ont leurs propres stratégies de déconfinement : nos équipes mettent à jour ces données très régulièrement !



Que puis-je faire pour aider ?

Consultez la liste des besoins en matériel et voyez comment vous pouvez collaborer en vue d'éviter toute pénurie !

Recommandations officielles

Retrouvez l'ensemble des mesures et comportements à adopter en vue de freiner la propagation du virus, dans la vie de tous les jours et au sein de votre entreprise.

Les entreprises wallonnes innovent et collaborent !

Découvrez les initiatives et l'élan de solidarité des entreprises wallonnes qui jouent un rôle majeur dans cette crise mondiale !

AGENDA DES SALONS

SEPTEMBRE

VITAFOODS (Stand Collectif)

AGROALIMENTAIRE

1-03/09/2020

Genève - SUISSE

IFAT (stand de prospection)

ENVIRONNEMENT

7-11/09/2020

Munich - Allemagne

RIGA FOOD (stand d'information)

AGROALIMENTAIRE

09-12/09/2020

Riga - Lettonie

IBC (stand collectif)

NUMÉRIQUE

11-15/09/2020

Amsterdam - Pays-Bas

ALIMENTARIA (Stand collectif)

AGROALIMENTAIRE

14-17/09/2020

Barcelone - Espagne

ESA (Space Days et journée de contact)

AÉRONAUTIQUE - AÉROSPATIAL

15-17/09/2020

Noordwijk Leiden - Pays-Bas

SMART CITY EXPO (stand d'information)

NUMÉRIQUE

16-18/09/2020

Buenos Aires - Argentine

INNOTRANS (stand de prospection)

TRANSPORT - LOGISTIQUE -

FERROVIAIRE 22-25/09/2020

Berlin - Allemagne

CHINA INTERNATIONAL LOGISTICS

FAIR (Stand de prospection)

Transport - Logistique - Ferroviaire

23-25/09/2020

Shenzhen - Chine

JOURNÉE DE CONTACT

ENVIRONNEMENT

24/09/2020

Luxembourg - Grand-Duché Luxembourg

SIAL (stand d'information)

AGROALIMENTAIRE

28-30/09/2020

Shanghai - Chine

GITEX (stand collectif)

NUMÉRIQUE

27/09-01/10/2020

Dubaï - Emirats Arabes Unis

SIAL (Stand collectif)

AGROALIMENTAIRE

29/09-01/10/2020

Montréal Canada

MISSION TECHNOLOGIQUE

MULTISECTORIEL

30/09-01/10/2020

Texas - USA

OCTOBRE

BIG SCIENCE BUSINESS FORUM

MULTISECTORIEL

06-09/10/2020

Grenade - Espagne

MISSION ÉCONOMIQUE

MULTISECTORIEL

10-14/10/2020

Le Caire - Egypte

BIO JAPAN (stand collectif et séminaire)

BIOTECHNOLOGIES

14-16/10/2020

Yokohama - Japon

EXPO ANTAD (stand collectif)

AGROALIMENTAIRE

14-16/10/2020

Guadalajara - Mexique

EUROPEAN ASSOCIATION OF

NUCLEAR MEDICINE (stand de prospection)

Santé - Sciences du Vivant

17-21/10/2020

Vienne- Autriche

PHARMACY SHOW (stand d'information)

SANTÉ - SCIENCES DU VIVANT

18-19/10/2020

Birmingham - Royaume-Uni

BIO-EUROPE FALL (stand d'information)

BIOTECHNOLOGIES

26-28/10/2020

Munich - Allemagne

MEDLAB (Stand collectif)

SANTÉ - SCIENCES DU VIVANT

28-30/10/2020

Bangkok - Thaïlande

MISSION ÉCONOMIQUE -

FOCUS ENVIRONNEMENT

MULTISECTORIEL

28-30/10/2020

Bucarest - Roumanie

ENQUÊTE DE LECTORAT

Votre avis nous intéresse !

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

1 minute pour répondre au questionnaire

www.bit.ly/mag-wallon ^{Par ici} ↙

ou par là ↘



Feel inspired

Tomorrow starts today



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

Information, coaching, prospection, expertise commerciale, consultance en design, webmarketing, partenariat, financements internationaux... : l'AWEX, c'est une offre de services complète et taillée sur mesure, en temps réel. Avec votre entreprise, nous relevons dès aujourd'hui les défis de demain.

Laissez-vous inspirer par l'exportation !

Agence wallonne à l'Exportation et aux Investissements étrangers / www.awex.be



Wallonia.be

EXPORT
INVESTMENT