

16
juin
juillet
2017



CLASSE **EXPORT** Wallonie

LE MAGAZINE FRANCOPHONE DU COMMERCE INTERNATIONAL

UNION AFRICAINNE **L'OFFENSIVE DU MAROC**



Aéronautique
UNE RÉUSSITE
DU SAVOIR-FAIRE WALLON



Côte d'Ivoire
UN MARCHÉ À TRÈS HAUT
POTENTIEL



Aides Wallones
DÉSORMAIS SIMPLES
ET RAPIDES

APPEL PUBLIC À PROJETS 'Solutions de mobilité nouvelles ou améliorées pour le transport de marchandises'

En raison de la croissance des volumes de fret, le transport routier ne cesse de s'intensifier autour d'Anvers. Quantité de travaux de voirie sont en projet dans le port et ses alentours. Afin de continuer à garantir un accès fluide à la zone portuaire, l'Autorité Portuaire d'Anvers et ses partenaires prennent plusieurs initiatives.

L'une d'entre elles est cet appel à projet. Cet appel examinera les projets assurant une meilleure efficacité des transports routiers (par le groupage, la réduction des courses à vide par exemple) ou proposant des mesures de modal shift de la route vers le rail et la voie d'eau pour des flux de marchandises existants ou nouveaux vers/du port d'Anvers.

QUEL EST L'INTÉRÊT DE SOUMETTRE UN PROJET?

- Aide financière (200.000 €/projet);
- Un meilleur flux des marchandises entrant, sortant et circulant dans le port;
- Un transport plus durable par une optimisation du transport routier et/ou le modal shift vers la batellerie et le rail.

MODALITES & CRITERES D'ATTRIBUTION

Vous trouverez toutes les informations à www.portofantwerp.com/en/criteresdattribution

DATE LIMITE DE LA SOUMISSION DES PROJETS

Les parties intéressées doivent soumettre leur projet avant le **11 août 2017**.

CONTACT

Chris Coeck

Directeur de Gestions et de Projets stratégiques, Havenhuis Antwerpen
T +32 3 205 22 98 E Chris.coeck@portofantwerp.com

Pascale Pasmans

Directrice du service Intermodalité & Hinterland, Havenhuis Antwerpen
T +32 3 205 24 59 E Pascale.pasmans@portofantwerp.com

Suivez-nous    #portofantwerp

www.portofantwerp.com



DOSSIER DU MOIS

P.4

**Actualités**

P.6

**L'aéronautique**
Une réussite du savoir-faire wallon

P.8

**Fôret Wallone**
Un créneau de développement

P.10

**Côte d'Ivoire**
Un marché à très haut potentiel

P.16

**Brasserie St-Feuillien**
Une part toujours plus grande à l'export

P.19

**Union Africaine**
L'offensive du Maroc

P.37

**Réformes des Aides Wallones**
Désormais simples et rapides

P.40

**La Géorgie**
aime l'Europe

P.42

**Silver Economy**
L'or gris

P.46

**GDPR**
Il est temps de se préparer

P.50

**Agenda**


**UNION
AFRICAINNE
L'OFFENSIVE
DU MAROC
P.19**



Candi Pack : ses bonbons ont le sourire

La jeune entreprise Vetasoft est parvenue à séduire et décrocher un contrat avec Ferrari grâce à une application dans le domaine automobile. Ferrari Owners' Club App Solution met en contact les plus de 20 000 propriétaires de Ferrari répartis dans les 46 clubs de la marque dans le monde. Désormais, les membres de ce club sélect disposent d'un nouveau moyen efficace pour communiquer entre eux. Un réseau social privé a été mis sur pied avec photos, agenda, événements et actualités liés à la marque. Développée par des informaticiens de la société, l'application a déjà été achetée par les clubs de différents pays, tandis que les autres pays sont ciblés. Depuis lors, d'autres marques de véhicules se montrent intéressées par ce savoir-faire wallon. Pour satisfaire la demande, un déménagement de la société dans des locaux plus grands est prévu.

Basée dans le parc scientifique Initialis à Mons et fondée en 2009 par trois frères, Adriano, Frédéric et Massimo Baglio, la société Vetasoft est le fruit de leur passion pour les nouvelles technologies, en particulier pour les applications mobiles. Depuis ses débuts, la société est à l'avant-garde de la technologie mobile. Elle aide les entreprises à développer, déployer et maintenir des applications mobiles novatrices stimulant la performance. Toute transition vers un environnement mobile exige la refonte des méthodes de développement et de gestion des applications. La société prête main-forte aux organisations qui effectuent ce virage en leur fournissant des services complets de développement et de gestion d'applications mobiles.

Chaudronnerie Peruweld un contrat de 2 millions d'euros en Algérie

La chaudronnerie industrielle Peruweld, installée à Péruwelz et spécialisée dans les cuves cylindriques de grandes dimensions en acier carbone ou en alliage de nickel, vient de signer un important contrat de 2 millions d'euros avec l'industrie sucrière en Algérie. La société fabrique des équipements sur-mesure pour ses clients de tous secteurs industriels. Cette PME, qui emploie une cinquantaine de personnes, réalise un chiffre

d'affaires annuel d'environ 8 millions d'euros, dont la moitié est réalisé à l'exportation, et investit chaque année dans son outil de production. Si elle travaille beaucoup pour le secteur pétrochimique, elle a, par ailleurs, terminé un projet de 21 réacteurs revêtus caoutchoutés pour l'usine de Dunkerque d'Ecophos société de Louvain-la-Neuve qui produit des phosphates de manière respectueuse pour l'environnement.

Vesale Pharma cap sur l'Afrique

La société Vesale Pharma, installée à Fernelmont près de Namur et spécialisée dans les solutions probiotiques, vient de signer un premier et important contrat avec la firme pharmaceutique marocaine Bottu, présente dans plus de 15 pays d'Afrique. Ce partenariat porte sur la distribution, le marketing et la promotion scientifique de quatre de ses principaux produits pour un premier montant de près de 600 000 euros qui pourrait ensuite être revu à la hausse dès l'extension de la distribution dans d'autres pays africains. Deuxième acteur pharmaceutique sur le marché marocain, Bottu occupe 350 collaborateurs, possède une expérience de premier plan sur son territoire en matière d'enregistrement et de distribution et compte trois unités de production pour ses produits. Le lancement des premiers produits Vesale est prévu pour la fin de cette année ou le début de 2018.

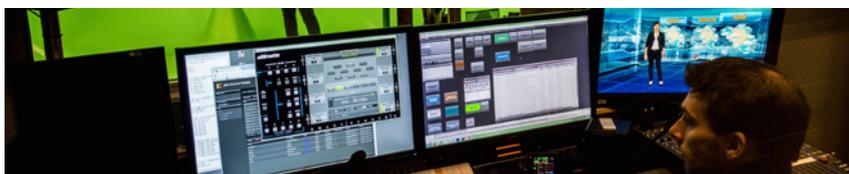


Ogeda rachetée par le Japonais Astellas Pharma

Beau coup de projecteur sur le secteur biotech wallon. La société Ogeda, basée à Gosselies, vient d'être rachetée par Astellas Pharma, un groupe pharmaceutique japonais, pour 800 millions d'euros. Un montant record pour le secteur des biotechnologies en Wallonie. Elle a déco vert comment contrer certains effets de la ménopause et a mis au point le Fezolinetant. Cette molécule permet de traiter sans hormones les bouffées de chaleur. Contrairement aux hormones prescrites, ce traitement est donc sans risques de cancers du sein ou de problèmes cardiovasculaires et pourrait soulager 70 % des femmes ménopausées. Les résultats d'une étude clinique de phase 2a communiqués en janvier dernier et qui portaient sur l'efficacité potentielle de la molécule chimique non-hormonale étaient encourageants. Si le médicament est encore en phase de tests, les possibilités de la mo-

lécule sont grandes. Le groupe japonais veut en faire un blockbuster, c'est-à-dire un de ces médicaments qui font au moins un milliard de dollars par an.

Ogeda emploie 40 personnes et réalise un chiffre d'affaires de 1,5 million d'euros. Depuis 2011, elle a levé 34 millions d'euros. Le groupe japonais, dont le chiffre d'affaires est estimé à 1 milliard de dollars par an, s'engage à maintenir l'activité de la société wallonne pendant au moins un an. Ce rachat est apparu comme la meilleure solution pour pouvoir financer les dernières phases d'étude du médicament. Pour les actionnaires, c'est une bonne affaire aussi. Ainsi, la Société régionale d'investissement de Wallonie (SRIW), avec 5 millions d'euros investis, devrait récupérer au moins 75 millions d'euros. Ce médicament conçu en Wallonie devait être mis sur le marché dès 2022.



Keywall : un contrat signé avec France Télévisions pour les élections françaises

La société audiovisuelle Keywall, installée près de Charleroi et spécialisée dans les décors virtuels et la réalité augmentée, a signé un contrat avec France Télévisions pour les élections présidentielles et législatives. 2017 est une bonne année pour la société qui fête ses dix ans avec de nombreux projets. Le contrat porte sur une collaboration pour la partie graphique en réalité augmentée des résultats lors des émissions du groupe qui couvriront les élections françaises. Ce contrat confirme encore, si nécessaire, l'expertise de la société carolorégienne.

Keywall, c'est un ensemble de studios de tournages, réels et virtuels, pour la télévision, le cinéma et le web. Au fil du temps, elle a développé une expertise unique et des utilisations innovantes de la technologie virtuelle. Outre une offre de contenus météorologiques (infos et bulletins météo), elle effectue le tournage

et la production de bulletins d'infos trafic dans des décors virtuels, avec ou sans réalité augmentée. Grâce à son plateau, elle donne également la possibilité de tourner des films, des séries, des documentaires, des projets commerciaux, etc. Spécialiste du studio virtuel, la société fournit des conseils, du design, des opérations, des productions et des formations dans ses studios ou à l'étranger. Adossée à DreamWall, studio d'animation et de créations graphiques, KeyWall se présente comme une chaîne complète de production allant de la création de décors virtuels et de réalité augmentée aux habillages d'émissions, en passant par les effets spéciaux, l'animation 2D/3D, les tournages, la post-production, ou encore la production de contenus. Elle fournit aussi un accompagnement, un conseil et un financement de projets éligibles au Tax Shelter et à Wallimage.

Vetasoft : une appli pour Ferrari

La jeune entreprise Vetasoft est parvenue à séduire et décrocher un contrat avec Ferrari grâce à une application dans le domaine automobile. Ferrari Owners' Club App Solution met en contact les plus de 20 000 propriétaires de Ferrari répartis dans les 46 clubs de la marque dans le monde. Désormais, les membres de ce club sélect disposent d'un nouveau moyen efficace pour communiquer entre eux. Un réseau social privé a été mis sur pied avec photos, agenda, événements et actualités liés de la marque. Développée par des informaticiens de la société, l'application a déjà été achetée par les clubs de différents pays, tandis que les autres pays sont ciblés. Depuis lors, d'autres marques de véhicules se montrent intéressées par ce savoir-faire wallon. Pour satisfaire la demande, un déménagement de la société dans des locaux plus grands est prévu.

Basée dans le parc scientifique Initialis à Mons et fondée en 2009 par trois frères, Adriano, Frédéric et Massimo Baglio, la société Vetasoft est le fruit de leur passion pour les nouvelles technologies, en particulier pour les applications mobiles. Depuis ses débuts, la société est à l'avant-garde de la technologie mobile. Elle aide les entreprises à développer, déployer et maintenir des applications mobiles novatrices stimulant la performance. Toute transition vers un environnement mobile exige la refonte des méthodes de développement et de gestion des applications. La société prête main-forte aux organisations qui effectuent ce virage en leur fournissant des services complets de développement et de gestion d'applications mobiles.



L'aéronautique une réussite du savoir-faire wallon

Ingénieur civil électricien diplômé de l'UCL à Louvain-la-Neuve, Etienne Pourbaix dirige depuis janvier 2012 le pôle de compétitivité Skywin, une petite structure de six personnes dont les bureaux sont installés à Wavre dans les locaux de l'Union wallonne des entreprises

Le pôle Skywin Wallonie est le pôle de l'industrie aéronautique et spatiale, un des fleurons de l'économie wallonne et un des principaux vecteurs de sa reconversion. Le secteur aéronautique et spatial, principalement localisé à Liège, à Charleroi et dans la province de Luxembourg, est l'héritier du savoir-faire ancestral des ingénieurs, ouvriers et artisans wallons qui ont fait la prospérité de la sidérurgie et de l'industrie mécanique au XX^e siècle. 70 % des activités aérospatiales belges se situent d'ailleurs en Wallonie.



■ 15.000 EMPLOIS,
1,6 MILLIARD €

« Créé par le Gouvernement wallon dans le cadre du Plan Marshall en 2006, explique Etienne Pourbaix, le pôle de compétitivité Skywin regroupe aujourd'hui 152 membres représentant quelque 118 entreprises, dont plus de 70% sont des PME, ainsi que des Centres de formation, des Centre de recherche et des Universités. »

Les membres de Skywin génèrent un chiffre d'affaires de plus d'1,6 milliard €, dont plus de 90% à l'exportation, et procurent plus de 7.000 emplois industriels directs, plus du double si on comptabilise les emplois indirects. »

Depuis 2006, la valeur ajoutée du secteur aérospatial wallon a augmenté de plus de 70% et le nombre d'emplois industriels de plus de 10%.

L'industrie aéronautique représente + ou - 80% de ces chiffres et est en croissance constante. Elle comprend plus de 90 entreprises, pour un chiffre d'affaires de 1.350 millions € et plus de 5.500 emplois industriels directs. Les entreprises aéronautiques wallonnes fournissent plus de 5% des pièces des Airbus volant actuellement dans le monde. Comparé au nombre d'habitants, c'est plus que l'Allemagne !

■ PLUSIEURS LEADERS MONDIAUX

Le dynamisme de l'industrie aéronautique wallonne est dû, entre autre, à plusieurs grandes entreprises dont certaines sont des leaders mondiaux en aviation civile, comme Safran Aero Boosters (ex-Techspace Aero) à Herstal près de Liège, qui fournit plus de 50% des premiers étages (booster) des moteurs pour longs et moyens courriers, et la Sonaca à Gosselies-Charleroi, dont la grande spécialité sont les bords d'attaque d'aile. Le site de Gosselies de la Sabca, spécialisé dans la maintenance des avions militaires, joue, lui aussi, un rôle déterminant.

Quant au secteur spatial, il comprend plus de 30 entreprises, pour un chiffre d'affaires de 250 millions et plus de 1.500 emplois industriels directs. Ce secteur est particulièrement actif dans les systèmes satellitaires, les senseurs, notamment optiques, les applications spatiales et les lanceurs, avec un leader mondial dans les systèmes de distribution d'énergie électrique pour les lanceurs Ariane, Thalès Alenia Space Belgium à Charleroi.

« La mission de Skywin, poursuit Etienne Pourbaix, est de dynamiser et de développer ce secteur porteur d'avenir en réunissant tous les acteurs de la recherche, de l'industrie et de la formation et d'en-

courager l'innovation collaborative. Les projets d'innovation doivent en effet être portés par au moins quatre partenaires wallons - deux industriels et deux institutions de recherche - et proposer une véritable rupture technologique offrant de sérieuses perspectives industrielles à court ou moyen terme en Wallonie. »

« Enfin, ces projets doivent correspondre à un des six axes stratégiques de Skywin qui ont été redéfinis en 2013, à savoir les matériaux composites, les alliages métalliques, les systèmes embarqués, y compris les charges utiles pour drones et l'électronique associée, les services aéroportuaires, les systèmes et applications à vocation spatiale et pour drones et la modélisation/simulation. »

■ 72 PROJETS LABELISÉS EN 10 ANS !

Depuis sa création et à raison de deux appels à projets par an, le pôle Skywin a labellisé 72 projets, tant dans l'aéronautique que dans le spatial. Pour être retenus, les projets doivent être approuvés par deux jurys internationaux : un jury d'experts techniques, choisis par le pôle, puis un jury constitué par le Gouvernement wallon, qui doit évaluer leur opportunité économique.





« En dix ans, ce double jury a sélectionné 43 projets d'innovation collaborative, 19 projets d'investissements et 10 projets de formation. Le budget global s'élève à 225 millions d'euros : 81 millions financés sur fonds propres par les entreprises, 79 millions d'euros de subventions reçues par les entreprises et 65 millions d'euros de subsides alloués aux Universités et aux Centres de recherche. Les 43 projets d'innovation collaborative qui ont été labellisés représentent à eux seuls un budget global de 180 millions d'euros. Dans les premières années, la plupart des projets émanaient des grandes entreprises mais, signe d'un nouveau dynamisme, dans les cinq dernières années, la moitié a été initiée par des PME. »

■ DEUX AIRBUS A 320 PAR JOUR PENDANT NEUF ANS !

L'avenir s'annonce prometteur mais les défis sont gigantesques, à commencer par le nombre d'avions à construire. Le carnet de commandes d'Airbus, par exemple, est plein pour les neuf prochaines années !

L'entreprise doit produire deux Airbus A320 par jour, 7 jours sur 7 ! Cela a des répercussions sur les cadences et les délais de fabrication chez tous les

sous-traitants, dont un grand nombre de PME, notamment wallonnes. Sur les coûts aussi ! Quand un client commande un nombre important d'appareils, il bénéficie de réductions sur le prix de vente et cela se répercute à tous les niveaux de la production.

Le degré d'exigence et de responsabilité imposé par Airbus à ses sous-traitants est aussi de plus en plus élevé.

Le secteur spatial, lui aussi, vit une mutation importante avec le passage d'une production essentiellement institutionnelle vers une exploitation commerciale de satellites de plus en plus petits - on parle aujourd'hui de nano satellites - et de plus en plus nombreux au dessus de nos têtes.

« Pour soutenir les entreprises face à ces nouveaux challenges, la Région wallonne a arrêté un plan « d'aide à l'amélioration ». Skywin assure le financement d'un audit afin de déterminer les besoins et le Gouvernement wallon finance des formations qui doivent permettre aux entreprises de s'adapter à ces nouvelles exigences du marché. »

■ LE BOURGET, UN RENDEZ-VOUS NATIONAL...

Un marché, on l'a vu, qui se situe quasi exclusivement hors frontières. Pour l'exportation, le Salon du Bourget, qui se tient tous les deux ans au mois de juin, est évidemment un rendez-vous incontournable.

La Belgique étant ce qu'elle est, rien n'y est simple... L'Agence spatiale européenne n'a qu'un interlocuteur, l'État fédéral, alors que l'industrie aéronautique civile relève des compétences des Régions !

Heureusement, quand il s'agit de vendre, tout ce petit monde s'organise, en particulier pour le grand marché parisien... LAWEX est le maître d'oeuvre du pavillon belge et y « invite » son alter ego flamand, le FIT, Flanders Investment & Trade, qui, lui, gère la participation au Salon de Farnborough. Cette année, 47 sociétés wallonnes et 30 flamandes seront présentes au Bourget, du 19 au 25 juin prochain, un nouveau record !

Dans le but de convaincre les grands donneurs d'ordre internationaux de la qualité de l'industrie aérospatiale belge et de décrocher de nouveaux contrats.



ETIENNE POURBAIX

marié, 55 ans

- *Ingénieur civil électricien, option télécommunications, LLN*
- *Diplôme en administration des entreprises, LLN*
- *Diplôme spécial de management avancé, ICHEC Bruxelles*
- *Carrière industrielle chez Alcatel-Bell, de 1987 à 1998 et chez Thalès, de 1998 à 2011*

La forêt wallonne un vrai créneau de développement

Derrière sa réputation de vieille terre industrielle au glorieux passé économique, la Wallonie cache une autre réalité, étonnante : celle d'une région verte avec une forêt – 57 % de feuillus et 43 % de résineux – qui couvre 33 % de son territoire, essentiellement dans le sud-est, sur le relief ardennais des provinces de Liège, Luxembourg et Namur.

Avec près de 20.000 emplois directs et un peu moins de 8.000 entreprises, souvent très petites, le secteur du bois est un élément important de l'économie régionale. La balance commerciale wallonne pour ce secteur affiche d'ailleurs un bilan positif de près de 33 millions € ! C'est la raison pour laquelle le gouvernement wallon a décidé, en 2009, de créer l'Office économique wallon du bois, devenu aujourd'hui une filiale de l'AEI, l'Agence pour l'économie et l'innovation, chargée de promouvoir l'économie régionale. L'Office dispose d'un budget annuel de 800.000 € alimenté par les Ministères régionaux de l'Économie et de la Forêt et renforcé par trois programmes interrégionaux européens, France-Flandre-Wallonie, Grande Région (Wallonie, Lorraine, Grand-Duché, Sarre) et Europe du Nord-Ouest.



©www.bernardmeeus.files.wordpress.com

PROCHE DU TERRAIN

Bien que la maison-mère ait ses bureaux à Liège, l'OEWB est implanté à Marche-en-Famenne, dans le nord de la province de Luxembourg, près de son champ d'action. Il y occupe 15 personnes réparties dans deux cellules, une cellule économique et une cellule forestière « d'appui de la petite forêt privée ».

MERCI À MARIE-THÉRÈSE !

Aussi surprenant que cela puisse paraître, la forêt wallonne n'a fait que croître depuis deux siècles et n'a jamais été aussi étendue qu'aujourd'hui ! En 1866, la surface productive était de 315.000 ha, 150 ans plus tard, elle est de 480.000 ha sur une superficie totale de 555.000 ! C'est une conséquence de l'apparition de nouvelles sources d'énergie et de la fin de l'exploitation intensive du charbon de bois mais cette croissance est due aussi à la gestion avisée de l'administration autrichienne au XVIII^{ème} siècle, quand une grande partie du territoire wallon actuel dépendait des Pays-Bas autrichiens. **En sylviculture, on travaille sur le long terme ! Merci donc à l'Impératrice Marie-Thérèse...**

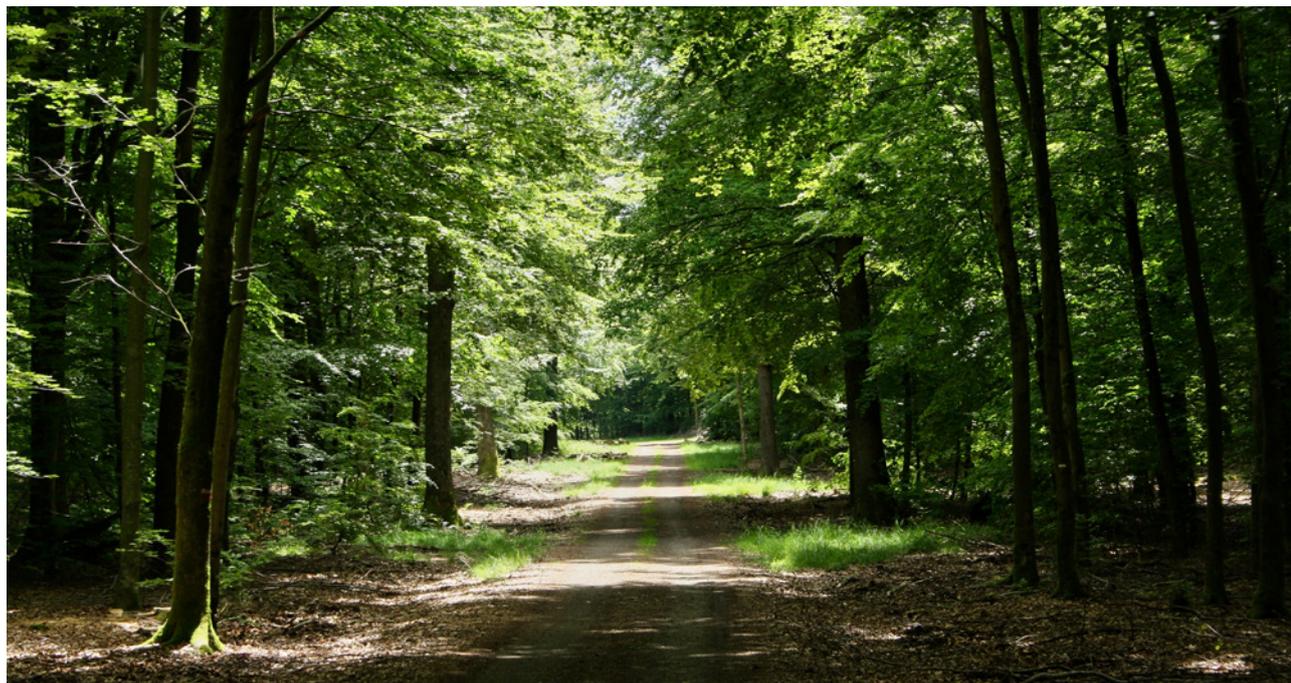
Aujourd'hui, la gestion de la forêt est devenue infiniment plus complexe car les besoins et les contraintes se sont multipliés. Cette gestion doit être à la fois rentable et durable pour assurer sa survie mais pour cela, il faut en aval une filière wallonne du bois suffisamment solide afin de valoriser la production. C'est ici qu'intervient la cellule économique de l'Office qui doit veiller au développement harmonieux de la filière wallonne du bois.

QUI GÈRE LES FORÊTS ?

Voilà qui mérite un mot d'explication ! « Les forêts privées représentent 51 % du patrimoine forestier wallon, explique François Deneufbourg, un des responsables de l'Office. « Ces forêts appartiennent à 90.000 propriétaires différents et 91 % des propriétés comptent moins de 5 ha. L'objectif de la CAPFP est d'aider ces petits propriétaires à mieux connaître et mieux gérer leurs parcelles. Pour des raisons à la fois économiques et environnementales. Nous nous rendons sur le terrain, établissons des diagnostics et répondons à toutes les questions que peut se poser chaque propriétaire : comment valoriser mes ressources en bois, comment régénérer et entretenir ma parcelle, qu'en est-il de la santé des arbres, comment vendre ou transmettre une propriété, etc. Parfois, les propriétaires ne savent

même pas où se trouvent exactement leurs parcelles ! Nous les contactons par l'intermédiaire des communes afin de réveiller leur intérêt économique et de relancer l'exploitation et la replantation. Notre démarche n'est pas contraignante mais en créant un climat de confiance, nous réussissons très souvent à les convaincre de s'occuper activement de leur morceau de forêt ! »

Il existe aussi des incitants financiers. C'est le cas en province de Luxembourg qui octroie une prime aux plantations forestières privées « qui contribuent à la pérennité de la forêt et à la rentabilité d'une sylviculture de qualité ». La Région wallonne a décidé récemment de doubler les interventions provinciales qui iraient dans ce sens.



©www.hernandezus.files.wordpress.com

■ VEILLE STRATÉGIQUE, INNOVATION, FORMATION

Comme l'explique Eugène Bays, responsable « veille », « l'Office travaille en étroite collaboration avec tous les secteurs d'activité de la filière forêt/bois afin d'accroître sa cohésion, stimuler sa créativité et lui permettre de devenir un des pôles majeurs de l'économie wallonne. Pour ce faire, nous assurons une veille stratégique en enquêtant, observant, analysant, informant et conseillant non seulement les acteurs du secteur dans tous les domaines de la production, de la valorisation, du commerce et de l'usage du bois mais aussi le monde politique. Nous nous voulons un guichet unique, un trait d'union entre les entreprises et les pouvoirs publics. Notre ambition est aussi de persuader le grand public de consommer plus de bois, mais du bois wallon ! »

L'Office est notamment attentif à l'approvisionnement équilibré des scieries. « Que ce soit pour les feuillus ou pour les résineux, leurs besoins peinent à être satisfaits. Les scieries de résineux, de grande capacité, tournent difficilement à plein régime car les peuplements d'épicéas diminuent drastiquement tandis que les scieries de feuillus, bien que plus petites, se heurtent à la concurrence

étrangère. Il est donc nécessaire de rééquilibrer les superficies résineux/feuillus et de soutenir la transformation locale des bois de feuillus. »

L'Office stimule aussi l'innovation industrielle et la promotion de la construction en bois. Il œuvre actuellement à introduire le bois dans le cahier des charges général prévu pour tous les bâtiments publics de Wallonie.

La formation supérieure dans le domaine du bois est une autre de ses priorités et dans ce but, il soutient la création d'un master qui doit compléter un baccalauréat, fréquenté par une soixantaine d'étudiants depuis 2008, à Arlon et Libramont.

■ 80 SCIERIES

Ces initiatives sont destinées à promouvoir un secteur aux multiples facettes, qui va de la gestion sylvicole à la construction, la rénovation et l'extension de bâtiments en passant par le bûcheronnage, le débardage, la découpe, le transport, le sciage, les menuiseries, le négoce, le recyclage et la production d'énergie.

Les scieries y représentent un créneau important. La Wallonie en compte 80 en activité. Les plus nombreuses - 45 - traitent les résineux, peuvent employer jusqu'à une centaine de personnes et sont à la limite de la taille moyenne européenne. Pour

les feuillus, il s'agit d'entreprises familiales traitant souvent moins de 10.000 m³, axées quasi exclusivement sur le chêne. Le hêtre, principale essence feuillue récoltée en Wallonie, subit l'évolution de la mode, ce qui a incité une scierie d'Etalle, Scidus, à développer un traitement thermique qui permet d'utiliser ce bois, au départ peu durable en usage extérieur, par exemple pour la réalisation de terrasses.

■ LE LABEL BOIS LOCAL

Toujours dans le but de dynamiser la filière, le secteur a créé le label Bois Local qui certifie que le bois a été transformé en Wallonie et provient d'une forêt wallonne proche. Ce label est destiné à promouvoir les circuits courts, à limiter les intermédiaires et réduire les distances de transport.

Pourvu d'un tel pedigree et d'un savoir-faire reconnu, le secteur wallon du bois a tout pour séduire la clientèle étrangère. Récemment, l'Observatoire des tendances, créé en collaboration avec l'AEI et l'AWEX, s'est penché sur le marché du bois feuillus et une mission d'exploration est actuellement en cours dans le nord de l'Angleterre où la demande est forte en produits de sciage de feuillus. Mais d'autres pays et d'autres produits, plus finis, sont d'ores et déjà dans le viseur de la filière wallonne du bois...

Côte d'Ivoire

Un marché à très haut potentiel

Avec un taux de croissance annuelle moyen de plus de 8 %, porté par le dynamisme de certains secteurs et une relance économique soutenue par des investissements publics, la Côte d'Ivoire présente beaucoup de potentiel pour nos entreprises wallonnes. Une mission économique princière se déroulera du 15 au 20 octobre 2017 en Côte d'Ivoire. L'occasion de découvrir ce marché aux nombreux atouts.

Dans le cadre de l'Accord de Coopération entre l'autorité fédérale et les Régions, une mission économique conjointe se déroulera en République de Côte d'Ivoire du 15 au 20 octobre 2017 sous la présidence de S.A.R. la **Princesse Astrid**, représentante de Sa Majesté le Roi, et se rendra à Abidjan et éventuellement, pour une délégation très restreinte, au Port autonome de San Pedro. Cette mission est organisée par l'Agence pour le Commerce extérieur, en étroite collaboration avec les instances régionales du commerce extérieur (l'Awex, Bruxelles Invest & Export et Flanders Investment & Trade) et le SPF Affaires étrangères. « Ce continent, porteur de vrais espoirs économiques, connaît une croissance supérieure à 6 % l'an et devient l'un des principaux moteurs économiques du monde après l'Asie », souligne Dominique Delattre, directeur pour les marchés du Moyen-Orient et de l'Afrique de l'Awex. Et de rappeler que la première mission économique conduite par la Princesse Astrid en 2013 concernait déjà l'Afrique subsaharienne, celle-ci s'étant déroulée en Angola et en Afrique du Sud.

UN CONTINENT OÙ IL FAUT POSITIONNER

« L'Afrique est un continent sur lequel les entreprises wallonnes, mais aussi belges, sont encore insuffisamment présentes et ce, malgré une réelle affinité, surtout avec l'Afrique de l'Ouest francophone. »

Pourquoi la Côte d'Ivoire ? « Après plus de dix ans d'une grave crise politique, ce pays a renoué avec la stabilité politique. Le taux de croissance annuelle moyen est de 8 % depuis 2012. Ce pays aspire à redevenir la porte d'entrée de l'Afrique de l'Ouest. Si la France y est encore majoritairement représentée, il accueille favorablement l'intérêt des entreprises belges. »

La Côte d'Ivoire est un pays que l'Awex n'a jamais quitté. « Avant la crise politique, dans les années 1990, l'Awex y disposait de deux attachés économiques et commerciaux, l'un accrédité auprès de la Banque Africaine de Développement, l'autre auprès de la Côte d'Ivoire, rappelle Dominique Delattre. Cela montre l'intérêt stratégique que l'Awex a toujours voulu donner à ce pays, et aussi son poids. »

Pendant la crise, l'Agence wallonne a quand même maintenu un poste, occupé par un agent de nationalité belge recruté localement. A partir de 2012, elle l'a renforcé, d'abord avec un agent recruté localement avec plus de pouvoirs et un rôle économique de prospection. Récemment, avec la désignation d'un agent expatrié, membre du réseau des AEC, Guillaume de Bassompierre.

LA MISSION PRINCÈRE SERA MULTISECTORIELLE

La mission princière sera multiseCTORIELLE mettra en avant notamment les secteurs-clés suivants : construction, infrastructures et travaux publics, énergie, environnement et eau, ports et secteur logistique, santé, agroalimentaire, secteur bancaire, TIC-Technologies de l'Information et de la Communication. Un programme de rendez-vous individuels avec des partenaires potentiels, en fonction des souhaits de chaque entreprise participante, sera mis sur pied. Parallèlement à ces rendez-vous B2B, des rencontres officielles, des visites d'entreprises, des séminaires sectoriels, ainsi qu'une cérémonie de signatures et des réceptions de networking seront au programme.



Princesse Astrid

LA REPRISE ÉCONOMIQUE DE LA CÔTE D'IVOIRE EST REMARQUABLE

Pays d'Afrique de l'Ouest, la Côte d'Ivoire compte environ 23,7 millions d'habitants pour une superficie de 322 000 km². Que sa langue officielle soit le français facilite les affaires pour les entrepreneurs wallons. Sa capitale est Yamoussoukro, Abidjan, sa capitale économique avec 4,5 millions d'habitants. Les autres grandes villes sont Bouaké, Daloa, Korhogo, Man et San Pedro.

Ces dernières années, la reprise économique de la Côte d'Ivoire est remarquable. Le pays connaît l'un des taux de croissance les plus élevés d'Afrique subsaharienne, passant de 8,6 % en 2015 à 7,9 % en 2016 et estimé à 7,8 % en 2017. Il est porté par le dynamisme de différents secteurs dont l'agriculture et les services, et par de grands travaux publics.

Ces performances reposent sur de bons facteurs structurels tels que la stabilité économique, la stabilité monétaire (membre de la Zone du franc CFA et de l'Union économique et monétaire Ouest Africaine, accord de partenariat économique avec l'Union européenne), une faible

Abidjan



inflation (1,3 %), la diversification relative de l'économie et l'amélioration graduelle du climat des affaires.

En outre, le crédit bancaire au secteur privé s'est accéléré. Le salaire minimum et les salaires dans la fonction publique ont été relevés, l'accès aux services publics s'améliore et une couverture maladie universelle se met en place. Des progrès ont été enregistrés dans la restructuration des banques publiques.

■ L'ÉCONOMIE IVOIRIENNE A AINSI RETROUVÉ SA PLACE DE LOCOMOTIVE ÉCONOMIQUE D'AFRIQUE DE L'OUEST.

L'élection présidentielle du 25 octobre 2015 a vu la réélection du président sortant Alassane Ouattara, économiste de formation, avec plus de 83 % de suffrages. La relance économique est soutenue par des investissements publics (transport, énergie, santé, éducation) et privés (mines, agriculture, énergie et logement), et par la consommation privée. Le nouveau Plan National de Développement (PND) 2016-2020 prévoit de grandes réformes structurelles pour stimuler la croissance, avec l'objectif ambitieux de faire accéder le pays au rang des économies émergentes d'ici 2020. L'espoir est de pouvoir investir 44,7 milliards d'euros qui viendraient pour deux tiers du secteur privé, avec des partenariats public-privé (PPP).

Entre 2011 et 2015, le PIB par tête en parité de pouvoir d'achat a augmenté de 35 %. Cependant, des tensions sociales et de fortes inégalités géographiques, avec

une grande pauvreté dans les campagnes, persistent.

Le PIB par habitant augmente d'année en année. Il était de 3,7 milliards de dollars US en 2015, de 3,9 en 2016 et devrait être de 4,2 en 2017. Le taux de croissance de la consommation privée aux prix du marché était de 9,3 % en 2015, de 8,30 en 2016 et est estimé à 8,90 pour 2017. Le taux de croissance des investissements à prix constants était de moins 2,6 % en 2015, de 14,7 en 2016 et devrait être de 8,1 en 2017. Les exportations de biens totalisent 12 milliards de dollars

US et les importations 8,6 milliards. Soit une balance commerciale de 3,4 milliards.

■ DES ATOUTS NON NÉGLIGEABLES

La situation géographique de la Côte d'Ivoire est privilégiée. Voisine de cinq pays, dont deux enclavés, bénéficiant de 600 km de côte, leader économique de l'Union économique et monétaire Ouest Africain (UEMOA), elle est ouverte au commerce et aux investissements

« La demande explose »

Intégrateur spécialisé en électricité industrielle et infrastructures, réseau informatique, gestion de l'énergie, automatisation, process control, le groupe Technord est présent en Côte d'Ivoire.

Active en Belgique, puis en France, pour de grands groupes mondiaux, Technord a été tirée vers l'étranger par ces derniers, dont en Côte d'Ivoire. « Nous avons réalisé, avec le groupe Holcim, des projets en Belgique et en France, explique **Michel Caldara**, directeur commercial de Technord. Pour le compte de Polysius, qui construit des usines pour les sociétés cimentières, nous avons été chargés de l'électrification complète d'un atelier de broyage à Abidjan. Ces marchés en Côte d'Ivoire sont dédiés à l'infrastructure de bâtiments, de routes, avec une forte demande de ciments. Une demande qui explose. Actuellement, nous sommes en train de réaliser, pour le groupe Holcim-Lafarge, à travers l'équipementier espagnol Cemengal, un projet d'électrification et

d'automatisation d'un circuit de broyage à Abidjan. Pour le groupe agroalimentaire belge Siat, nous avons pris en charge l'électrification et l'automatisation des groupes électrogènes de leur usine de caoutchouc hévéa. » Michel Caldara souligne que, pour ces projets, 80 % de la valeur ajoutée reste en Belgique. « Nous réalisons les études électriques, les tableaux, la programmation. Ensuite, nous nous rendons sur site et nous sous-traitons le montage et le tirage de câbles électriques sous notre supervision. »

Fondé à Tournai en 1945, le groupe Technord emploie près de 360 personnes, compte 10 agences, 80 références internationales pays et développe un chiffre d'affaires annuel de 75 millions d'euros. JR

internationaux et l'une des voies d'accès à des millions de consommateurs.

Le pays ne manque pas d'atouts pour y faire des affaires. Ses infrastructures sont modernes. « Grâce aux aménagements récemment effectués, le port d'Abidjan deviendra en 2018 le premier port d'Afrique de l'Ouest pour la capacité, précise Dominique Delattre. Le port San Pedro est aussi en pleine expansion. La Côte d'Ivoire est ainsi la porte d'entrée et de sortie pour différents pays de l'Afrique de l'Ouest, comme le Burkina Faso, la Guinée, le Mali, le Niger. » Avec ses 4,5 millions d'habitants, Abidjan est l'une des villes les plus développées d'Afrique de l'Ouest. Elle accueille aujourd'hui le retour de la Banque Africaine de Développement quelques années après son départ. Venant de Londres, l'Organisation mondiale du cacao y emménage. En juillet 2017, elle accueillera les Jeux de la Francophonie et, en novembre, le Sommet Union européenne-Afrique. En 2021, elle accueillera la Coupe des Nations.

La Côte d'Ivoire est une place financière dynamique et importante en Afrique de l'Ouest. Les institutions financières et bancaires des secteurs public et privé y sont en nombre. Certaines sont des représentations régionales d'institutions internationales, comme le Conseil de l'Entente, la Banque Africaine de Développement et la Banque Mondiale. Ajoutons les banques commerciales, les compagnies d'assurance, les fonds communs de placements et les fonds agricoles, la Bourse régionale des valeurs mobilières et le Conseil régional de l'épargne et des marchés financiers. Avec l'un des revenus annuels par



« L'un des marchés à plus haut potentiel »

Depuis sa création en 2008, la société Eloy Water est présente dans plusieurs pays africains, notamment en Côte d'Ivoire.

Au sein du groupe familial Eloy, **Eloy Water** est spécialisée dans la fabrication, l'installation et la maintenance de stations d'épuration pour le traitement des eaux usées. En Afrique, l'aspect local est très important. « Nous travaillons en collaboration avec un partenaire sénégalais local très fort qui a développé une compétence spécifique lui permettant d'être reconnu dans toute l'Afrique de l'Ouest, précise Thomas Dubois, régional sales manager pour l'Europe, l'Afrique et l'Amérique latine chez Eloy Water. Il gère pour nous tous les marchés de cette région. Il travaille en collaboration avec une société ivoirienne. » Des stations

d'épuration ont été installées pour ce partenaire, notamment en Côte d'Ivoire. « Nous sommes sur pas mal de projets en Côte d'Ivoire. Des stations pour des chaînes d'hôtels devraient être installées à court terme. Nous avons de plus en plus de demandes pour des hôtels, des hôpitaux, tous projets de construction, principalement pour de l'immobilier privé. Pour nous, en Afrique de l'Ouest, c'est l'un de nos marchés à plus haut potentiel. »

En 2015, le chiffre d'affaires d'Eloy Water, qui emploie 110 personnes, était de 22 millions d'euros dont 80 % réalisés à l'étranger.

JR

habitant les plus élevés d'Afrique (1 800 dollars US), la Côte d'Ivoire amorce une phase de reconstruction post-crise caractérisée par de grands projets d'investissements et de développement à caractère public ou privé. Le marché intérieur connaît des réformes au niveau communautaire (UEMOA) et mondial (OMC) allant dans le sens de la facilitation des échanges et de la promotion de l'investissement.

Le Centre de promotion des investissements en Côte d'Ivoire (CEPECI) a été créé pour promouvoir l'investissement privé et ainsi favoriser les activités économiques susceptibles de contribuer

au développement du pays. Le Bureau national d'études techniques et de développement réalise la conception de projets de développement, assure la supervision de la réalisation et de l'exploitation des projets et conseille le gouvernement sur les questions de développement. La Chambre de commerce et d'industrie sert de plateforme de dialogue entre les opérateurs économiques des secteurs du commerce, de l'industrie et des services.

L'environnement institutionnel des affaires est en constante amélioration. Le pays mène une forte politique de protection, de garantie et de promotion active de l'investissement privé. Il propose un guichet unique pour la création d'entreprises. Il met en œuvre un programme de grands travaux d'infrastructures routières pour une ouverture vers ses pays voisins. La Côte d'Ivoire a signé avec la Belgique, la France, l'Allemagne, la Norvège, le Canada, la Grande-Bretagne, l'Italie, la Suisse, les Etats-Unis et la Chine des conventions bilatérales pour attirer les investisseurs étrangers. Le code des investissements offre d'importantes garanties aux investisseurs.

UNE ÉCONOMIE DIVERSIFIÉE

Relativement diversifiée, l'économie de la Côte d'Ivoire repose principalement sur l'agriculture et l'agroalimentaire. Ce

secteur porteur, qui emploie 80 % de la population active, représente 28 % du PIB et génère 70 % des recettes à l'exportation. Premier exportateur de cacao et de noix de cajou, le pays est un important producteur de caoutchouc, d'huile de palme, de fruits tropicaux (bananes, ananas et mangues), de coton et de café. La politique actuelle consiste à diversifier cette activité qui combinera à l'avenir productions agricoles (riz, canne à sucre), élevage et exploitation forestière.

C'est un pays producteur de pétrole et de gaz. Le secteur pétrolier prend une place de plus en plus conséquente dans l'économie du pays avec un taux de croissance régulier et d'importants investissements. La production de pétrole s'est située aux environs de 45 000 barils par jour au premier trimestre 2016. Des activités d'extraction ont lieu également, notamment de minerais précieux tels que l'or et les diamants, mais aussi d'autres minerais comme le fer, le nickel, la bauxite et le manganèse. En 2016, un grand nombre de permis de recherche ont été accordés. Dans les années à venir, les productions minière et pétrolière pourraient supplanter la part des revenus agricoles.

Le secteur secondaire contribue à près du quart du PIB. Les principaux secteurs industriels sont le raffinage de pétrole, l'énergie, l'agroalimentaire et la construction de bâtiments publics et d'infrastructures.

Depuis plusieurs années, comme dans d'autres pays africains, le secteur tertiaire connaît une croissance rapide. Les services contribuent à plus de 47 % du PIB. Les télécommunications constituent une activité en pleine expansion avec un réseau téléphonique en pleine évolution et parmi les plus concurrentiels d'Afrique. D'autres secteurs, comme les transports portuaire et aérien, la distribution et les activités financières, contribuent à tirer cette croissance des services.

■ QUELS SONT LES SECTEURS PORTEURS POUR LES EXPORTATEURS WALLONS

Parmi les secteurs porteurs pour les exportateurs wallons, il y a l'agroalimentaire. Si le climat et la terre fertile permettent une agriculture diversifiée, la



productivité, notamment dans le secteur du cacao, reste insuffisante. En cause, des difficultés de financement, une absence de formation, un manque d'irrigation... Le gouvernement ivoirien prévoit la mise en place de quatre pôles agroindustriels et de quatre incubateurs régionaux pour l'agrobusiness. Outre la mécanisation accrue de l'agriculture, le PND a pour objectif l'amélioration du taux de transformation des matières premières agricoles. Différentes opportunités seront ainsi offertes à nos entreprises, que celles-ci visent l'exportation ou le marché régional. Les infrastructures, routières, autoroutières, ferroviaires, sont également porteuses. Depuis 2012, le gouvernement accorde une attention particulière à leur redéveloppement. Même s'il privilégie les PPP, les bailleurs internationaux et bilatéraux financent un nombre important de projets. Les opportunités pour nos entreprises sont donc très larges.

Un ambitieux programme de développement routier, d'un coût global de plus de 5 milliards d'euros, est en cours entre 2016 et 2020. Le plan prévoit un renforcement et une extension des voiries urbaines d'Abidjan, ainsi que de grands ouvrages d'art (dont des ponts à Abidjan) et le

renforcement de presque 4 000 km de routes bitumées interurbaines. Un projet de tram à Abidjan doit également voir le jour. Le gouvernement prévoit également la construction d'un corridor ferroviaire sur 1 000 km reliant le port de San Pedro à la capitale du Mali, Bamako.

En novembre 2015, la Côte d'Ivoire a lancé la construction d'un second terminal à conteneurs pour le port d'Abidjan. L'objectif est de passer de 800 000 conteneurs par an aujourd'hui à plus de 2 millions en 2018. Abidjan deviendra alors le premier port d'Afrique de l'Ouest en matière de capacité. Le projet d'un nouveau terminal à conteneurs dans le deuxième port du pays, San Pedro, est également prévu, avec la construction d'un terminal industriel et l'agrandissement des entrepôts. Les besoins et possibilités dans le domaine portuaire sont grands et couvrent tous les métiers du port.

Le secteur de l'énergie offre également des possibilités. Si la Côte d'Ivoire dispose d'un réseau électrique relativement bien développé et d'une demande accrue, différents projets de centrales électriques (centrales de gaz à cycle combiné, centrales à charbon, barrages, centrales

« Un marché en plein essor »

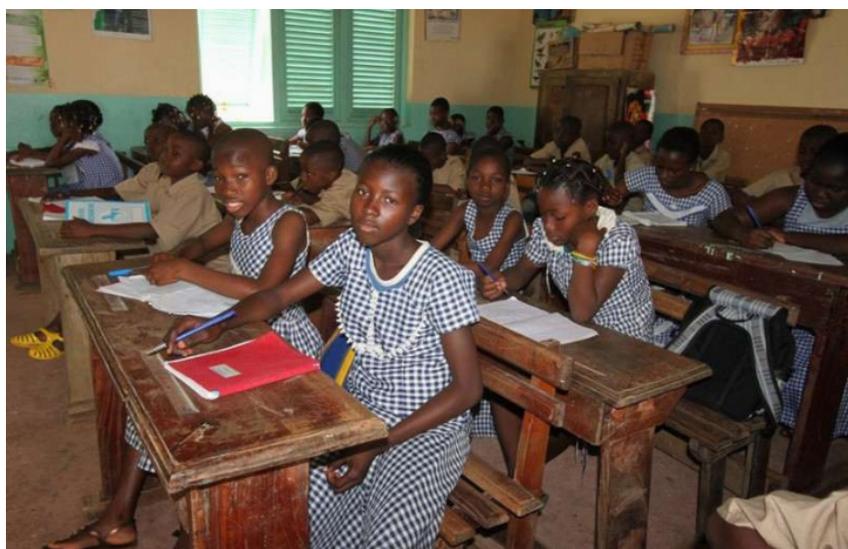
TSE (Technology Services Environmental), société spécialisée dans les systèmes de contrôle de pollution de l'air, vend des appareils de mesures en Côte d'Ivoire.

La société travaille en accord avec le Ciapol (Centre ivoirien antipollution) à Abidjan qui compte mettre à jour les stations de mesure de pollution.

« Nous venons d'exporter une remorque avec différents appareils de mesure de pollution, explique **Marlène Debacq**, gérante de TSE. Elle peut être placée à différents endroits afin de prendre ces mesures dans chaque quartier. L'objectif des Ivoiriens est ensuite d'acheter un circuit d'appareils fixes à placer dans les endroits où ils sont nécessaires. Nous travaillons avec un important partenaire, Environnement SA, une société française cotée en bourse dont Francis Guglielmetti,

gérant de TSE, est délégué exclusif pour le marché de l'Afrique subsaharienne. Il vend ces produits, les entretient, forme les gens à les entretenir et à savoir lire ces mesures. Nous travaillons suivant les cahiers des charges, prioritairement avec Environnement SA. Les relations de TSE en Afrique se font le plus souvent avec les ministères de la Santé plutôt qu'avec des sociétés d'incinérateurs comme c'est le cas en Belgique. Sur ce continent, il s'agit de détecter la pollution. Un marché en plein essor dans un pays en pleine croissance où les autorités ont compris que la santé passe aussi par l'air respiré. »

JR



à biomasse, photovoltaïque) ont été approuvés ou sont en passe de l'être. L'électrification rurale est aussi une priorité. Dans les énergies renouvelables, le besoin de solutions plus petites et pour des particuliers, notamment dans la biomasse ou le solaire, est à satisfaire.

En matière d'éducation, le gouvernement poursuit des programmes de construction et d'équipement d'universités et d'écoles professionnelles. Le secteur privé de la construction tire profit de l'urbanisation croissante du pays. En sport, la prochaine Coupe des Nations appelle à

la construction ou la modernisation d'infrastructures sportives.

Dans le secteur de l'environnement, un important projet prévu à Abidjan met l'accent sur la régulation des eaux de drainage et une meilleure gestion des déchets solides et de l'environnement en général. Un secteur prometteur.

En matière de santé, de nombreuses constructions sont prévues : 450 établissements sanitaires de premiers contacts, 10 hôpitaux généraux, 5 centres hospitaliers et diverses unités spécialisées.

À Abidjan surtout, une classe moyenne avide de consommer est en train de se développer. Le marché de la distribution représente des opportunités pour les exportateurs wallons.

COMMERCE EXTÉRIEUR ACTIF

Au cœur des activités commerciales de l'Afrique de l'Ouest, la Côte d'Ivoire est fort active au plan du commerce extérieur qui représente 40 % de son PIB. En 2008, elle a signé un accord de partenariat économique d'étape avec l'Union européenne qui continue à participer à sa reconstruction et est son principal client avec 30 % de ses exportations. Ses autres principaux clients sont les États-Unis, le Nigeria, le Burkina Faso et l'Inde. Le pays exporte principalement des produits agricoles, des produits pétroliers, des véhicules, du bois et des bateaux.

Les principaux fournisseurs de la Côte d'Ivoire sont l'Union européenne pour 25 %, suivie du Nigeria, de la Chine, des Bahamas et de l'Inde. Le pays importe des produits pétroliers, des véhicules, des bateaux, des céréales et des machines.

EXPORTATIONS ET IMPORTATIONS BELGES

La Côte d'Ivoire était le 66^e client de la Belgique en 2016. Les exportations belges se sont chiffrées à 221 millions d'euros pour les 9 premiers mois de 2016, soit une hausse de 8 % par rapport à la même période en 2015, avec le matériel de transport en première place, suivi des machines et équipements, des produits chimiques et pharmaceutiques, des métaux et des matières plastiques.

Durant les 9 premiers mois de 2016, les importations belges ont augmenté de 22 % et se composaient essentiellement de produits alimentaires (fèves de cacao), boissons et tabacs, végétaux (bananes, dattes, figues, ananas, avocats, goyaves, mangues et mangoustans), minéraux communs et précieux, ainsi que perles et pierres précieuses, un secteur en hausse.

EXPORTATIONS ET IMPORTATIONS WALLONNES

En 2016, la Côte d'Ivoire était le 81^e client de la Wallonie. Durant les 9 premiers mois de 2016, les exportations wallonnes se

sont élevées à 10,38 millions d'euros, soit une hausse de 58 % par rapport à 2015. Les principaux secteurs wallons exportés étaient les instruments d'optique et de précision, les machines et équipements, les matières plastique, le caoutchouc, les métaux communs, le matériel de transport, les produits alimentaires, les boissons et tabacs.

La Côte d'Ivoire est le 111^e fournisseur de la Wallonie. Durant les 9 premiers mois de 2016, les importations wallonnes ont baissé par rapport à 2015, à part celles de métaux communs. Les principaux secteurs wallons importés en 2016 sont le bois, le liège, les machines et équipements, le matériel de transport, les métaux communs et les matières textiles.

Vous voulez réussir sur le marché ivoirien ?

CONSEILS D'EXPERTS

Dominique Delattre,
Directeur pour les marchés de l'Afrique et du Moyen-Orient de l'Awex



Patience

« Comme pour tous les marchés d'Afrique, il faut faire preuve de beaucoup de patience. »

Financement

« Il vaut mieux avoir trouvé des solutions au financement car le manque de moyens est une réalité. La priorité des autorités ivoiriennes est l'investissement. »

Partenariats

« Nos entreprises ne doivent pas nécessairement voir ces marchés comme d'ex-

portation pure, mais envisager, à terme, de nouer des partenariats (joint-ventures, positionnement limité dans le pays, etc.). Créer de la richesse localement, via des partenariats gagnant-gagnant, est bénéfique aux entreprises et au pays qui accueille. »

Potentiel

« La part du commerce extérieur wallon de 5 à 8 % dans le commerce extérieur belge vis-à-vis de la Côte d'Ivoire peut être améliorée. Nos entreprises ont du potentiel à faire valoir sur le marché ivoirien. »

Secteur privé

« Cherchez à travailler le plus possible avec le secteur privé plus dynamique et meilleur payeur. »

Partenaires

« Entourez-vous de bons partenaires locaux. Rencontrez les gens, passez du temps pour les sélectionner, d'autant plus si vous êtes obligé de traiter avec le secteur public, une locomotive importante. »

Financements

« Ayez une idée des montages financiers possibles pour vos projets, quels qu'ils soient. Ne comptez pas uniquement sur la place financière ivoirienne, frileuse au risque et peu solide. »

Due diligence

« Investissez dans la due diligence d'entreprises ou de personnes pour éviter des désagréments plus tard. »

Belge attitude

« Profitez de la bonne appréciation des Belges en Côte d'Ivoire : « Un Belge, c'est un Français qui ne se prend pas trop au sérieux ». Simplicité, flexibilité, convivialité, sérieux, avec des produits et services de qualité, sont les atouts des entrepreneurs belges. Ayez l'esprit ouvert, mais sans naïveté. »

Visez loin

« Commencez petit, armez-vous de patience et visez le long terme. »

Guillaume de Bassompierre,
Conseiller économique et commercial de l'Awex à Abidjan



Brasserie St-Feuillien

Une part toujours plus grande à l'export

Ces dernières années, la part du chiffre d'affaires à l'exportation de la Brasserie St-Feuillien est en augmentation constante et pourrait atteindre 45 % en 2017. Cette brasserie familiale wallonne, largement centenaire, vient de faire son entrée dans le secteur de la grande distribution en France. Innovation et dynamisme sont au cœur de sa stratégie.



Fondée en 1873 par Stéphanie Friart, arrière grand-tante de Benoît et Dominique Friart, les actuels dirigeants, la Brasserie St-Feuillien voit aujourd'hui la cinquième génération en piste.

Durant les années 50, la gamme des bières s'est élargi fortement. Les années 90 voient la restauration des anciens bâtiments. De nouvelles salles de fermentation et de garde sont aménagées. Ces dix dernières années sont marquées par des investissements importants dont l'installation d'une nouvelle salle de brassage complètement automatisée et hautement performante. Pas question de s'arrêter en si bon chemin. Cette année est celle de l'aménagement de la salle « Grand Cru » et de la création et du lancement d'un Barley Wine en édition limitée.

Les produits de cette brasserie familiale sont des bières naturelles de fermentation haute sans additifs. La brasserie utilise des houblons aromatiques de qualité supérieure, des malts sélectionnés, une fermentation traditionnelle, suivie d'une garde en cuves cylindriques horizontales pendant un mois. La deuxième fermentation se fait en bouteille durant au moins quinze jours.

La brasserie poursuit la fabrication d'une

large gamme de bières, en ayant toujours à cœur de créer de nouvelles variétés et de veiller aux nouvelles tendances. Parmi la gamme, citons la bière de l'Abbaye St-Feuillien, la Saison, la nouvelle Grand Cru et la Grisette. Les deux déclinaisons de cette dernière, Blonde sans gluten et Blanche, ont reçu la certification bio. « Ces produits sont fabriqués chez nous et sont toujours identiques, que ce soit pour le marché belge ou l'export », souligne Dominique Friart, administratrice déléguée de la Brasserie St-Feuillien. La production annuelle est de 40 500 hL.

13,7 MILLIONS D'EUROS D'INVESTISSEMENT EN 10 ANS

En 2016, le chiffre d'affaires de la société, qui emploie 28 personnes, était de 9,3 millions d'euros. Ces dernières années, la brasserie a connu d'importantes phases d'investissement pour des travaux d'extension sur le site, une augmentation de la capacité de production en garde et en fermentation, l'installation d'une ligne de soutirage pour les fûts, la construction d'une salle de brassage et des équipements divers comme un laboratoire pour un montant

de 9,3 millions d'euros répartis sur une dizaine d'années. D'autres investissements ont également été réalisés dans le centre accueillant les visiteurs et dans d'autres secteurs (logistique, informatique) pour un montant de 4,4 millions d'euros. Entre 2005 et 2016, le total des investissements est de 13,7 millions d'euros, dont 6,2 millions de fonds propres, soit 45 %. C'est dire si la politique de la maison est sage et pérenne. « Nous avons effectivement beaucoup investi dans l'outil ces dernières années. Cette année, notre programme d'investissement est plus léger. Il concerne une station d'épuration dans une logique de respect de l'environnement. »

NOMBREUSES DISTINCTIONS INTERNATIONALES

La brasserie s'est souvent distinguée à l'international. La St-Feuillien Blonde, qui avait reçu le World Beer Award 2010 dans la catégorie des bières blondes d'abbaye, a décroché le Prix d'excellence du Brussels Beer Challenge 2016 dans cette même catégorie. La Grisette Blonde Bio Gluten Free s'est vu octroyer le World Beer Award 2016, élue meilleure bière au monde dans la catégorie des Specialty Beer. La Grisette Blanche Bio a été médaillée d'or au World Beer Award 2016. Auparavant, la St-Feuillien Grand Cru s'était vu décerner l'European Beer Star 2011 et la World Beer Award 2012.

DES MOYENS POUR DÉVELOPPER L'EXPORT

En Belgique, en 2016, le volume des produits a été distribué à 43 % dans le secteur horeca et à 57 % dans le food. Sur l'ensemble des marchés, en 2016, la répartition en pourcentage entre les

différents secteurs s'établissait comme suit : 25 % dans l'horeca, 34 % dans le food, et 41 % à l'export.

La Brasserie St-Feuillien se lance à l'export dans les années 90. Ces dernières années, la part des exportations dans le chiffre d'affaires a été en constante augmentation. Elle était de 18 % en 2010, de 30 % en 2012, de 33 % en 2014 et de 41,50 % en 2016. « Entre 2010 et 2016, nous avons réalisé une progression assez spectaculaire, se réjouit la patronne. Le marché s'ouvre d'année en année. Nous avons mis les moyens pour y arriver. En mai 2017, nous sommes déjà à 42 %. A mon avis, cette année, on va atteindre 45 %. Je ne tiens pas à ce que cela aille trop loin, parce que l'export est un marché volatil, qu'on ne maîtrise pas comme on peut maîtriser le nôtre. »

LA FRANCE, PREMIER PAYS PARTENAIRE

Les principaux marchés en volume en 2016 sont la France avec 63 %, l'Italie 9 %, les USA 4,5 %, les Pays-Bas 4 %, le Japon 3 %, la Russie 2,5 %, le Danemark 2 %, la Chine 2 % et le reste du monde pour 10 %. « Historiquement, la France est notre pays partenaire de par sa proximité et sa culture. Les Français sont de bons consommateurs de bières belges, de même que les Néerlandais. Ces derniers sont plus proches du marché flamand, tandis que les Français le sont du marché francophone. »

Pour le marché français, la Brasserie St-Feuillien travaille avec des distributeurs ou des négociants, comme en Belgique. « Et pas avec un importateur, comme cela se fait dans certains pays. Les produits sont livrés directement vers le CHR (Cafés-Hôtels-Restaurants), qui correspond au secteur horeca chez nous. Nous avons d'abord commencé à travailler ce secteur avant d'attaquer la grande distribution. Nous ne travaillons pas en direct avec les chaînes. Nous passons par un distributeur qui a des accords privilégiés. Il travaille dans le Nord et essentiellement pour le secteur de la grande distribution. C'est ainsi que nos produits sont disponibles chez Auchan, Leclerc, Carrefour, Intermarché, etc. Une sélection se fait. Nos produits sont essentiellement vendus dans le Nord de la France, et pas

l'ensemble de notre gamme. Mais un ou deux produits, voire trois, en fonction de la chaîne. Nous allons pousser la St-Feuillien Blonde ou la Triple, ou la Grand Cru, des bières qui sont bien appréciées en France. »

Ces accords ne se font pas du jour au lendemain. « La notoriété de nos produits allant grandissant, les gens nous connaissent et en demandent. A partir de là, c'est plus facile. La représentation n'est pas linéaire. Nous sommes dans certains Carrefour, dans certains Auchan, dans certains Intermarché. Nous ne serons pas présents partout, mais nous aurons une diffusion assez large. Prenons le cas de Carrefour. En Belgique, nous traitons directement avec la chaîne et nous sommes présents, en fonction des accords signés en Belgique, pour différents produits de notre gamme. Dès lors, Carrefour est obligé de les référencer. Idem chez Delhaize qui a un accord d'exclusivité pour la Saison en 25 cl. Tous les magasins sont donc obligés d'avoir la Saison. En France, nous passons par un distributeur qui, lui, a un accord avec la chaîne. Comme le pays est grand, le distributeur travaille pour une région et il n'y a pas d'exclusivité. » Aux Pays-Bas, la brasserie fournit surtout le secteur CHR. « Nous travaillons avec l'importateur, là aussi, pas en direct. Pour les Pays-Bas, nous avons un seul importateur qui a, dès lors, l'exclusivité. Pour l'Italie, c'est un peu le même système qu'en France. Nous travaillons avec plusieurs distributeurs. Nous avons un agent qui travaille avec différentes personnes. »

ETATS-UNIS, JAPON, CHINE ET RUSSIE, DES MARCHÉS PRIORITAIRES

La brasserie hennuyère est également présente à la grande exportation. « Travailler avec l'Awex nous a beaucoup aidés. Quand nous avons commencé à travailler aux Etats-Unis, nous avons participé à des foires avec l'Awex. Nous participons régulièrement à une foire au Japon. Notre importateur exclusif nous représente et nous sommes présents en support. Le Japon a mis au point des Belgian Beer Week-ends sur le modèle de ce qui se passe à Bruxelles. Cela marché très bien et permet de développer une autre forme de contact. Nous avons mis des choses en place en Chine. Récemment, nous avons démarré la Russie, un marché très ouvert, avec une réponse très positive, et que nous allons développer. Ces marchés des Etats-Unis, du Japon, de la Chine et de la Russie sont pour nous prioritaires. Voici un an, nous avons engagé un export manager. Il sillonne le monde de manière ciblée. Côté produits, avec nos deux bières bios, les perspectives sont encore nombreuses. » La recette du succès ? « Faire preuve d'innovation et de dynamisme », conclut Dominique Friart.

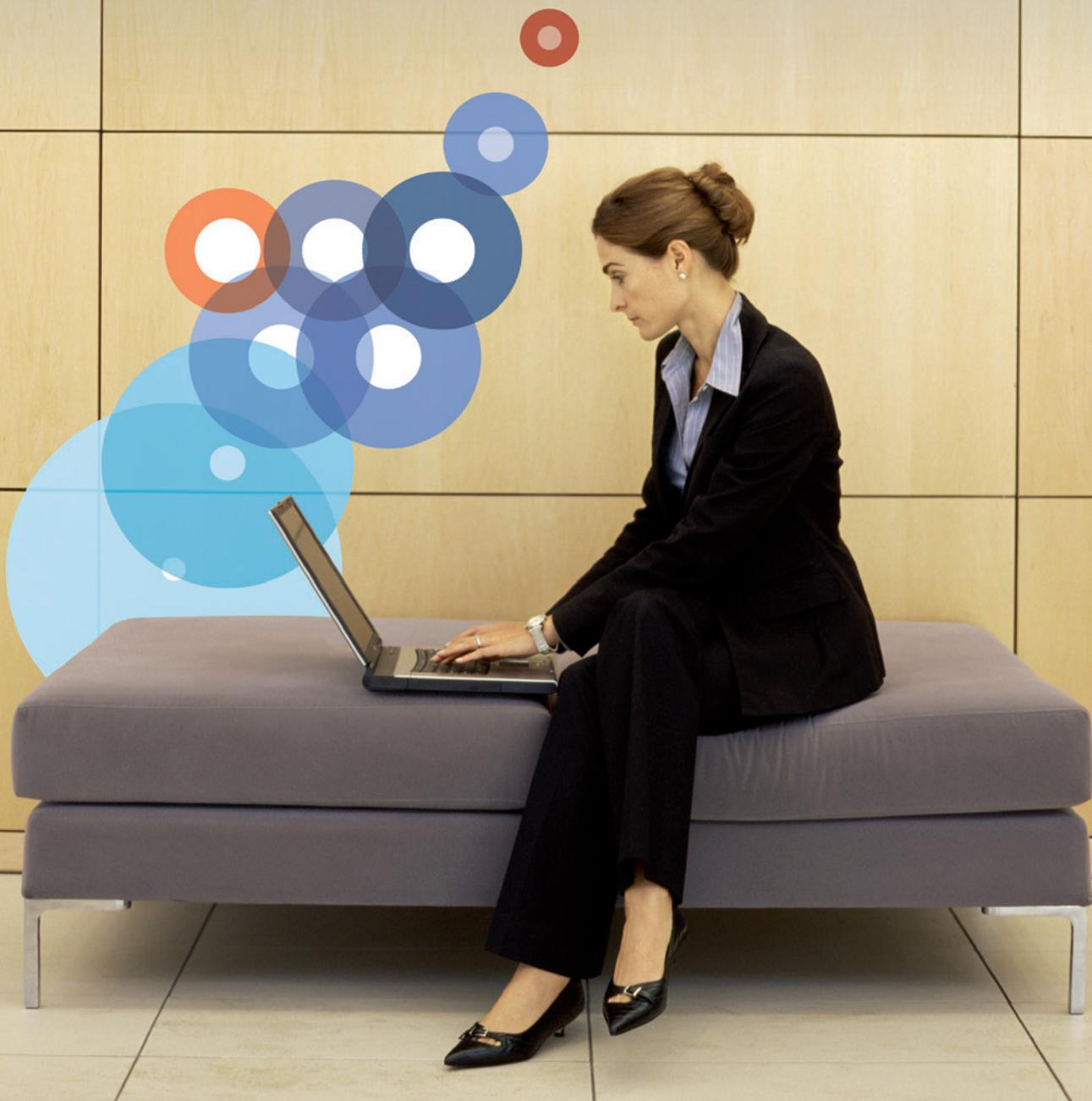
Jacqueline Remits



©Christian Carpentier

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

UNION AFRICAINES L'OFFENSIVE DU MAROC

SOMMAIRE

L'Afrique
dans le viseur

P.20

Emmanuel Macron en visite :
vers un infléchissement
de la politique de la France ?

P.21

Accélération industrielle du Maroc :
interview de Marie-Cécile Tardieu

P.22

Quelle fiscalité
pour l'investisseur étranger ?

P.25

Protège-t-on ses marques en Afrique
comme en Europe ?

P.26

Interview
Chefs d'entreprise implantés au Maroc

P.28

Le Maroc un pays intéressant
pour se développer dans la région

P.30

Tour d'horizon
des opportunités en région

P.31

ENR
Le vent en poupe

P.33

Les énergies renouvelables
au Maroc

P.34

L'Afrique dans le viseur

Le Maroc devient un acteur majeur sur le continent, qui peut profiter de cette dynamique?



Le retour du Maroc dans l'Union africaine (UA) en janvier dernier illustre l'aboutissement d'une stratégie du Royaume sur le Continent mise en place depuis une dizaine d'années et dont le Roi Mohamed VI a fait une priorité. L'Afrique est considérée depuis Rabat comme un ensemble politique mais aussi économique et l'approche adoptée pour l'intensification des relations mêlent étroitement les deux sphères. Amin Dafir, professeur à l'Université Hassan II de Mohammedia utilise le concept de « diplomatie économique » qu'il explique « comme étant l'ensemble des mécanismes et pratiques adoptés par un pays dans le but de réaliser ses objectifs économiques à travers des moyens politiques, ou de réaliser ses objectifs politiques par le recours à des moyens économiques. »

Des accords existent entre le Maroc et des pays d'Afrique sub-saharienne. Le Maroc y est effett le deuxième investisseur africain derrière l'Afrique du Sud, et 40% des investissements sont dirigés vers cette zone

Le retour du Maroc dans l'UA répond clairement à des visées politiques: quand le Maroc quitte l'organisation en 1984, c'est pour protester contre l'admission de la RASD qui revendique l'indépendance du Sahara occidental, que le Royaume considère comme partie intégrante de son territoire depuis le départ de l'occupant espagnol. Des années de politique de la chaise vide n'ayant pas porté leurs fruits, le retour au sein l'UA est aussi cohérente avec les liens tissés avec les autres pays africains et son émergence comme acteur majeur du Continent.

« Le secteur privé est le plus grand bénéficiaire de la politique africaine du Maroc, estime Amin Dafir. En ce sens, nous assistons à une accélération des IDE marocains en Afrique subsaharienne. L'objectif affiché d'accompagner les investisseurs marocains dans leur quête des marchés africains a permis à des centaines d'entreprises d'exporter ou de s'installer dans cette zone prometteuse en termes d'opportunités économiques. »

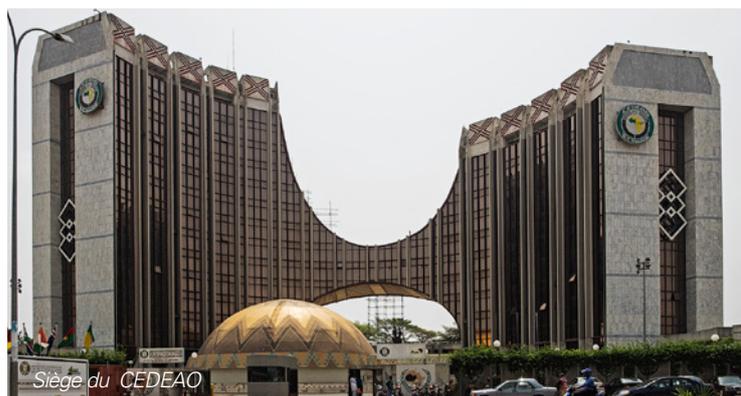
Les grands groupes sont les têtes d'affiche de cette politique : les banques d'abord (Attijariwafa, Banque populaire (BCP)), l'Office

chérifien des phosphates, les mines (Managem), Maroc Telecom, l'immobilier (Addoha, Chaabi) ou encore l'assureur Saham. Mais les PME veulent aussi profiter de cette dynamique pour pénétrer les marchés africains qui, à l'échelle du Continent, affiche une croissance de 6,4 % en 2016. « Le défi actuel de la diplomatie marocaine est d'élargir le club restreint des investisseurs en Afrique, reconnaît Amine Dahir : « A cet égard, le Maroc a lancé une batterie d'outils pour réussir l'internationalisation des PME en Afrique (caravanes d'exportation, contrats de croissance à l'export, incitations fiscales...). Cependant, cet engouement des entreprises marocaines pour l'Afrique fait face à une multitude de contraintes logistiques et financières et à la concurrence de plusieurs pays émergents... » On pense notamment à la Chine déjà très présente sur le Continent.

UN PONT POUR LES EUROPÉENS ?

La probable entrée du Maroc dans la CEDEAO (Communauté Économique des États d'Afrique de l'Ouest) s'inscrit dans cette dynamique et offrira des opportunités en matière fiscale, douanières, de marché etc.. Cet élan africain du Maroc peut il aussi bénéficier aux PME européennes qui ont des relations avec le Royaume mais pas encore avec le Continent ? Jean-Pierre Halleaux d'Ovaltrade y voit une porte d'entrée. Cap Vert énergie a choisi une autre approche en tant que producteur indépendant d'énergie renouvelable, actif dans le solaire et la méthanisation, qui conclut des PPA (power purchase agreement) avec des clients industriels. Pour le marché marocain le choix a été fait de s'allier avec Ibitek explique un de ses dirigeants Pierre de Froidefond. « Ce marché ne s'aborde qu'avec des solides partenariats locaux : il faut bien connaître l'environnement économique, politique et culturel local. Un partenaire local qui a les clés, les réseaux, permet de bien identifier et de bâtir une stratégie. » Mais selon lui la même logique doit prévaloir pour chaque pays africain : « Nous visons aussi la production et la vente d'énergie à des clients industriels et des grandes entreprises, il faut s'assurer que la réglementation locale permet de le faire et cela suppose des vérifications réglementaires poussées » Les projets de Cap Vert sont aujourd'hui plus avancés au Sénégal qu'au Maroc.

Stéphanie Wenger



Emmanuel Macron en visite au Maroc : vers un infléchissement de la politique de la France ?

Sa visite a fait grand bruit. Même s'il était qualifié de « personnelle », le déplacement d'Emmanuel Macron, a été éminemment politique. Il retentit comme une reconnaissance du rôle que joue le Maroc en Afrique et en même temps de l'importance des relations franco-marocaines dans le développement de nos deux pays.



« Je souhaite que le Maroc et la France mènent une politique commune en Afrique » cette petite phrase sibylline marque une inflexion dans la politique de la France sur la zone. La position française sous l'influence du Medef s'était tendue ces derniers mois car la politique très offensive du Maroc en Afrique était ressentie comme une ingérence dans nos affaires traditionnelles françaises.

La récente adhésion du Maroc à l'Union Africaine et la demande d'adhésion du Maroc à la CEDEAO ont fait pencher la balance et force est de constater qu'aujourd'hui le Maroc a su prendre des positions dans le commerce Sud-sud. En bon tacticien économique le nouveau Président de la République française s'est empressé de reconnaître plutôt que de le combattre pour se l'approprier.

Il y a moins d'un mois, lors de la crise des mutins de l'armée en Côte d'Ivoire, tout le monde avait été frappé par l'offre du Roi du Maroc au Président Ivoirien d'envoyer ses troupes pour renforcer l'armée légitimiste de Alassane Ouattara. Une première qui a été évaluée de façon très sérieuse par les autorités ivoiriennes et qui est arrivée comme une idée nouvelle là où les Français étaient des interlocuteurs naturels dans le passé.

La nouvelle implantation de PSA au Maroc a été évoquée dans les discussions comme une illustration des coopérations économiques remarquables. Venant après celle de Renault à Tanger elle marque de façon durable la stratégie des constructeurs français et de leurs sous-traitants au Maroc.

De son côté, l'offensive diplomatique du Roi du Maroc qui a fait

Emmanuel Macron a affirmé souhaiter développer une action dans les domaines du développement, de la politique culturelle, sur la société civile, dans le domaine économique.

« Il nous faut conjuguer nos politiques africaines. Peut-être que nos entreprises se retrouvent parfois en concurrence en Afrique, mais la stratégie de nos deux pays doit être concertée. »

de nombreux déplacements en Afrique a porté ses fruits et les entreprises marocaines appuyées par un tissu bancaire marocain très agressif ont pu prendre des positions en ouvrant un jeu qui était traditionnellement la chasse gardée des entreprises françaises.

Emmanuel Macron a sans doute fait la bonne analyse « il faut arriver à construire une nouvelle relation avec l'Afrique, loin des réseaux de connivences traditionnels » disait-il en avril dernier.

Cette visite marquerait donc le début d'une recomposition des axes de travail de la diplomatie et des priorités françaises.

La francophonie et son volet économique en est un volet important. Emmanuel Macron l'a souvent citée en exemple, « capitalisons sur nos forces et travaillons sur notre sphère d'influence linguistique, culturel et économique ».

Une autre des priorités est clairement sur l'Afrique qui, après l'Europe, sera sans doute l'objet de toutes les attentions du Président de la République, à la fois pour raisons sociologiques migratoires et pour des raisons économiques, afin de ne pas rater le prochain eldorado du développement pour nos entreprises.

Cette logique de partenariat qui arrive en rupture de l'idéologie de la position adoptée par le précédent gouvernement à l'unisson des lobbyistes des entreprises du CAC 40, va ouvrir un nouveau champ de coopération et fait visiblement parti d'un nouveau style d'une politique de « bon sens » plutôt que de principes : changement de génération : changement de façon de procéder.

Enfin, les crises Libyenne et Arabo-Qatarie et de sécurité dans le Sahel ont été évoquées. Le Roi du Maroc, commandeur des croyants y joue en rôle diplomatique d'influence dans lequel sa crédibilité et sa légitimité sont fortes. Les positions ont selon le président français été en totale convergence, ce qui est une bonne nouvelle dans un environnement de coopération sécuritaire qui avait été par le passé entaché par des prises de positions politiques françaises.

M.H

« L'accélération industrielle du Maroc est une grande opportunité pour les entreprises françaises »



Marie-Cécile Tardieu

Interview de Marie-Cécile Tardieu, Chef du service économique de l'ambassade de France au Maroc.

■ L'ARRIVÉE DES POIDS LOURDS PSA, RENAULT, BOMBARDIER... CRÉE-T-ELLE UN APPEL D'AIR POUR LES PME ?

Le Maroc a fait le choix de développer de nouveaux métiers mondiaux qui conduit à la fois à attirer de grands investisseurs, des locomotives comme Renault, Boeing, Safran... et tout l'écosystème industriel qui les accompagne. Cela va créer des opportunités pour les sous-traitants des grands donneurs d'ordre et pour les PME qui veulent exporter. Nous voyons des écosystèmes naître notamment dans l'automobile et l'aéronautique. Cette accélération industrielle est une grande opportunité.

■ LE MAROC EST DONC EN PLEINE INDUSTRIALISATION ?

Le Maroc a une forte composante rurale, 13 % du PIB est constitué par l'agriculture. Il a également développé son secteur tertiaire. Il a besoin de renforcer le secteur secondaire pour, notamment, avoir une croissance plus riche en emplois. C'est le sens du plan d'accélération industrielle démarré en 2014 par le ministre de l'industrie Moulay Hafid Elalamy. Il est nécessaire de déconnecter la conjoncture des résultats agricoles.

Nous pouvons en voir les premiers résultats dans des secteurs comme l'aéronautique et l'automobile. Cela va même au-delà du rythme espéré. Même s'il reste beaucoup à faire pour renforcer l'industrie. Il faut espérer que dans d'autres

secteurs, il y aura aussi cette logique d'intégration en écosystème. Ce peut être le cas dans le secteur ferroviaire, qui vient de créer le Gifer, le groupement des industries ferroviaires, dans lequel les entreprises françaises sont très mobilisées. Ou encore le secteur agroalimentaire, pour lequel il vient d'être annoncé un contrat programme visant à développer l'industrie de transformation pour accompagner le développement de la production agricole.

■ QUELS AUTRES SECTEURS SONT EN DÉVELOPPEMENT ?

Ce sont les nouveaux métiers du Maroc, qui incluent notamment le cuir et textile, la chimie, les matériaux de construction... Ces secteurs font l'objet de contrats programmes avec un accompagnement de l'État en contrepartie d'investissements. Il consiste en des facilitations pour les investissements, la formation professionnelle, une mobilisation du foncier...

■ LE MAROC EST-IL EN TRAIN DE DEVENIR UN HUB AFRICAIN ?

Le royaume a en effet beaucoup d'atouts pour pouvoir se projeter vers l'Afrique. Ses grandes entreprises se déploient dans le sillage des visites royales. Et le pays accueille des institutions de formation destinées au public marocain et africain. La France accompagne cette stratégie. Je pense par exemple à Centrale Casablanca qui accueille des Africains, à l'Essec à Salé, à l'institut de formation ferroviaire qui est une joint-venture de la SNCF et l'ONCF [son équivalent marocain] pour former

des cheminots français, marocains et africains.

Dans ce contexte, un certain nombre d'entreprises marocaines sont très demandeuses de l'expertise française. Elles ont des capacités de projection mais n'ont pas toujours la maîtrise des technologies adéquates. Cette demande de partenariat vers l'Afrique crée des opportunités intéressantes pour travailler sur ces marchés.

■ QUE RECOMMANDERIEZ-VOUS À UNE ENTREPRISE QUI NE CONNAÎT PAS LE MARCHÉ MAROCAIN ET VEUT S'Y IMPLANTER ?

Il faut regarder non seulement les possibilités d'investissement, mais aussi d'exportation vers le Maroc et les marchés africains. Et pour ce faire, il faut participer aux grands événements que le Maroc organise. Il existe de nombreux salons avec un fort potentiel de rencontres de partenaires marocains. Au Salon international de l'agriculture de Meknès [qui s'est tenu du 18 au 23 avril], il était possible de rencontrer de nombreuses entreprises marocaines et africaines. D'autres salons sectoriels méritent l'attention : le Salon de la sous-traitance automobile à Tanger, le Salon international du sport et des loisirs de Casablanca (du 28 septembre au 1^{er} octobre), Pollutec Maroc (à l'automne), Medicaexpo (en 2018). Le marché marocain est géographiquement proche et francophone, il faut que nos entreprises françaises viennent plus nombreuses pour en saisir les opportunités.

Rémy Pigaglio



HÔTEL MARRIOTT
LYON CITÉ INTERNATIONALE

CLASSE EXPORT 07-08 DÉC LYON 2017

LE RDV
ANNUEL DES
EXPORTATEURS
CONFÉRENCES ET
NETWORKING

2 JOURNÉES
800 ENTREPRISES
150 EXPERTS
8 COLLOQUES
14 CONFÉRENCES
POUR VOUS DÉVELOPPER
À L'INTERNATIONAL

Inscription et programme sur
lyon.classe-export.com

Organisé par

**CLASSE
EXPORT**

Partenaires associés



À VOS CÔTÉS DEPUIS 100 ANS EN AFRIQUE



TOUTE L'EXPERTISE D'UNE
BANQUE UNIVERSELLE
AU SERVICE DE VOTRE ENTREPRISE

AFRIQUE.SOCIETEGENERALE.COM

 الشركة العامة
SOCIETE GENERALE

DEVELOPPONS ENSEMBLE
L'ESPRIT D'EQUIPE

Quelle fiscalité pour l'investisseur étranger ?

Pour convaincre les investisseurs le Maroc dispose d'arguments attractifs en terme de fiscalité. Tour d'horizons des principales mesures.

La mesure la plus classique concerne les entreprises exportatrices. Celles-ci sont exemptées d'impôts sur les bénéfices pendant les cinq premières années suivant leur installation. Claude Volatier et son cabinet A&A accompagne une cinquantaine de sociétés, installées au Maroc où qui ont le projet de le faire : « Cette exonération s'applique au prorata. C'est à dire que même si l'entreprise est présente sur le marché marocain, et qu'elle exporte à 70%, les bénéfices concernés par l'exportation seront exemptés. » A la fin des 5 ans, l'entrepreneur bénéficie toujours d'un taux préférentiel à hauteur de 17,5% contre 31% (pour le taux maximum).

Sans gouvernement pendant plusieurs mois, et donc de Parlement pour voter la loi de finance, le Maroc a toutefois fait passer de nouvelles mesures par décret et notamment les avantages fiscaux.

Une autre avancée récente a été la reconnaissance du statut « d'exportateur indirect

Parmi ces nouveautés: une exonération pour les entreprises industrielles, qu'elles soit exportatrices ou non. « En effet le Maroc connaît une tendance à la désindustrialisation et redoute que seules des entreprises de négoce ou de services ne s'installent », explique **Claude Volatier**. Les autorités cherchent donc à attirer des investissements industriels, plus créatrices d'emploi et qui ont aussi un fort potentiel pour le tissu économique local (fournisseurs par exemple). La définition d'entreprise industrielle n'a pas été encore explicitée et le sera par voie réglementaire.

Une autre avancée récente a été la reconnaissance du statut « d'exportateur indirect » : les montants facturés à une société exportatrice installée au Maroc sont concernés par ces taux préférentiels (ou par l'exonération les 5 premières années) même si l'entreprise qui vend ou fournit le service n'est pas exportatrice.



Par exemple cela concernera des pièces vendues à un constructeur automobile qui, lui, exporte ses véhicules.

années à l'issue de ce terme, le taux est encore plus intéressant puisqu'il s'élève à 8,5%.

ATTENTION AU FORMALISME

Enfin une exonération de l'IS est aussi prévue pendant trois ans, pour toutes les nouvelles entreprises, même celles qui n'opèrent que sur le marché intérieur. Deux autres coup de pouces ont aussi été décidés récemment : l'exonération de la taxe professionnelle pendant 5 années et l'absence de TVA sur les biens d'équipements acquis les 24 premiers mois. « Pour les entreprises qui y ont droit il était compliqué de récupérer leur crédit de TVA et cela pouvait représenter un surenchérissement de 20% », souligne l'expert.

Le Royaume développe aussi ses zones franches, et souhaite en compter une par région. Certaines sont déjà très actives L'aéronautique à Casa, l'automobile à Tanger et Kenitra etc.. voir article p. 13.

Pour y attirer les investisseurs, l'exonération d'IS est pratiqué les 5 premières

LES DÉMARCHES ADMINISTRATIVES A CONNAÎTRE

Attention toutefois: s'installer et faire des affaires au Maroc entraîne son lot de démarches administratives qui s'accompagnent d'un certain formalisme prévient Claude Volatier : « on peut se faire piéger par des aspects formels, il le faut le savoir, mais ce n'est pas très compliqué. Au pire il s'agira de compléter une annexe fiscale. » Autre étape à ne pas sauter : les déclarations à l'office des changes des apports en cash ou en nature. Cela permettra de récupérer le montant de son investissement une fois revendu : « c'est une démarche à effectuer dans les 6 mois de la création de l'entreprise ou de la réalisation de l'investissement », indique Claude Volatier.

Stéphanie Wenger

Impôts sur les sociétés (loi de finances 2016)

Montant du Capital en dirhams	Taux d'imposition
Inférieur ou égal à 300 000 DH	10%
De 300 001 à 1 000 000 MAD	20%
De 1 000 001 à 5 000 000 MAD	30%
Au-delà de 5 000 000 MAD	31%

note : 10 dirhams (MAD) = 0,9344 euros (13 avril 2017)



Protège-t-on ses marques en Afrique comme en Europe ? Justement non !

Le continent africain a une culture traditionnelle de l'identité visuelle ainsi qu'en témoignent les Adinkra. Ce sont des symboles visuels, créés à l'origine par l'Ashanti du Ghana et le Gyaman de la Côte d'Ivoire en Afrique de l'Ouest. Ils représentent des concepts ou des aphorismes, et sont largement utilisés dans les tissus, les poteries, les logos et la publicité. La question qui se pose donc aux gestionnaires de droits de propriété intellectuelle est de savoir si la protection de marque en Afrique doit suivre les schémas classiques que nous avons en Europe et dans les autres pays occidentaux ou, au contraire, si des ajustements sont nécessaires et, le cas échéant, lesquels.

Du fait du taux important de personnes qui ne savent pas lire, le nom d'une marque n'est pas, pour près de la moitié de la population adulte, un élément identifiant le produit. C'est donc le visuel du produit qui joue ce rôle d'identifiant de la marque ; ce visuel peut être le logo qui accompagne le nom mais cela peut aussi être le décor du produit, une ambiance de couleurs, un style d'écriture, etc.

Il découle de ce qui précède qu'il faut donc particulièrement protéger en Afrique les décors des produits et, si des choix doivent être faits notamment pour des raisons de budget, faire porter ses efforts plus sur la partie figurative que verbale.

Ceci est d'autant plus importants que les propriétaires de marques ont parfois

l'impression que les décisions judiciaires locales sont teintées de subjectivisme voire de préférence locale. Ce n'est pas forcément faux mais il faut aussi dire que les décisions découlent parfois d'une non prise en compte de ces particularismes locaux. En clair, dans un monde judiciaire africain qui est encore en construction, savoir tenir compte de ces particularismes locaux et poser le problème en ayant circonscrit de manière simple les questions est aussi un moyen de réduire ce risque de « subjectivisme ».

■ CONCRÈTEMENT, COMMENT FAUT-IL DÉPOSER ?

Il existe, de ce point de vue, 3 alternatives possibles : le dépôt verbal, le dépôt figuratif et la combinaison des deux (soit semi-figuratif).

Généralement, ceux qui souhaitent se mettre dans le sillage d'un produit connu vont chercher à reprendre l'esprit d'une marque et non la lettre. Étendre uniquement la protection de sa marque verbale en Afrique est donc sans aucun doute une mauvaise décision car elle fera dépendre la protection contre ces parasites d'actions en concurrence déloyale qui, déjà complexes dans nos pays et sujettes à aléa, sont très compliquées à mettre en œuvre quand déjà elles sont possibles juridiquement.

Il est donc souhaitable de réduire cette incertitude et mettre les juges qui auraient statuer dans un cas d'imitation, face une

situation simple où un droit clairement identifié et protégé est purement et simplement repris. En conséquence, le dépôt d'une marque semi-figurative présente des risques d'aléas judiciaires puisqu'elles peut faire dépendre la protection de la partie figurative de la présence ou non d'un signe verbale proche. Or, souvent les parasites trouvent un nom différents qu'ils collent sur un visuel identique ou quasi identique.

■ IL FAUT RETENIR

La protection des marques en Afrique est différente de ce que nous connaissons des pays occidentaux en ce que la copie porte plus souvent sur les éléments figuratifs que verbaux. L'expérience des tribunaux locaux montre qu'il faut éviter d'attaquer une reprise d'un décor de packaging sur la base d'une marque complexe car la présence d'éléments (notamment verbaux) peut empêcher le succès de l'action en contrefaçon.

■ IL FAUT DONC

- protéger son logo seul en priorité (et donc dissocier la protection du nom, éviter le dépôt de marques trop complexes)
- penser aux autres éléments du décor d'un produit, d'un magasin, d'un service et réfléchir à une protection additionnelle

Franck Soutoul

associé fondateur INLEX Africa, groupe INLEX IP Expertise

Découvrez Marrakech avec Air France

3 vols par semaine au départ de CDG 2E
et jusqu'à 6 vols hebdomadaires du 18 juillet au 3 septembre 2017

AIRFRANCE 

Bird & Bird est un cabinet d'avocats international de premier plan qui, grâce à son réseau de partenaires locaux, peut vous accompagner efficacement dans vos projets.



Bird & Bird est un cabinet de plus de 1 300 avocats répartis à travers 28 bureaux en Europe, au Moyen-Orient et en Asie, qui a la capacité d'agir efficacement, offrant à ses clients un service parfaitement adapté, combinant une expertise locale et une capacité d'action mondiale.

Bird & Bird est un cabinet d'avocats international bien connu pour son expérience en Afrique, et en particulier au Maghreb. Avec des clients provenant de plus de

vingt pays africains, dans des domaines aussi variés que l'énergie, les mines, l'eau et les télécommunications, nous avons développé une expertise unique combinant une connaissance approfondie des réglementations locales avec une maîtrise complète des enjeux régionaux.

Notre approche repose d'abord sur les nombreux partenariats noués avec des cabinets locaux et qui sont mis en œuvre tant au stade du développement du dossier que à celui de son traitement. Nous

misons sur la mixité de nos équipes et partageons une approche philosophique de transfert du savoir et de l'investissement dans le développement du tissu économique et social du continent. Nous avons également conclu plusieurs partenariats académiques avec des écoles de commerce et universités de premier plan comme c'est actuellement le cas avec deux des meilleures écoles de commerce d'Afrique francophone, l'ISCAE de Casablanca et l'IAM de Dakar.



Life is Magnifique in Casablanca!

WWW.SOFITEL.COM  



« Il faut s'acclimater à la culture locale du business »

Installé depuis plus de dix ans au Maroc ce chef d'entreprise belge a développé son activité et devenu leader du marché.

Jean Pierre Hallaux est arrivé au Maroc sur un coup de cœur : il a épousé une Marocaine, ensemble ils ont décidé de créer Ovaltrade.

Aujourd'hui l'entreprise compte six salariés. Commercialisant seulement des revêtements adhésifs au départ (décor bois, dessins etc...), l'entreprise a commencé à distribuer des stickers pour enfants (à l'effigie des héros de Marvel, Disney, Winnie l'Ours) : « un produit qui n'existait pas au Maroc », commente ce natif de Louvain en Belgique. Depuis six ans, ils distribuent aussi du papier-peint « qui avait totalement disparu au Maroc depuis 30 ans » et des fresques murales grands formats (4X2,70 mètres)

UNE CONNAISSANCE FINE DU MARCHÉ EST ESSENTIELLE

Une connaissance fine du marché est essentielle, estime le dirigeant. Dans son métier, le marché est tout petit, mais Ovaltrade a réussi à s'imposer comme le leader : « Il y a 30 millions d'habitants au Maroc, mais 22 millions n'ont pas les moyens ou ne voient pas l'intérêt de s'équiper en papier-peint. » Ovaltrade décide donc de cibler les grandes surfaces de bricolages : il existe aujourd'hui une trentaine de points de ventes GSB sur tout le territoire, Ovaltrade est leur distributeur exclusif. Les drogueries de quartier font aussi partie des points de vente qui proposent leurs produits.

« Les Marocains sont pragmatiques, voire familiers du système D. Le protectorat a laissé ici aussi une influence avec une certaine mentalité cartésienne : du coup j'ai retrouvé une manière de travailler qui existe en Belgique », explique-t-il. Reste que certaines spécificités ne doivent pas être ignorées : « il est nécessaire d'accompagner le client dans toutes les démarches et il faut être capable d'an-

ticiper tous les problèmes qui peuvent émerger. » Ainsi pour un client, Jean Pierre Hallaux peut se trouver en position de choisir les produits, fixer les prix de vente au client final, s'occuper du merchandising etc... »

Le système bancaire est le maillon faible des relations commerciales au Maroc

Une plus grande flexibilité s'impose aussi : « il faut accepter de financer les clients sur une longue durée : de quatre à six mois contre moitié moins en Europe. » Avec des délais de paiement plus courts chez les fournisseurs qui sont en Europe, ce décalage doit être pris en compte et peut-être compliqué à gérer. D'autant que selon le dirigeant : le système bancaire est le maillon faible des relations commerciales au Maroc : « Elles ne sont pas performantes. Les cartes de crédits marchent de façon aléatoire, les relevés bancaires n'affichent pas toutes les transactions sauf en fin de mois. » Ce constat a poussé Jean -Pierre Hallaux à toujours avoir un plan B en matière de financement. Le crédit répond aussi à des critères différents. « Concernant les prêts, peu importe le projet bon ou pas, ce qui compte c'est la garantie : immobilière ou financière, » commente-t-il.

Face à toutes ces spécificités : le plus important est la souplesse : « Je connais des entrepreneurs qui sont repartis car ils étaient trop formatés « Europe » : il faut accepter de s'adapter, s'acclimater à la culture locale du business, être humble, ça ne marchera pas en forçant. »

Il faut accepter de s'adapter, s'acclimater à la culture locale du business, être humble, ça ne marchera pas en forçant.



Jean Pierre Hallaux
Fondateur d'Ovaltrade

Le côté « flou artistique », ne doit pas être vu de façon exclusivement négative : « Cela entraîne beaucoup de stress, mais en même temps il y a cette capacité à toujours trouver des solutions. C'est la même chose pour le rapport au temps qui est plus élastique. On peut se permettre d'être en retard, moins stressé par rapport aux délais. »

Trouver les bons partenaires commerciaux est essentiel, même si les tarifs sont très attractifs au Maroc, aller vers le soi-disant moins cher n'est pas forcément le bon choix, notamment lorsque l'activité implique importations, transport, stockage : « Un bon transitaire, si cela fonctionne bien avec lui, il faut lui rester fidèle et ne pas hésiter à mettre le prix pour une performance logistique. Beaucoup de choses ne sont pas trop chères, on a vite fait de le considérer comme une aubaine, mais finalement c'est là que les problèmes surgissent. »

Fort de dix ans d'expérience, leader du marché, avec des projets de développements qui ne manquent pas, Jean-Pierre Hallaux est satisfait d'avoir sauté le pas et quitté sa carrière en Belgique : « Si c'était à refaire je n'hésiterais pas, beaucoup de personnes arrivent et saisissent des opportunités. Les grands projets immobiliers qui se multiplient lancés par grands groupes, sont très prometteurs. »

Stéphanie Wenger

« Là où les grands comptes sont présents, Akka est présent »

Interview d'Hicham El Hadi, Directeur général d'Akka Technologies Maroc



Comment s'est déroulé votre implantation au Maroc ?

Elle remonte à 2005 quand le groupe Akka Technologies a acquis une société d'ingénierie au Maroc, qui avait une toute petite équipe. La société a ensuite été développée. Je suis arrivé récemment à la tête de la filiale marocaine [en avril 2016, NDLR], mais le choix de venir au Maroc s'est certainement fait car il y a une proximité géographique, culturelle, horaire. Et ce type d'implantations se fait aussi souvent car l'on a déjà une relation de confiance avec des partenaires locaux, qui incite à démarrer l'activité sur place.

Akka Technologies Maroc vient de terminer sa restructuration. Que s'est-il passé ?

Nous dépendions beaucoup de nos clients. Quand des clients décidaient brutalement d'arrêter leurs commandes, cela provoquait des baisses de charge qui engendraient une situation sociale compliquée. La filiale marocaine n'anticipait pas.

Aujourd'hui, le climat est beaucoup plus sain grâce au travail d'Isabelle Bernard-Guèle [qui a précédé Hicham

El Hadi au poste de directrice générale]. Désormais, chaque recrutement effectué au Maroc est précédé d'un engagement de la direction France. Les recrutements sont devenus plus cohérents.

Par ailleurs, nous avons réorganisé nos activités pour que chaque entité soit autonome. Avant, il y avait une seule société. Désormais, je gère les activités du groupe Akka Maroc, qui réunit quatre sociétés : Akka IS (Informatique et système), Akka Trans Africa (automobile), Matis Tech Maroc (aéronautique), et Akka gestion qui regroupe les fonctions support. Et je reporte au PDG en France.

Pour sa politique d'industrialisation, le Maroc a décidé de développer un certain nombre d'écosystèmes industriels. Cherchez-vous à vous positionner sur ceux-ci ?

Nous voulons accompagner cette politique d'industrialisation. Maintenant que nous nous sommes consolidés, nous allons nous atteler au business développement. Nous allons d'abord développer les activités existantes. Il y a l'informatique, pour laquelle il y a des besoins importants au Maroc et que nous allons développer prioritairement. Les secteurs de l'aéronau-

tique et de l'automobile également, où nous allons d'ailleurs chercher des synergies.

Nous avons d'autres pistes, notamment les télécoms avec l'arrivée d'Orange avec qui nous travaillons en France. Ou encore les transports, où Alstom a remporté beaucoup de marchés au Maroc. Nous regarderons aussi du côté des énergies renouvelables.

Souhaitez-vous vous développer sur le marché local ?

Pour Akka IS, nous voyions le Maroc uniquement comme une implantation pour la sous-traitance. Nous allons voir s'il y a des opportunités sur le marché local. Nous avons eu ponctuellement, dans le passé, des contrats avec des grands comptes.

Là où les grands comptes sont présents, Akka est présent. Pour l'automobile, il y a 1000 raisons d'être au Maroc, notamment la présence de Renault et de PSA. Pour l'aéronautique, nous étions dans une logique de sous-traitance mais nous allons nous développer localement notamment avec l'arrivée annoncée de Boeing.

Quelles sont les difficultés propres au marché marocain ?

J'ai relevé, depuis que je suis arrivé, qu'il peut y avoir une méconnaissance des logiques comptables et fiscales. Il faut être accompagné par un cabinet bien ancré au Maroc, à qui l'on peut faire confiance. Cela permet de s'y retrouver dans la réglementation, mais aussi pour l'optimisation. Ensuite, il faut faire attention au droit du travail, qui est largement inspiré de la loi française mais qui est souvent plus restrictif. Là aussi, un conseil juridique est indispensable. Par ailleurs, un problème récurrent au Maroc réside dans les délais de paiement. Ils sont très peu encadrés, par rapport à la France.

Rémy Pigaglio

« Le Maroc est le pays le plus intéressant où se développer dans la région. »

Interview de Jérôme Mouthon, PDG de Buzzeff

Depuis quand êtes-vous implanté au Maroc ?

C'est en 2006 que j'ai décidé d'inscrire mon quotidien de travail au Maroc. J'ai développé mon activité marocaine et j'ai commencé à vendre des sites web au Maroc. J'avais depuis 2006 un groupe de trois entreprises. Je l'ai vendu en 2009 et j'ai créé Buzzeff en imaginant quelque chose de totalement différent : prendre une licence technologique française, la mettre en place au Maroc et la développer dans toute la région (en créant un bureau à Dubaï). Je me suis dit que le Maroc pouvait être un tremplin pour chercher du business à l'étranger. Car si j'ai pu le faire au Maroc, qui est un pays difficile, je peux le faire ailleurs. J'ai donc pris la licence de Teads pour toute la région Moyen Orient et Afrique, en les faisant entrer dans mon capital.

En quoi consiste l'activité de Buzzeff ?

La technologie de Teads consiste à diffuser et monétiser de la vidéo publicitaire au coeur des articles de presse en ligne.

Pourquoi considérez-vous le Maroc comme un pays difficile ?

Car les mentalités pour faire du business sont compliquées. Avant de faire ou non une vente, il faudra prendre cinq rendez-vous avec le client, alors qu'en France on vous dira dès le premier rendez-vous qu'on est intéressé ou non. La culture est différente, elle est plus méditerranéenne, on discute plus avant d'agir. Par ailleurs, il y a des problèmes de délais de paiement. Cela a tué plus d'une entreprise au Maroc. Beaucoup de Français se disent que le Maroc est un eldorado, mais si on ne dispose pas des bonnes connexions, c'est compliqué.

Quels sont les atouts du pays ?

La qualité de vie y est exceptionnelle, en particulier pour une famille. Il fait beau 9 ou 10 mois par an. Les Marocains sont hyper accueillants, sympathiques, chaleureux. Au niveau professionnel, les gens sont très accessibles : il est très facile de rencontrer un grand chef d'entreprise ou un ministre, ce qui ne veut toutefois pas dire que l'on peut tout de suite faire du business.

C'est un marché prometteur ?

Aujourd'hui, c'est la crise. Nous y sommes rentrés trois ans après tout le monde, et nous en sortirons aussi trois ans après tout le monde. Mais pour moi, dans la région, c'est le pays le plus intéressant à développer. Les infrastructures techniques sont excellentes, il y a une très bonne charte de l'investisseur étranger, il est facile de sortir son argent. Les gens paient tard, mais il n'y a pas tellement d'impayés. Et il y a énormément de choses à faire dans le pays. Buzzeff est tourné vers l'Afrique. Pourquoi avoir choisi le Maroc comme base ? Il y a au Maroc une tendance à aller vers l'Afrique, donc nous la suivons. Le bureau du Maroc s'occupe de l'Afrique francophone et le bureau de Dubaï s'occupe de l'Afrique anglophone. La réalité, c'est qu'on ne voyage pas en Afrique à partir du Maroc, on fait des affaires au téléphone, alors qu'on se déplace à partir de Dubaï. Le marché de l'Afrique anglophone est beaucoup plus important, avec le Nigeria, le Kenya... En Afrique francophone, à part la Côte d'Ivoire, ce sont de petits marchés. Mais il se passe quelque chose en Afrique, il y a plein de choses à faire, mais pas tout de suite. Il faut occuper le terrain.

Rémy Pigaglio

MAISON-MÈRE À MARSEILLE



COMMISSIONNAIRE DE TRANSPORT

AGENTS À TRAVERS LE MONDE



BASSIN MÉDITERRANÉEN
MOYENT-ORIENT - ASIE - AMÉRIQUES

SIÈGE SOCIAL À CASABLANCA



TRANSPORTS INTERNATIONAUX

NOS COORDONNÉES AU MAROC :
119 Av. des FAR - Espace SOFIA,
2^{ème} étage, Bureau A2 - CASABLANCA
Tél : +212 (0) 522 44 77 29/28
commercial@dec-international.net

VOTRE SPÉCIALISTE DU TRANSPORT MULTIMODAL DE BIENS INDUSTRIELS

PRODUITS MANUFACTURÉS - PROJECT CARGO - MATIÈRES DANGEREUSES - COLIS LOURDS

Pour toutes vos expéditions en groupages, conteneurs complets, lots conventionnels, empotages personnalisés, de matériels roulants, stockage et manutention, nous mettons à votre service :

RIGUEUR ET EXPERTISE

RETOUR D'INFORMATIONS ET SUIVI

UN INTERLOCUTEUR DÉDIÉ

DES SOLUTIONS DE TRANSPORT ADAPTÉES

RÉACTIVITÉ COMMERCIALE

Tour d'horizon des opportunités en région

Casablanca cœur économique en pleine mutation



La capitale économique marocaine se donne enfin les moyens de son ambition. Le conseil de la région Casablanca-Settat a adopté le 6 mars dernier un plan de développement régional (PDR) doté de 115 milliards de dirhams (11 milliards d'euros) pour 160 projets de développement. Transports, santé, innovation, déchets... Le PDR doit mettre en œuvre les nouvelles compétences des régions marocaines issues de la réforme historique de 2015.

Casablanca se rêve en métropole mondiale, ou au moins régionale à l'échelle de l'Afrique du Nord et de l'Ouest. La région représente déjà le tiers du PIB marocain. Depuis une petite dizaine d'années, les projets structurants se multiplient, dont le plus emblématique est le tramway. Une deuxième ligne est actuellement en construction. Routes, gares, jardins, théâtre... La ville blanche est un chantier à ciel ouvert. Dernier en date : la réhabilitation de la corniche attenante à la mosquée Hassan II et au nouveau quartier d'affaires de la Marina.

La ville est incontournable pour les investisseurs étrangers, même si Tanger ou

Rabat-Kénitra lui offrent désormais une concurrence sérieuse. Services et offshoring sont les activités historiques privilégiées par les entreprises étrangères mais la nouvelle stratégie industrielle du pays change la donne. Si Tanger et Rabat-Kénitra sont associées à l'automobile, Casablanca l'est à l'aéronautique. À deux pas de l'aéroport, la zone franche Midparc de Nouaceur inaugurée en 2013 attire les équipementiers avec l'usine Bombardier comme navire-amiral. Autre poids lourd, l'américain Eaton, déjà présent au Maroc, qui a inauguré une nouvelle usine l'an dernier à MidParc. La première tranche de 65 ha serait déjà à moitié remplie.

Autre zone phare de la capitale économique, qui est en pleine montée en puissance : Casablanca Finance City. A la fois zone d'activités et label, elle a pour ambition de faire de Casablanca le principal hub financier de l'Afrique. Des exonérations fiscales sont prévues pour les entreprises labellisées, qui sont aujourd'hui une centaine. Casablanca serait déjà la première place financière d'Afrique, selon le Global Financial Centres Index.

Région de l'Oriental future porte d'entrée Nord-Est du pays

Frontalière de l'Algérie, tout au Nord du pays, la région de l'Oriental a longtemps souffert de son enclavement et du délaissement par l'État. « Désormais, l'autoroute nous relie au reste du royaume, la rocade méditerranéenne relie Nador à Tanger, nous avons un aéroport international, et le port de Nador West Med va bientôt nous connecter au reste du monde », assure Ikhlas Nerzaq, responsable du marketing territorial au centre régional d'investissements d'Oujda, capitale de la région. Aujourd'hui, l'économie régionale est dominée par l'agriculture et le tourisme.

La région, qui comptait pour 4,7 % du PIB en 2014, est traditionnellement productrice de fruits et légumes. En 2010, l'Agropôle de Berkane a été créé dans l'optique d'attirer les entreprises d'agro-business. De son côté, l'activité touristique se concentre sur les stations balnéaires du littoral, fréquentées surtout par les Marocains.

Les travaux de Nador West Med vont débiter cette année, pour une exploitation vers 2022. Le projet pourrait modifier radicalement l'économie de la région. « C'est un port gigantesque, qui sera le pendant de celui de Nador, comme l'est Tanger Med pour Tanger, explique Ikhlas Nerzaq. Tanger Med fonctionne aujourd'hui à plein régime, donc l'idée est d'attirer l'activité vers Nador et d'assurer la logistique sur place ».



Rabat-Salé-Kénitra un futur dans l'automobile

Sage voisine de Casablanca, beaucoup plus politique qu'économique, la capitale Rabat et sa région tirent de plus en plus leur épingle du jeu. Le succès de Technopolis, une zone d'activités lancée au milieu des années 2000, a permis d'attirer des entreprises de service sur 107 ha. Une extension de la zone vient d'ailleurs d'être lancée.

Mais c'est désormais vers Kénitra que tous les yeux sont tournés, située à 50 kilomètres au Nord de Rabat. La ville, qui sera reliée l'an prochain à Tanger en TGV, est sur le point d'accueillir une usine PSA qui devrait produire à terme 200 000 véhicules. Un méga-projet, dont la construction vient de débiter, qui va créer tout un écosystème autour de lui, en particulier dans la zone franche Atlantic Free Zone qui l'accueille. Un port en eau profonde est aussi prévu.

« À Kénitra et dans sa région, il y a beaucoup de main d'œuvre disponible et abordable, contrairement à Tanger [où se situe l'usine Renault] où la main d'œuvre



est chère, tout comme la location. Mais il faudra former cette main d'œuvre », anticipe Jean Lacharme, délégué à Rabat de la Chambre française de commerce et d'industrie au Maroc (CFCIM) et patron de l'entreprise Allplast.

Au cœur de la capitale, comme à Casablanca, les projets structurants se

multiplient. Deux lignes de tramway sillonnent désormais la ville, un grand théâtre est en train d'être construit, sans compter les projets routiers, la gare TGV... Un plan de développement régional devrait être adopté dans les prochains mois et préciser l'avenir de la région Rabat-Salé-Kénitra.

Région Sousse-Massa (Agadir) la dynamique de la pêche et du tourisme

La région est surtout connue des touristes français. Contrairement aux autres villes stars du Maroc au passé souvent prestigieux, Agadir présente un intérêt touristique avant tout pour ses longues plages de sable. Agadir a enregistré 4,2 millions de nuitées touristiques en 2016. Les Français sont les visiteurs les plus fidèles après les Marocains eux-mêmes.

Tout près d'Agadir, la petite localité de Taghazout constitue le futur touristique de la région. Tirant parti de l'engouement des surfeurs du monde entier pour la région, la zone va accueillir de nombreux hôtels et résidences. Au point même que de nombreux surfeurs s'inquiètent de la défiguration de la zone. Les promoteurs et la région devront prouver qu'ils peuvent développer les lieux tout en respectant l'environnement.

« Taghazout est un projet haut de gamme. Pour le moment, le Hyatt et un complexe de surf ont ouvert, et trois autres unités hôtelières sont en construction », décrit Frédéric Faillières, délégué régional de la CFCIM et directeur au Maroc de Maisadour. À Agadir même, le parc hôtelier est plutôt vieillissant. « Il y a un grand plan touristique et la moitié du parc hôtelier doit être rénové », explique Thierry Faillières.

A côté du tourisme, la région Sousse-Massa, qui représente 6,6 % du PIB marocain, est avant tout dominée par l'agriculture. Les fruits de ses vergers sont d'ailleurs exportés en masse vers l'Europe et la zone accueille aussi de plus en plus d'activités liées à la pêche. Symbole de cette évolution, la création du Parc Haliopolis dédié aux activités de transformation des

produits de la mer, sur 76 ha à laquelle est collée une zone Agropôle de 74 ha. Le français Massilly, spécialiste de l'emballage métallique, vient de s'y installer. La zone est censée tirer parti des eaux particulièrement poissonneuses au large du Sahara, vers Laayoune et Dakhla.

« Il faut aussi préciser que nous avons ici la meilleure main d'œuvre du Maroc. Les Soussis sont connus pour leur force de travail, leur force de commerce », indique Thierry Faillières, qui précise aussi que de nombreux appels d'offres sont lancés dans le cadre du plan de développement régional qui vient d'être adopté.

Rémy Pigaglio

ENR : le vent en poupe

Les ambitions du Royaume dans le domaine des énergies renouvelables attirent les grands groupes, mais les autorités veulent aussi que des acteurs plus modestes puissent avoir une place.

Au début du mois d'avril, le roi Mohamed VI a inauguré la 4^{ème} centrale du plan solaire Noor à Ouarzazate, la seule unité photovoltaïque de ce complexe est d'une capacité de 72 MW. Les autres centrales du site exploitent le solaire à concentration, une technologie qui permet de stocker de l'énergie durant plusieurs heures. Aujourd'hui seule Noor I est achevée et en capacité de fonctionner, elle fournit 160MW. A terme, l'ensemble du site produira 580 MW. Le programme est appuyé par des fonds européens (Union européenne, BEI, AFD, KfW...).

En terme d'énergies renouvelables, les ambitions marocaines sont à la mesure des performances de Noor. A l'horizon 2030, le royaume escompte que 52% de son mix électrique sera fourni par les énergies renouvelables. D'autres grands projets sont déjà en service ou en préparation mais pour atteindre cet objectif, les autorités cherchent depuis plusieurs années à impulser une tendance globale, au delà des parcs éoliens de taille ou des grandes centrales. Des programmes nationaux comme celui des « Mosquées vertes » qui prévoit l'installation de dispositifs pour l'efficacité énergétique sont aussi dans le viseur d'investisseurs internationaux : Engie, déjà acteur du secteur des ENR au Maroc (le parc éolien de Tarfaya) a remporté avec le marocain RIO, la réalisation de 36 d'entre elles. Ahmed Baroudi est directeur général de la Société d'investissements énergétiques, une société publique, et l'un des pilotes financiers du secteur : « Il y a de la place

pour tout le monde, les grands groupes comme les PME. Par exemple à Taroudant une centrale solaire est développée avec une PME française. Elle alimentera les installations d'une coopérative laitière. C'est un beau projet. » La PME en question est la société Luxel, installée à Perpignan. La centrale de 4MW pourra à terme contribuer à produire 14 MW. Un des objectifs de la SIE est justement de faciliter l'entrée des acteurs dans le marché marocain des énergies renouvelables.

Nous sommes un catalyseur dans le marché: on innove à travers la création de nouveaux dispositifs.

« Nous sommes un catalyseur dans le marché: on innove à travers la création de nouveaux dispositifs. On ne lance pas de projets d'investissements importants sans avoir de modèle économique, explique Ahmed Baroudi et c'est toute la difficulté: les penser en amont, faire cette ingénierie financière, lancer des pilotes pour valider des modèles. Puis on l'aménage de manière à sécuriser sa répliquabilité. Nous sommes au côté des investisseurs privés au démarrage puis nous avons vocation à nous retirer lorsque deux conditions sont réunies: il existe suffisamment d'initiatives privées et il y a une juste appréciation du risque commercial. Il faut que le marché fonctionne tout seul. »

A Marrakech, PEPS (Pour et Par le soleil) encore en phase de test démarrera en juin sa première production. Cette société produit du charbon à partir de déchets grâce à un procédé de pyrolyse. La société NST basée en Guadeloupe qui a développé le procédé s'est associée à un partenaire marocain (Impérium holding) Le site aura à terme une capacité de traitement de 54 tonnes par jour et pourra générer jusqu'à 2,4 mégawatts d'électricité. L'entreprise a déjà signé un contrat avec Derichebourg, la société de collecte des déchets de la ville ocre qui a accueilli la dernière COP. L'avantage de la solution réside aussi dans la dépollution de l'eau et de l'air, possible grâce au charbon actif.

Autre dispositif, lancé par la MASEN, l'agence marocaine des ENR, le « cluster solaire » veut accompagner les entrepreneurs du secteur. Parmi les appuis offerts par la plateforme: identification d'opportunités, carnet d'adresses, recherche de ressources financières ou de formation etc... Hanane Zebri, chargée du marketing pour PEPS revient sur cette expérience: « Nous avons rencontré une belle dynamique, et il a été facile de négocier avec les différents interlocuteurs, comme par exemple le réseau de distribution d'électricité. » Au delà des villes marocaines, la société compte bien faire du royaume un marchepied pour un rayonnement sur le continent. C'est aussi tout l'intérêt de s'ancrer au Maroc: « Nous avons la volonté d'exporter ce procédé en Afrique », commente-t-elle.

Stéphanie Wenger



« Le Maroc doit se doter d'un système de labellisation basé sur les normes internationales »

Depuis la Cop 22 qui s'est tenue fin 2016 à Marrakech, le Maroc a lancé une ambitieuse politique en faveur des énergies renouvelables, ainsi qu'en témoigne le magazine Enjeux dans une interview du Directeur de l'Institut marocain de normalisation, Abderrahim Taïbi qui affirme vérifier que le pays a fait le pari d'un développement durable, respectueux de l'environnement.

Entre 2010 et 20120, près de 2000 MW solaires auront été ajoutés grâce à la construction de mégacentrales recourant aux technologies du solaire thermique à concentration (CSP). Sur le site d'Ouarzazate, la centrale CSP, Noor I est opérationnelle depuis 2016. Noor II et Noor III, en construction seront prêtes en fin d'année ou début 2018.

Si les premiers appels d'offres ont privilégié les technologies du solaire thermique, il s'agit aujourd'hui de développer d'autres procédés ou technologies issues du photovoltaïque pour produire de l'électricité.

PLACE À LA RECHERCHE ET AU DÉVELOPPEMENT

Une loi sur l'efficacité énergétique a été adoptée. Il existe maintenant des clusters solaires, un centre de formation aux métiers des énergies renouvelables. Tout pour stimuler l'intérêt des énergéticiens, industriels, importateurs d'équipements et tous les acteurs économiques concernés par le développement de cette filière.

Jusqu'à maintenant, le Maroc était absent de l'élaboration des normes solaires internationales. Il entend aujourd'hui jouer un rôle, poussé dans cette démarche par les besoins spécifiques des régions du Sud et de l'Afrique, s'étant rendu compte que la technologie et donc les normes devaient être testées et adaptés sur place en fonction des radians de température. Les modules photovoltaïques ont une durée de vie très différente dans les pays du Nord et du Sud.



AUJOURD'HUI UNE CENTAINE DE NORMES MAROCAINES SONT HOMOLOGUÉES

concernant le photovoltaïque, le thermosolaire, les normes d'essai, les équipements. Les ministères et administrations du secteur sont concernées en premier lieu, mais pas seulement. Le sont aussi les industriels et équipementiers qui vont y trouver un nouveau marché. Aujourd'hui, la fourniture d'équipements solaires destinés aux particuliers n'est pas du tout maîtrisée et le marché est inondé de produits provenant du sud-est asiatique dont il ne maîtrise pas la qualité. Cela a des conséquences sur la qualité du produit et aussi sur l'environnement.

Mais les autorités manquent d'expérience. Jusqu'à maintenant les Allemands ont été les seuls à aider au développement de l'infrastructure de normalisation pour la filière solaire au Maroc et dans la sous-ré-

gion. C'est pourquoi le Maroc participe à un projet régional pour le Maroc, soutenu par le PTB, un laboratoire allemand de métrologie et d'essais pour viser une label qui permettrait d'aider l'acheteur à faire la distinction entre les produits de bonne qualité et les autres, un label qui permettrait aussi de contrôler les importations. « Il est évident » commente le directeur de l'Imanor « que si vous êtes formés dans un organisme de labellisation allemand, vous serez influencés par la culture et l'école allemandes. L'Allemagne gagne en influence, c'est clair, comparé à la France, l'Espagne ou la Grande-Bretagne qui sont absentes de ce créneau ». Et Abderrahim Taïbi d'ajouter « A nos yeux, la France ne s'intéresse pas suffisamment au développement de l'infrastructure de normalisation dans la filière solaire au Maroc. C'est dommage au regard des liens économiques forts entre nos deux pays.

Nicole Hoffmeister, d'après le magazine Enjeux



ENSEMBLE, ACCÉLÉRONS VOTRE DÉVELOPPEMENT À L'INTERNATIONAL

**Export & Associés répond aux attentes des entreprises exportatrices
et combine systématiquement un accompagnement total :**

- La meilleure compétence à chaque étape de la démarche Export,
 - La définition stratégique et le plan d'action,
 - Un soutien opérationnel durable et engagé.

Export & Associés, ensemblier de compétences, fédère :

- Les savoir-faire de vos équipes,
 - Les ressources du Groupe Classe Export,
 - Les expertises sectorielles et les expertises pays
- des meilleurs développeurs et prestataires implantés à l'étranger.

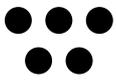


EXPORT & ASSOCIÉS

PREMIER ACCÉLÉRATEUR PRIVÉ DE DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL

export-associés.com
+33 (0)4 72 59 10 10





Wallonia.be

EXPORT
INVESTMENT

CLASSE
EXPORT



4 & 5
JUN 2018

WALLONIA EXPORT DAYS

AVEC LA
PRÉSENCE DES
92
ATTACHÉS
ÉCONOMIQUES
& COMMERCIAUX
DE L'AWEX EN
BUSINESS DAYS

AULA MAGNA
LOUVAIN-LA-NEUVE

Inscription sur

#WExD18

www.wallonia-export-days.be

Réforme des aides wallonnes, Désormais simples et rapides

Les aides wallonnes aux créateurs d'entreprise et aux entrepreneurs wallons, désormais nommées chèques-entreprises, sont simplifiées et digitalisées en un guichet unique. Ce qui change ? Plus de lisibilité, de simplicité et de rapidité!

Entre 2000 et 2014, le nombre d'entreprises en Wallonie a augmenté de 44 %, soit la création de près de 31 000 entreprises. Cette situation positive engendre des défis importants pour la Région wallonne. Il s'agit de doper la croissance de ces entreprises, d'augmenter leur taille moyenne et de continuer à susciter la création d'autres. Le Small Business Act wallon 2015-2019 a pour ambition de simplifier, clarifier et améliorer la lisibilité des procédures et les démarches pour les aides publiques. L'objectif est de rendre l'administration wallonne plus proactive vis-à-vis de l'entrepreneur.

■ GUICHET UNIQUE POUR LES CHÈQUES-ENTREPRISES

Depuis mars 2017, les aides à la formation, au conseil et au coaching, dédiées aux créateurs d'entreprise et aux entrepreneurs wallons sont simplifiées et digitalisées en un guichet unique. Dédiées à soutenir la création d'activité, l'innovation, la croissance et l'internationalisation, ces aides sont désormais nommées les « chèques-entreprises » et rassemblées dans un portefeuille intégré accessible via le portail :

www.chèques-entreprises.be.

Ces aides visent à promouvoir l'entrepreneuriat ou la croissance. Elles doivent

apporter de la valeur ajoutée à l'économie wallonne, notamment en matière de création ou de maintien d'emplois, de développement de la production de biens et services, et d'innovation. Ces chèques-entreprises permettent de financer des prestations liées aux besoins du créateur d'entreprise ou de l'entreprise, selon son degré de développement et de maturité : création d'activité, innovation, digitalisation, internationalisation ou transmission. Ce nouveau dispositif d'aides intègre, et dans certains cas remplace, d'anciens mécanismes tels que les chèques-formation à la création d'activités, les bourses de pré-activité, les bourses d'innovation, les primes aux services de conseil, les primes à l'intégration de l'e-business, les chèques technologiques, les chèques propriété intellectuelle, les audits énergétiques, ou les aides à la transmission d'entreprise.

■ COMMENT S'EFFECTUE LE PAIEMENT DES PRESTATAIRES ?

Via un portefeuille électronique. Ce moyen de paiement dématérialisé sert à rémunérer, via des chèques électroniques, les services effectués par des prestataires en vue de promouvoir l'entrepreneuriat ou la croissance.

Attention toutefois, toutes les aides aux entreprises de Wallonie ne sont pas gérées par le dispositif chèques-entreprises. Celles qui ne sont pas comprises dans ce portefeuille restent accessibles par le même biais qu'auparavant.

■ VISER L'EXCELLENCE OPÉRATIONNELLE

Dédiées à soutenir la création d'activité, l'innovation et la croissance des entreprises wallonnes, les aides à la formation, au conseil et au coaching sont donc désormais rassemblées dans un portefeuille de chèques-entreprises thématiques. Ces chèques permettent de financer des prestations liées au besoin de l'entreprise, à son degré de développement et de maturité, qu'elle soit en phase de création, de croissance ou de transmission. Le développement d'une entreprise passe par l'excellence opérationnelle des processus à tous niveaux et l'amélioration de ses performances concerne l'ensemble des acteurs, personnel, clients, fournisseurs, partenaires et actionnaires. Pour vous aider à améliorer les performances de votre entreprise, la Wallonie propose un chèque excellence opérationnelle pour soutenir des prestations de type conseil, formation ou coaching.

CALENDRIER

La simplification des aides à la formation, au conseil et au coaching s'effectue en plusieurs étapes.

Depuis mars 2017, trois catégories de chèques-entreprises sont activables en ligne sur base d'un processus entièrement numérisé. Ce sont les chèques excellence opérationnelle, aide à la consultance stratégique et aide à la transformation digitale et à la cyber-sécurité.

Depuis avril 2017, les chèques technologiques, propriété intellectuelle, conseils à la création d'entreprise et transmission sont disponibles.

Depuis mai 2017, c'est au tour des chèques pour de la consultance stratégique, du coaching à la création d'entreprise, d'aide au développement international.

En juillet 2017, les chèques formation à la création d'entreprise et les chèques énergie seront digitalisés.

QUI PEUT BÉNÉFICIER DE CE CHÈQUE ?

Une PME, à savoir une entreprise occupant moins de 250 personnes avec un chiffre annuel inférieur à 50 millions d'euros ou un total de bilan n'excédant pas 43 millions d'euros. Ou une mini-entreprise, c'est-à-dire une entreprise de moins de 10 personnes avec un chiffre d'affaires annuel ou un bilan annuel n'excédant pas 2 millions d'euros. Ou encore une société starter, soit une entreprise immatriculée à la Banque-Carrefour des Entreprises (BCE) depuis moins de 5 ans, non-issu d'une concentration - à l'exclusion des entreprises ayant repris des activités exercées précédemment par une autre entreprise. Ou encore une entreprise en trajectoire de croissance, qui porte un projet stratégique pour

le développement de ses activités. Ce projet soutient la croissance pendant le processus de transformation, d'innovation ou d'internationalisation de l'entreprise.

Comment ça marche ?

La Région wallonne finance la prestation à hauteur de 50 % à 75 % des coûts, selon qu'il s'agit d'une PME, d'une microentreprise, d'une société starter ou d'une entreprise en trajectoire de croissance.

QUELS CHÈQUES POUR QUI ?

D'ici le 1er juillet 2017, c'est un total de 11 catégories de chèques qui sera accessible aux bénéficiaires, c'est-à-dire les porteurs de projet, les entreprises, les microentreprises, les starters et les entreprises en trajectoire de croissance.

Pour un créateur d'entreprise :

1. Chèque coaching à la création d'entreprise, contact : SPW-DGO6-Aides de premier niveau : direction des projets thématiques
2. Chèque conseil à la création d'entreprise, contact : SPW-DGO6 - Aides de premier niveau : direction des projets thématiques
3. Chèque formation à la création d'entreprise, contact : SPW - DGO6 - Emploi-Formation, direction de la formation professionnelle

Pour une entreprise (starter, microentreprise, PME ou entreprise en croissance) :

1. Chèque consultance stratégique, contact : SPW-DGO6-Aides de premier niveau, direction des projets thématiques
2. Chèque développement international, contact : Awex
3. Chèque énergie, contact : DGO4, direction de la promotion de l'énergie durable
4. Chèque excellence opérationnelle, contact : SPW-DGO6-Aides de premier niveau, direction des projets thématiques
5. Chèque propriété intellectuelle, contact : SPW-DGO6-Aides de premier niveau, direction de l'accompagnement de la recherche
6. Chèque technologique, contact : SPW-DGO6-Aides de premier niveau, direction de l'accompagnement de la recherche
7. Chèque transformation digitale et politique de cybersécurité, contact, Agence du Numérique
8. Chèque transmission, contact : SPW-DGO6-Aides de premier niveau, direction des projets thématiques.

SUIVRE UNE FORMATION

Un bon moyen d'atteindre l'excellence opérationnelle dans votre entreprise est certainement de recourir à des formations. Dans cette démarche d'amélioration des processus, la Wallonie vous propose d'utiliser le chèque « Formation à la pratique et aux méthodes pour atteindre l'excellence opérationnelle ». L'objectif est de vous former afin de développer vos connaissances. Comment ? Via le recours à des mises en situation et des cas uniques (qui représentent au minimum 50 % du temps de la formation). Le créateur d'entreprise y apprendra les processus-clés relatifs au développement d'un projet. Pour l'entreprise, cette formation peut être suivie par le personnel et/ou le dirigeant dans l'objectif d'améliorer le fonctionnement actuel ou futur de l'entreprise. La durée de cette aide est de 12 mois.

Combien ça coûte ?

Le montant maximum par an et sur trois ans est de 20 000 euros. Le reste des coûts et la TVA sont à charge de l'entreprise. Le tarif officiel du prestataire est plafonné à 750 euros hors TVA par jour.

SE FAIRE ACCOMPAGNER

Pour atteindre l'excellence opérationnelle, choisir de se faire accompagner dans la mise en oeuvre d'un plan d'actions est une bonne décision. La Région wallonne vous propose d'utiliser ce chèque qui pourra couvrir les prestations d'accompagnement de l'entreprise et ce, dans l'ensemble des départements. L'objectif est d'améliorer l'efficacité personnelle d'un créateur d'entreprise, de certaines personnes ou d'un groupe. La durée est de 24 mois.

Combien ça coûte ?

Pour une entreprise standard, le montant maximum par an et pour trois ans est de 60 000 euros. L'intervention publique maximum par prestation est de 60 000 euros, la quote-part est de 50 % et le taux de 50 %. Pour un starter, une TPE et une trajectoire de croissance, le montant est le même, la quote-part de 25 % et le taux de 75 %.

RÉALISER UN AUDIT

Décider de réaliser un audit des processus opérationnels de son entreprise avec un plan de mise en oeuvre des actions d'amélioration est une bonne démarche vers une amélioration. Pour ce faire, la Wallonie vous incite à utiliser le chèque « Audit des processus opérationnels de l'entreprise et plans d'actions d'amélioration ». Ce chèque excellence opérationnelle peut couvrir l'analyse de la situation actuelle de votre entreprise, l'établissement de propositions, de plans d'actions ou de recommandations, avec les effets attendus de ces actions en qualité, coûts, services et produits intelligents. Pour le créateur d'entreprise, l'objectif de ce chèque-entreprise est de l'aider à mieux définir son projet et à déterminer sa faisabilité. Il s'agit d'analyser la problématique, de définir un plan de mise en oeuvre et d'accompagnement et d'identifier, cartographier ou examiner des opportunités et des

solutions relatives au projet. Pour l'entreprise, il en va de même avec, en plus, l'amélioration de son fonctionnement actuel ou futur. Les objectifs sont identiques avec, également, la possibilité de faire réaliser une étude sur un produit, un processus ou un service, par un prestataire indépendant. Le tout sur une durée de 6 mois.

Combien ça coûte ?

Pour une entreprise standard, le montant maximum par an et sur trois ans est de 30 000 euros. La quote-part est de 50 %. L'intervention publique maximum par prestation est de 15 000 euros. Pour un starter, une TPE et une trajectoire de croissance, le montant maximum et l'intervention publique par prestation sont les mêmes, la quote-part de 25 % et le taux de 75 %.

EN PRATIQUE

Avant d'entamer le processus de demande d'aide, sélectionnez votre prestataire parmi l'ensemble des consultants, coachs et formateurs reconnus par la Wallonie. Le formulaire de demande de chèques en ligne peut être complété par le bénéficiaire ou le prestataire. Les données encodées étant enregistrées, elles sont remplies une seule fois.

Première étape

Inscrivez-vous sur la plateforme et identifiez-vous en tant que personne physique avec votre carte d'identité. Complétez vos coordonnées. Un e-mail de vérification vous est envoyé.

Deuxième étape

Votre inscription vous donnant accès à un tableau de bord, complétez le formulaire de demande de chèque en passant d'un onglet à l'autre. Préparez le numéro Banque Carrefour des Entreprises du bénéficiaire ou du prestataire choisi. Si le bénéficiaire est un créateur d'entreprise, il ne dispose donc pas encore de numéro BCE. Pas de problème, encodez son numéro de registre national. Complétez ensuite les champs liés à votre demande. Pour accélérer cette étape, certaines informations peuvent être

préparées à l'avance : objectifs du chèque demandé, valeur ajoutée de la prestation pour l'économie wallonne, planning supposé de la prestation, montant du devis émis par le prestataire et convention. La plateforme indique alors deux montants : l'intervention publique de la Wallonie et la quote-part à verser par le bénéficiaire pour que la prestation puisse commencer.

Troisième étape

Une fois les champs complétés, le dossier est soumis à l'administration pour vérification. Si le dossier est incomplet, l'administration revient vers vous. Vous bénéficiez alors d'un délai d'un mois pour le compléter. Quand c'est fait, l'administration notifie son accord par e-mail dans les cinq jours ouvrés. Elle vous invite à payer votre quote-part. Cette étape franchie, la prestation peut commencer. Elle doit obligatoirement être réalisée dans les délais impartis, entre 3 et 36 mois, selon le chèque choisi.

Quatrième étape

Une fois la prestation achevée, vient la phase de clôture du dossier. Le prestataire émet une facture et un rapport de prestation et les charge sur la plateforme. Validez ces documents dans les 15 jours ouvrés. L'administration vérifie le dossier avant de payer le prestataire, la TVA restant à votre charge.

La Géorgie aime l'Europe !

Avec ses 3.700.000 habitants, la Géorgie est à peine plus peuplée que la Wallonie pour une superficie presque cinq fois plus étendue. Ce pays, qui nous semble si lointain aux confins de l'Europe et de l'Asie, ne manque pas d'atouts naturels, de la côte orientale de la Mer Noire et son climat méditerranéen jusqu'aux plus hauts sommets du Caucase, à plus de 5.000 mètres d'altitude.

Le pays est indépendant depuis 1991 et la dissolution de l'Union Soviétique et le dernier ministre des affaires étrangères de l'URSS, Edouard Chevarnadze, soutien résolu de la perestroïka, en fut le président de la République de 1995 à 2003.

Depuis son indépendance, la Géorgie a connu quelques vicissitudes, en particulier la sécession de deux de ses provinces, soutenue par Moscou, l'Abkhazie et l'Ossétie du Sud, et la présence à ses frontières de l'armée de son grand voisin russe.

MEMBRE OBSERVATEUR DE L'ORGANISATION DE LA FRANCOPHONIE

C'est sans doute la raison pour laquelle la Géorgie regarde de plus en plus vers l'Ouest. Séduite par la culture française, la Géorgie est membre observateur de l'Organisation internationale de la francophonie. Elle fait aussi partie du Conseil de l'Europe et de l'Organisation mondiale du commerce et, en 2014, le gouvernement géorgien a conclu un accord de libre-échange approfondi avec l'Union Européenne, entré en vigueur en 2016, qui prévoit un régime préférentiel dans les relations commerciales mais qui oblige la Géorgie à adapter sa législation, notamment en matière sanitaire et de protection de la propriété intellectuelle. Depuis février de cette année, suite à l'accord de libéralisation des visas, les citoyens géorgiens peuvent entrer sans visa dans l'espace européen et il en va de même dans l'autre sens pour les ressortissants de l'Union.

Favorable dans sa grande majorité à l'Union européenne, la population de la petite république caucasienne ne semble pas attirée par les thèses isolationnistes qui ont cours actuellement dans certains milieux du monde occidental...

TRADITION ORTHODOXE

« Le pays est effectivement très ouvert et attiré par l'Europe occidentale, confirme l'attaché économique et commercial de l'AWEX, Eric Blétard, basé à Istanbul et dont le terrain de prospection s'étend sur la Turquie, la Géorgie, l'Azerbaïdjan et le Turkménistan. « C'est dû notamment au fait qu'il s'agit d'un pays de tradition orthodoxe et non musulmane, contrairement à plusieurs anciennes petites républiques voisines de l'ex-Union Soviétique. »

Depuis 2012 et 2013 et les élections législatives puis présidentielles remportées largement par le « Rêve Géorgien », le pays est entré dans une période de stabilité et le gouvernement a lancé un projet ambitieux de modernisation, « Georgia 2020 ». Les taux d'imposition des sociétés sont très bas – les bénéfices ne sont taxés que lorsqu'ils sont distribués – les procédures de création d'entreprises sont simples et la corruption dans l'administration des douanes est en régression.

La Géorgie est un partenaire potentiel intéressant et cela n'a pas échappé aux responsables de l'Awex. Après une première mission en 2015, six sociétés wallonnes et bruxelloises sont retournées à Tbilissi à l'automne 2016. « Les contacts se to be organisés en collaboration avec la Chambre de Commerce et d'Industrie

de Géorgie étaient très ciblés vers les secteurs de l'énergie, des loisirs, de la santé, de l'agroalimentaire, de l'environnement et de l'informatique. De plus, le GITA (Georgia's Innovation and Technology Agency) avait mis sur pied un séminaire sur les possibilités de collaboration avec la Wallonie dans un domaine porteur d'avenir, celui des start up. »

Une troisième mission aura lieu en décembre prochain. Le moment est opportun car plusieurs voyants économiques se colorent de vert : la croissance a atteint un taux de 4,8 % en janvier et février 2017 contre 2,5 % douze mois plus tôt et le cours de la devise nationale – le georgian lari (GEL) – est à la hausse.

UNE POSITION STRATÉGIQUE

« Le pays ne manque pas d'atouts, selon Dominique Tourneur, directrice générale à l'AWEX pour l'Europe et l'Asie centrale, à commencer par le tourisme le long de ses 310 km de côtes et dans le Caucase. Il y a aussi l'hydroélectricité dans les montagnes et les ressources minérales sont nombreuses : cuivre, manganèse, tungstène, minerai de fer, marbre, pétrole et petits gisements de charbon. La viticulture bénéficie d'un climat favorable et joue un rôle important dans le



Batoumi (Géorgie) - Ville balnéaire de la mer noire

©www.tsarvoyages-caucase.com



secteur agroalimentaire en pleine expansion mais en raison de rendements trop peu élevés, l'agriculture, qui produit aussi des céréales, du thé et des fruits, notamment des citrons et des noisettes, représente à peine 10 % du PIB contre plus de 67 % pour les services et 23 % pour l'industrie.

Les principaux secteurs industriels sont la chimie, le textile, le fer et l'acier, la fabrication de moteurs électriques et d'équipements de transport. »

Dans ce domaine, l'aéronautique est un héritage de l'ère soviétique. La Géorgie produit l'avion militaire Ge31, successeur du Sukhoï russe Su 25, dont le fuselage et les ailes sont fabriqués à Tbilissi tandis que les systèmes de radio électronique, les turboréacteurs et les mécanismes de lancement sont importés d'Europe occidentale.

La Géorgie occupe aussi une position stratégique sur le plan énergétique :

- L'oléoduc BTC (Bakou-Tbilissi-Ceyhan) transporte le pétrole de la mer Caspienne jusqu'à la côte turque de la Méditerranée
- Le gazoduc BTE (Bakou-Tbilissi-Erzorum) relie la capitale de l'Azerbaïdjan à la Turquie.

Dans les deux cas, sans passer par le territoire russe...

■ OPPORTUNITÉS NOMBREUSES

Les échanges entre la Géorgie et l'UE tournent autour des 30 % du commerce extérieur du pays.

Les demandes d'importation de produits occidentaux sont nombreuses, notamment dans le domaine de la santé : équipements, technologies et produits consommables, tant pour le secteur hospitalier que médical et pharmaceutique. Les besoins sont importants aussi dans le secteur de la chimie, de l'agroalimentaire et du tourisme à tous les niveaux, horeca, fournitures et même animations. Les opportunités sont réelles également dans les techniques de l'information et des télécommunications, des équipements électroniques et de l'image.

Il en va de même pour la production et la distribution de l'électricité et pour les infrastructures ferroviaires, autoroutières et portuaires avec le nouveau port en eau profonde de Anaklia.

Faut-il dès lors foncer tête baissée vers le Caucase ? Pas tout à fait ! La Géorgie ne ressemble pas encore à un eldorado économique ! Le déficit de son commerce extérieur reste important et cela peut avoir une influence sur le cours de sa monnaie. D'autre part, les tensions politiques restent vives avec la Russie et les exemples de la Crimée et de l'est de l'Ukraine ne sont pas de nature à rassurer totalement les investisseurs.

Il faut donc faire preuve à la fois de confiance et de vigilance et... solliciter l'Agence wallonne à l'exportation dont l'objectif est simple : aider les exportateurs wallons.

NH

EVS Iorgne vers la Géorgie

EVS, la société liégeoise leader mondial du ralenti télévisé, s'intéresse au marché géorgien.

Comme l'explique Hugues Lambert, responsable commercial pour l'Europe Orientale, la Russie et l'Asie centrale, « il faut sans cesse explorer de nouveaux territoires, comme nous le faisons aussi avec la Russie, le Kazakhstan et l'Azerbaïdjan. La Géorgie est un petit pays très dynamique que j'admire car sa situation n'est pas toujours confortable à côté de son puissant voisin. Nous visons le marché des équipements tv

pour la gestion des flux de news et des cars de captation, notamment pour la chaîne First Caucasus Channel. Pour cela, nous sommes en discussion avec un partenaire géorgien, Guramex. Nous avons bénéficié du soutien de l'AWEX pour les premiers contacts. A présent, il faut concrétiser mais cela prend du temps. Dans ce genre de marché, il faut savoir être patient. »

La Silver Economy, au pays de l'or gris

Du 2 au 5 octobre 2017, l'Awex, en collaboration avec WBI, organisera une mission en Suisse sur le thème de la 'Silver Economy'. Les secteurs concernés sont les biotechnologies, la santé, le numérique et l'agroalimentaire. Focus sur cette économie transversale qui se décline dans de nombreux marchés.

Le vieillissement de la population est une réalité. C'est aussi une lame de fond qui va affecter tous les secteurs de l'économie. La Silver Economy, ou l'économie des cheveux grisonnants, est l'ensemble des produits et services à destination des personnes âgées afin de répondre de manière spécifique à leurs besoins. Cette économie concerne de nombreux secteurs : santé (dont l'e-santé), soins à domicile, nutrition, technologies de l'information et de la communication, aménagement du territoire, habitat, robotique, loisirs, tourisme.

Dans son rapport, l'Institut wallon de l'évaluation, de la prospective et de la statistique (IWEPS) établit ce constat : « Depuis la fin du XIXe siècle, la part des personnes âgées et très âgées ne cesse de croître au sein de la population, phénomène lié à l'extension du processus de transition démographique. Passant d'un régime de haute fécondité et de haute mortalité à un régime démographique neuf, caractérisé par des niveaux de mortalité et de fécondité extrêmement bas, la Belgique est actuellement confrontée au vieillissement de sa population. A court terme, les tendances risquent même d'atteindre des niveaux historiquement inédits. Selon les projections, la population belge compterait 30 % de personnes âgées en 2030, pour seulement 20 % de personnes jeunes. »

Mais qu'entend-on par personnes âgées ? On désigne ainsi les personnes de 60 ans et plus, qu'elles soient autonomes et actives, ou dépendantes et/ou en nécessité de soins permanents. Le public-cible se répartit en trois catégories : les actifs, retraités autonomes et indépendants ; les fragiles, personnes vivant des limitations et dont la situation peut évoluer vers une perte d'autonomie ; les dépendants, ayant besoin d'assistance au quotidien.

■ OPPORTUNITÉS POUR LES ENTREPRISES

Pourquoi en parle-t-on davantage aujourd'hui ? Parce qu'il s'agit d'un défi sociétal majeur. Les baby-boomers, devenus aujourd'hui des papy-boomers, ont des besoins spécifiques et une influence directe sur l'économie. Un défi national et mondial. De nombreux pays doivent repenser leur système social pour pouvoir faire face au nombre grandissant de retraités. Selon les projections des Nations unies, le nombre de personnes de plus de 65 ans dans le monde devrait doubler d'ici 2050. Selon l'Union européenne, en 2060, un Européen sur trois aura plus de 65 ans. Cette évolution démographique présente des opportunités pour les entreprises, le marché des seniors étant aussi important que porteur. Selon le Contrat de filière Silver Economy France, les secteurs industriels concernés sont nombreux et variés : habitat (domotique, architecture, hébergement collectif, logement adapté, efficacité énergétique...), communication (téléphonie mobile, tablettes tactiles, accès Internet, réseaux sociaux...),



transport (transports collectifs mieux adaptés...), e-autonomie (téléassistance active/passive/évoluée, bouquets de services...), sécurité (télé-vigilance, téléassistance, mode de paiement, gestion bureautique...), santé (e-santé, nutrition, télé-médecine, m-santé...), services (services à la personne, portage de repas, assurances...), loisirs (jeux, fitness, stimulation sensorielle, intergénérationnel...), travail (télétravail, formation et soutien des aidants familiaux...), tourisme (tourisme des seniors...).

■ INITIATIVES WALLONNES

Parmi les initiatives wallonnes, le BEP (Bureau économique de la Province de Namur) prévoit de construire un parc d'activités économiques, Care-Ys, dédié aux soins de santé et au vieillissement. Fruit d'un partenariat entre différents acteurs régionaux et locaux (Ville et CPAS de Namur, Province de Namur, Créagora, Université de Namur, Smart Gastronomy Lab, hôpitaux namurois et entreprises), il sera installé à Bouge. Dès à présent, les parties prenantes discutent de la stratégie à adopter.

En novembre 2016, à l'initiative du CdH, un colloque a été organisé au Parlement wallon pour discuter de la thématique et pointer les défis à relever. Des représentants de la Silver Valley étaient venus de France pour témoigner de leur expérience.

En amont de ce colloque, en juillet 2016, le Parlement wallon avait exprimé, dans une proposition de résolution, son souhait que la Wallonie fédère ses acteurs économiques de la filière et mette sur pied une filière wallonne de la Silver Economy. Elle aura pour objectif de favoriser la coopération et les partenariats, de soutenir la création d'entreprises dans le domaine et de les accompagner pour les aider à défendre au mieux leur savoir-faire sur le marché mondial. Adoptée le 21 mars 2017, cette proposition va permettre aux autorités wallonnes d'entamer ce travail. L'Agence pour une vie de qualité (Aviq) sera également impliquée dans la construction de cette nouvelle filière.

Quelques entreprises wallonnes de la Silver Economy

2 Observe

Surveillance continue de la respiration à distance

L'idée de 2-Observe est née d'un constat de terrain interpellant. Selon une étude de l'Université d'Anvers, 8 décès inopinés sont dénombrés pour 1000 admissions en hospitalisation générale. Soit 34 patients par jour en Belgique et autant en Europe. Une des manières de réduire ce taux est d'assurer une meilleure surveillance des patients hospitalisés. Tous les jours, des patients à risque se retrouvent en hospitalisation générale sans monitoring, alors qu'ils ont besoin d'une surveillance accrue, soit par du monitoring lourd, soit par la présence permanente d'infirmières. L'un

n'est pas désiré, l'autre n'est pas possible. C'est ici qu'intervient 2-Observe. Fondée en 2010, la société met au point le Life Observer. Ce dispositif utilise une technologie infrarouge sans contact avec le patient et alerte les équipes soignantes en cas de situation potentiellement dangereuse. Facile d'utilisation par le personnel soignant, il détecte tous les mouvements et envoie une information au personnel soignant suite à une absence de mouvement dans le lit. L'objectif est de permettre l'intervention à temps en cas de dégradation de l'état de santé du patient sur base d'une

détection proactive, sans contact, facile et fiable. Depuis les débuts, la technologie a évolué. La société a procédé à trois levées de fonds, a vu l'arrivée de Meusinvest et de MyMicroInvest dans son capital et s'est fait connaître. « La commercialisation est lancée, précise Sébastien Cherpion, responsable marketing et communication de 2-Observe. Dans les hôpitaux d'abord, comme le CHR de Namur et les hôpitaux Iris-Sud à Bruxelles, ainsi qu'en France, au Centre hospitalier de Dunkerque. Et dans les maisons de repos et de soins dans un second temps. »

Axinesis

Un robot pour la rééducation de victimes d'AVC

Spin-off de l'UCL, créée fin 2014 suite au doctorat en sciences de Julien Sapin, aujourd'hui CTO, Axinesis est spécialisée dans le développement de systèmes robotiques médicaux interactifs dédiés à la rééducation des membres supérieurs de victimes d'accident vasculaire cérébral (AVC) et d'enfants souffrant d'infirmités motrices d'origine cérébrale (IMC). Sa mission consiste à améliorer la récupération fonctionnelle de patients grâce à des technologies innovantes et accessibles. Avec ce robot de dernière génération, le REAplan, l'ambition est de pouvoir accompagner la rééducation des membres supérieurs des patients cérébro-lésés très tôt dans leur prise

en charge pour leur plus grand bénéfice. Il permet une mobilisation interactive dans le plan horizontal du bras du patient, en favorisant au maximum le phénomène de plasticité cérébrale. Installée à Wavre, employant 8 personnes, Axinesis est présente dans des centres de révalidation en Belgique et travaille en collaboration avec de nombreuses institutions académiques. « Récemment, nous avons signé un partenariat avec Polytechnique Montréal et le CHU Sainte-Justine à Montréal, au Canada, souligne Eric Hanesse, CEO d'Axinesis. Nous sommes présents en France où nous avons déjà un bon renom. »

Nomics

Apnées du sommeil sous surveillance

Une récente étude suisse montre que 50 % des hommes et 23 % des femmes de plus de 40 ans ont plus de 15 apnées par heure. « L'apnée du sommeil est souvent associée à un syndrome de vieillesse, souligne Pierre Ansay, CEO de Nomics. Or, dormir mal, c'est vieillir mal ». A l'origine de l'entreprise, la demande du Professeur Robert Poirrier, directeur du Centre du sommeil du CHU de Liège, à deux ingénieurs civils, dont Pierre Ansay, du développement d'un appareillage spécifique de mesure du ronflement pour pouvoir détecter les apnées du sommeil chez l'adulte et l'enfant. En 2010, la société Nomics est créée et développe cet appareil. Il permet les premiers dépistages d'apnées du sommeil et s'adresse à tous types de professionnels de la santé. Les médecins traitants le

prêtent à leurs patients qui branchent les capteurs à domicile. » Cet appareil, très simple d'utilisation, enregistre les mouvements de la mandibule. Un autre produit développé par Nomics permet de poser davantage de capteurs. « Cet appareil est destiné aux centres du sommeil et à tous médecins spécialisés en sommeil. » Des tests cliniques se déroulent dans les grands centres mondiaux du sommeil, à Harvard, Chicago, Berlin, Paris, au CHU de Genève... « Actuellement, nous sommes surtout concentrés dans les pays francophones, France, Luxembourg, Suisse, Maroc, Algérie... Notre objectif est d'aller ensuite vers d'autres grands pays européens, Royaume-Uni, Pays-Bas, Italie et Espagne. Le marché à l'exportation est immense. »

Lambda-X

Instruments de mesure pour l'ophtalmique

Quand une personne est opérée de la cataracte, il est fort possible que ses implants intraoculaires aient été testés par les instruments de Lambda-X. La technologie développée par la société, au départ pour l'espace, trouve des applications terrestres. C'est le cas pour les tests de lentilles de contact, d'implants intraoculaires ou de verres de lunettes. Créée en 1996 à Nivelles, la société conçoit, développe et commercialise des instruments d'optique, de métrologie et d'imagerie pour des applications aérospatiales, industrielles et ophtalmiques. Ce sont les compétences développées par Lambda-X dans le spatial qui lui ont

donné la possibilité d'étendre ses activités aux applications ophtalmiques. Ces instruments mesurent les performances et contrôlent simultanément la qualité de fabrication d'éléments optiques tels que les verres correcteurs ophtalmiques, les lentilles de contact et les implants intraoculaires. Le marché s'est fortement développé dans ce secteur. La société est en très forte progression. Ces dernières années, ses produits ont inondé le marché mondial. Aujourd'hui, Lambda-X est présente sur les cinq continents et travaille avec les plus grands fabricants de lunettes, lentilles de contact et implants intraoculaires.

Neveo

Journal intergénérationnel

Grâce à une plateforme, Neveo, start-up fondée en 2015 à Louvain-la-Neuve, permet de partager les photos de famille avec ses (arrière)-grands-parents en maison de repos, et ainsi de garder le contact malgré la distance. « Les personnes très âgées sont rarement connectées aux nouvelles technologies, rappelle Simon Desbarax, cofondateur et responsable commercial de Neveo. Nous voulions trouver un moyen de communication adapté au 4^e âge. La plateforme que nous avons mise au point a pour vocation de reconnecter les générations. La famille se connecte sur notre plateforme et nous envoie photos et messages. Nous en faisons un journal papier familial que nous imprimons et envoyons aux seniors qui restent ainsi

en lien avec les membres de leur famille. » Ce service est destiné aux familles qui désirent partager plus de moments de leur vie avec leurs aînés sans changer les habitudes de chacun. Neveo a entamé la commercialisation de ce service vers les maisons de repos. « Actuellement, nous mettons le focus sur les expatriés francophones à l'étranger. Nous avons actuellement environ 1 000 familles expatriées dans une cinquantaine de pays qui sont utilisatrices et dont les grands-parents vivent en Belgique. » Une bourse européenne et une levée auprès du fonds W.I.N.G de la Région wallonne permettent à la start-up d'envisager une nouvelle phase de son développement.

D'autres encore

D'autres entreprises, déjà présentées dans ce magazine, comme **Andaman7**, application mobile destinée au secteur de la santé, **Dim3**, logiciels et dispositifs médicaux d'aide à la gestion de la nutrition des patients, **Osimis**, transferts d'images médicales, **Home Based**, solutions de contrôle d'environnement vocal pour rendre de l'autonomie aux personnes à mobilité réduite, surfent aussi avec succès sur la vague de la Silver Economy.

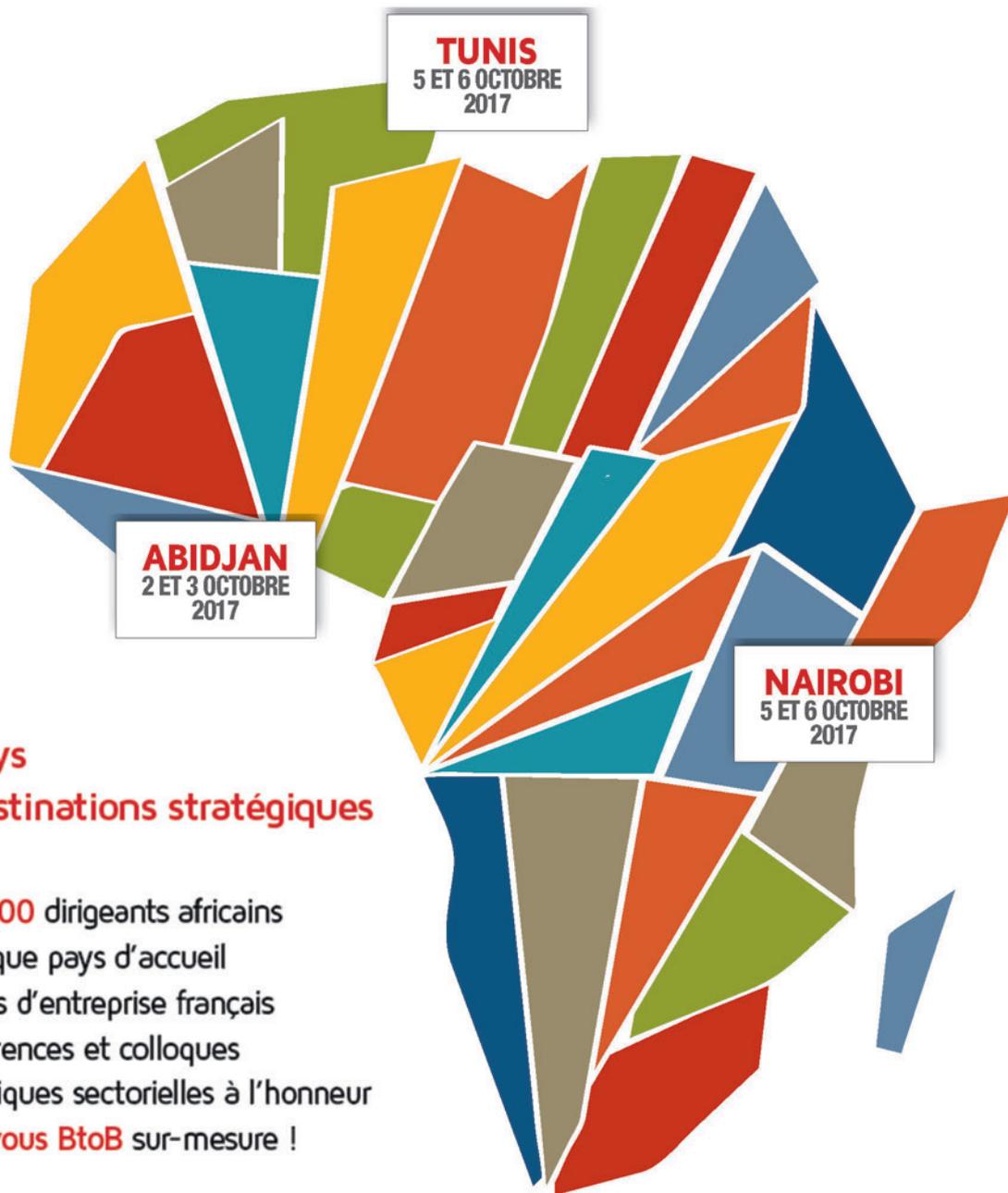
Jacqueline Remits



Les Rencontres africa 2017

L'événement *business* pour réussir en Afrique

DU 2 AU 6 OCTOBRE - INSCRIPTION SUR www.rencontresafrika.org



3 pays destinations stratégiques

700 à 1000 dirigeants africains dans chaque pays d'accueil
 250 chefs d'entreprise français
 30 conférences et colloques
 7 thématiques sectorielles à l'honneur
 Rendez-vous BtoB sur-mesure !

Co-pilote



Master Partenaire



Grands Partenaires



Conseil français des investisseurs en Afrique



Il est grandement temps de préparer l'entrée en vigueur du GDPR

Le GDPR est le règlement européen adopté l'année passée et établissant les nouvelles règles en matière de protection des données à caractère personnel.

Philippe LAURENT



QU'EST-CE QUE LE GDPR ?

Il entrera en vigueur le 25 mai 2018 : à partir de cette date, toute entreprise traitant des données relatives à des personnes physiques devra être conforme au règlement. En général, le règlement renforce les obligations des acteurs impliqués dans les traitements de données personnelles. Il reprend les principes qui étaient déjà consacrés par l'ancienne directive « vie privée », mais ajoute de nouvelles obligations, crée de nouvelles procédures et prévoit des sanctions beaucoup plus dissuasives.

En effet, dès l'entrée en vigueur du GDPR, les autorités de contrôles auront le pouvoir d'imposer des sanctions administratives pouvant aller dans certains cas jusqu'à 20 millions d'euros (ou jusqu'à 4 % du chiffre d'affaires annuel mondial total de l'exercice précédent, le montant le plus élevé étant retenu).

MON ENTREPRISE EST-ELLE CONCERNÉE ?

La réponse est quasi-systématiquement affirmative : le règlement s'applique entre autres aux traitements informatisés (collecte, enregistrement, organisation, consultation, communication, effacement,...) de données se rapportant à des humains identifiés ou identifiables (pensez aux employés et aux collaborateurs indépendants, aux personnes de contact chez les partenaires et les fournisseurs, aux abonnés, clients, consommateurs, internautes, visiteurs, etc.).

Dès l'instant où une entreprise détermine les moyens ou les finalités d'une de ces opérations, elle agit en tant que responsable de traitement et doit, à ce titre, respecter une multitude

d'obligations prévues par le règlement. Si une entreprise effectue l'une de ces opérations pour le compte d'un tiers, elle agit en tant que sous-traitant et doit également respecter certaines obligations. En pratique, dès qu'une entreprise recourt à l'informatique dans le cadre de ses activités (communication, gestion du personnel, relations clients, gestion des fournisseurs,...), elle entrera généralement dans le champ d'application du règlement.

ASSUMER SES RESPONSABILITÉS... ET POUVOIR LE DÉMONSTRER !

La première grande modification apportée par le règlement est la suppression de l'obligation de déclarer les traitements à la commission de la protection de la vie privée. A la place, le règlement instaure un système général de responsabilité et de bonne gestion. L'entreprise doit, à tout moment, être en mesure de démontrer sa conformité au règlement et à ses principes. Elle doit dès lors pouvoir prouver qu'elle a les idées claires sur ses traitements de données et que ceux-ci sont bien conçus, gérés et sécurisés. L'exploitation des données doit être faite dans la loyauté et la transparence vis-à-vis des personnes concernées. Les finalités des traitements doivent être prédéfinies et légitimes. Les traitements, les catégories de données traitées et leur conservation doivent être strictement limités à ce qui est nécessaire à ces finalités. Les données doivent par ailleurs être mises à jour et protégées par des mesures de sécurité appropriées contre les accès non autorisés, la perte ou la destruction inopinée.

Afin d'avoir une bonne vue d'ensemble des traitements qui ont lieu en son sein, de prendre les bonnes décisions et de pouvoir documenter sa bonne gestion, l'entreprise doit identifier les différents traitements relevant de sa responsabilité, identifier les bases légales permettant ces traitements et maintenir pour chacun de ceux-ci un inventaire des données, de leurs provenances, de leur usage et accès, de leur partage et des mesures prises pour en assurer la sécurisation. Dans certains cas, le règlement impose la tenue d'un registre formel des activités de traitement effectuées sous la responsabilité de l'entreprise (cette obligation s'applique d'office aux entreprises ayant plus de 250 employés).

SÉCURISER ET LIMITER LES TRAITEMENTS À CE QUI EST STRICTEMENT NÉCESSAIRE

Pour assurer une bonne conformité au règlement, les mesures à prendre sont non seulement techniques (sécurité informatique), mais également organisationnelles. Elles doivent dès lors comprendre la mise en œuvre de politiques appropriées (et

documentées), qui sont communiquées aux employés et aux collaborateurs de l'entreprise et que ceux-ci doivent respecter. Le règlement suggère également l'application de codes de conduite approuvés ou le recours à des mécanismes de certification. Certaines entreprises recourent fréquemment à des audits d'information et de sécurité.

L'entreprise doit également s'assurer que ses sous-traitants respectent les règles et agissent sous son contrôle et conformément à ses instructions. Le règlement renforce également les obligations à cet égard, ce qui implique l'adoption de contrats de sous-traitance adéquats ou la révision des contrats déjà en place.

PRENDRE EN COMPTE LE RESPECT DE LA VIE PRIVÉE DÈS LA CONCEPTION DES SYSTÈMES, PRODUITS ET SERVICES

Le règlement instaure deux nouveaux principes : « privacy by design » et « privacy by default ». La protection des données personnelles doit être prise en compte et mise en œuvre dès la conception des traitements. Des mesures appropriées (telles que la pseudonymisation et la minimisation des données et des traitements) doivent être adoptées et intégrées dans la réalisation de tout projet impliquant l'utilisation de données personnelles. Par exemple, une entreprise produisant des objets connectés devra les développer en limitant les collectes et les communications de données des utilisateurs à ce qui est strictement nécessaire afin de fournir les fonctionnalités et services proposés.

Par ailleurs, au cas où un produit ou un service offre des possibilités de paramétrage, les choix par défaut devront également être les moins intrusifs par rapport à la vie privée des personnes concernées.

RENFORCEMENT DU PRINCIPE DE TRANSPARENCE ET DES DROITS DES PERSONNES CONCERNÉES

Le règlement renforce les obligations de transparence vis-à-vis des personnes concernées. L'entreprise doit adopter des déclarations de respect de la vie privée (ou « déclarations de confidentialité ») adéquates, ou mettre à jour les documents existants en fonction des nouveaux prescrits du GDPR. Si l'entreprise se base sur le consentement des personnes concernées pour procéder au traitement de leurs données, l'entreprise doit également adapter ses formulaires de consentement aux nouvelles normes. Attention également au fait que le GDPR prévoit de nouvelles mesures particulièrement protectrices lorsque les données ont trait à des mineurs de moins de 16 ans.

Le GDPR octroie également de nouveaux droits aux personnes concernées. Outre leurs droits d'accès, de rectification et d'opposition qui existaient déjà sous le régime de la directive, le Règlement leur reconnaît aussi, dans certains cas, des droits de suppression, d'objection (par exemple en cas de décision individuelle automatisée ou profilage) et de portabilité. L'entreprise doit dès lors adopter des procédures, ou mettre ses

procédures à jour, afin de pouvoir adopter un comportement adéquat vis-à-vis des personnes concernées et de réagir à toute requête de manière appropriée.

OBLIGATIONS COMPLÉMENTAIRES OU CIRCONSTANCIELLES

Outre ces règles générales, les entreprises doivent encore remplir des obligations additionnelles dans certains cas ou dans le cadre de circonstances déterminées.

L'entreprise est obligée de désigner un délégué à la protection des données (ou « DPO » pour « data protection officer ») dans trois hypothèses particulières, à savoir lorsque le traitement est effectué par une autorité publique, s'il implique un suivi régulier et systématique à grande échelle des personnes concernées ou s'il porte sur des données sensibles. Le DPO est un conseiller spécialisé chargé, entre autres, de contrôler la légalité des traitements effectués à tous les niveaux de l'organisation et de coopérer avec l'autorité de contrôle.

L'entreprise devra procéder à une analyse d'impact des opérations de traitement qu'elle envisage d'effectuer dès que celles-ci sont susceptibles d'engendrer un risque élevé pour les droits et libertés des personnes concernées. Par exemple, des activités de profilage donnant lieu à des décisions automatisées ou des traitements à grande échelle de données sensibles déclencheront l'application de cette mesure. Cette analyse d'impact pourra déboucher sur une obligation de consultation préalable de la commission de la protection de la vie privée.

Notons encore que l'entreprise est tenue de notifier toute violation de données à caractère personnel (ce qui inclut la perte, l'altération ou la divulgation non autorisée) à la commission de la protection de la vie privée, lorsque pareil incident engendre des risques pour les personnes concernées. En cas de risque élevé, les personnes concernées devront également être averties.

ASPECTS INTERNATIONAUX

L'Union Européenne lorsque les données transférées ne bénéficient pas d'un niveau de protection adéquat dans le pays cible. Différents mécanismes (déjà prévus par la Directive) permettent de créer les passerelles juridiques nécessaires.

Le GDPR introduit par ailleurs la notion de « traitement transfrontalier », qui vise le traitement d'un responsable ou d'un sous-traitant qui a lieu dans le cadre des activités de plusieurs de ses établissements situés dans différents pays de l'Union ou qui affecte des personnes concernées dans plusieurs Etats membres. Dans ce cas, le règlement organise la coopération entre les différentes autorités de contrôle concernées, des prérogatives et une priorité étant réservées à l'autorité du principal établissement du responsable (autorité de contrôle « chef de file »).

Philippe LAURENT

Retour mission **Alibaba – Chine**

Durant le mois de mars, l'AWEX en collaboration avec Brussels Invest & Export (BIE) et du Flanders Investment and Trade (FIT) ont répondu à l'invitation lancée en septembre 2016 par la firme Alibaba via son bureau hollandais. L'objectif : trouver des fournisseurs belges pour le marché chinois dans les domaines de l'alimentaire, de la mode et des produits pour enfants.

Alléchés par un marché où une classe moyenne mobile et connectée a émergé, les prétendants étaient nombreux mais le bureau hollandais d'Alibaba n'avait sélectionné que 13 candidats wallons parmi lesquels un seul n'a pas répondu aux normes strictes du géant chinois.

Au programme de cette mission : découvrir le consommateur chinois, comment travailler avec les opérateurs chinois sur place, visites de Shanghai et Hangzhou (fief de la société), fonctionnement d'Alibaba et de sa plateforme, rendez-vous B2B et surtout les possibilités qu'offre l'e-commerce en Chine.

En effet, la vente en ligne est en plein essor en Chine: elle est le plus grand marché pour l'e-commerce dans le monde. En 2020, 80% de la population active chinoise surfera sur Internet et les analystes estiment que 70% de cette



population connectée fera ses achats en ligne. Des chiffres à faire tourner la tête puisque cela représentera un marché de 5.000 milliards de dollars soit un montant équivalent à l'e-commerce en Allemagne, aux USA, en France et au Japon réunis !

Un gros gâteau auquel les entreprises peuvent espérer prendre part pour une mise de départ de 100.000 euros en moyenne afin d'être référencé sur la plateforme d'e-commerce chinoise.

Retour de mission au **CERN**

Du 20 au 22 mars, 18 entreprises wallonnes sont parties en mission à Genève avec l'AWEX et son attaché économique et commercial, Philippe Delcourt, dans le but de (re)découvrir le CERN (Organisation Européenne pour la Recherche Nucléaire), l'un des plus prestigieux laboratoires scientifiques au monde. Pour le visiter mais surtout pour y rencontrer ses acheteurs.



Cette année, la Belgique, un des membres fondateurs, financera le CERN à hauteur de 31 millions de francs suisses soit 2,76% du budget total de l'organisme. La Belgique occupe donc la 11ème place par ordre d'importance et les entreprises

belges peuvent donc compter parmi les fournisseurs importants ! Malgré cet important investissement, notre pays ne bénéficie pas encore d'un retour industriel à sa hauteur. L'objectif de cette mission est d'encourager au maximum

les entreprises wallonnes à dépasser les obstacles administratifs pour devenir des fournisseurs réguliers et importants de l'Organisation avec le double avantage de décrocher un contrat sur le long-terme et d'augmenter leur visibilité.

Une journée complète de rendez-vous B2B a été organisée au sein du CERN lors de laquelle les entreprises wallonnes, parmi lesquelles le Centre Spatial de Liège, AMOS, Any-Shape, Gillam-FEI ou encore Safran Aero Boosters, ont rencontré les acheteurs de l'organisation. Certaines ont pu en obtenir une dizaine ! Les retours des participants sont tous positifs et quelques contacts étaient déjà très concrets.

Retour de la visite d'état au Danemark

Du 28 au 30 mars, le Roi Philippe et la Reine Mathilde se sont rendus au Danemark dans le cadre d'une visite d'état. L'importante délégation était composée de hauts représentants politiques, académiques et culturels. 34 sociétés belges ont également pris part à ce voyage dont 10 wallonnes.

Les Nations Unies sont très présentes au Danemark où est installée la Division des approvisionnements de l'UNICEF, un client important de GSK Vaccines à qui la société fournit environ 400 millions de doses de vaccins par an. Par souci d'impartialité, la société basée en Wallonie n'a pas accompagné la Reine Mathilde en visite dans la Cité des Nations Unies qui regroupe plusieurs agences.

Alstom Belgique, le petit frère exemplaire

Le Roi Philippe a visité le nouveau centre de contrôle ferroviaire de Banedanmark où sont implémentées des technologies d'Alstom Charleroi dans le domaine de la signalisation ferroviaire. La contribution d'Alstom Charleroi s'inscrit dans l'ambitieux programme de signalisation danois visant à remplacer d'ici à 2023 l'ensemble des équipements de signalisation sur tout le réseau ferroviaire danois et qui est doté d'un budget de plus de 2,6 milliards d'euros approuvé en 2009 par le Parlement.

Le Danemark est le premier pays au monde à se lancer dans une opération de cette envergure dans ce domaine. Le groupe Alstom a signé dans ce cadre un contrat avec Banedanmark qui a un impact considérable sur l'emploi

(80 personnes occupées pendant plusieurs années) et les ventes du site d'Alstom à Charleroi.

Par ailleurs, deux sociétés wallonnes ont officialisé des signatures de contrat à l'occasion de cette visite d'état : AGC Automotive, qui a acquis les activités de distribution de la société danoise Dan-Glas, spécialisée dans le verre automobile de remplacement et Les Carrières du Hainaut, qui se sont engagées à fournir toutes les ressources et tous les documents historiques nécessaires à leur partenaire danois, E. Nielsen Mekaniske Stenhuggery, afin de lui permettre de remettre une offre pour le projet de rénovation du château de Frederiksborg.

Culture club

De son côté, la délégation académique belge, à laquelle prenaient part 6 recteurs d'université wallons, a pu rencontrer ses homologues danois à l'Université Technique de Copenhague. Après une visite du Sky Lab, un hub d'innovation technologique réputé internationalement, les membres de cette délégation ont discuté autour de trois tables-rondes parallèles du caractère inclusif de l'enseignement supérieur, eu égard notamment aux objectifs de développement durable des



Nations Unies.

Enfin, la visite d'état s'est terminée sur une note plus culturelle, avec des activités liées au cinéma belge où le réalisateur wallon Joachim Lafosse (« À perdre la raison » - 2012) et le réalisateur flamand Félix Van Groeningen (« The Broken Circle Breakdown » - 2012) ont été mis à l'honneur. Les autres activités organisées à la Cinémathèque de Copenhague ont permis de promouvoir la Belgique en tant que destination touristique et gastronomique, dont une dégustation de bières belges présentées par M. Berthelsen, un zythologue danois fort réputé.

Prochaine mission AWEX au Danemark : octobre 2017 avec pour thématique le développement durable.

Retour mission Start-ups Londres

Du 19 au 20 avril, l'AWEX et Bruxelles Invest & Export, en collaboration avec Startups.be, Leansquare et WSL, ainsi que la Chambre de Commerce belgo-luxembourgeoise en GB (BLCC), ont emmené une délégation de 9 start-ups belges, dont 6 wallonnes, à Londres. But de l'opération ? Offrir aux jeunes sociétés belges une vision du marché mondial via une capitale telle que Londres, et de se familiariser avec l'un des principaux centres de développement de start-ups en Europe.

Au cours de ces deux journées, les participants à cette mission ont pu visiter les hauts lieux de l'écosystème start-up londonien comme les locaux d'E-Office, à Soho, qui offre des espaces de travail et des services aux startups et sociétés innovantes ; Wayra, accélérateur de startups qui fait partie du groupe Telefonica ; un centre de co-working, TechHub (il en existe 7 dans le monde

dont 2 sont à Londres) qui stimule les collaborations et les échanges d'expériences entre jeunes entreprises, on y souligne l'importance des « Communities ».

Enfin, les 9 start-ups ont aussi pu bénéficier d'une formation accélérée des principes de base pour bien communiquer en public et pour faire du networking de

façon efficace. Elles ont également assisté à plusieurs séminaires sur les modes de financement des start-ups. Certaines étaient toutes jeunes, les autres plus développées mais toutes en recherche de développement à l'international et spécifiquement au Royaume-Uni où plusieurs ont déjà des contacts ou des clients.

JUIN

LIEU	VILLE	ACTIONS	SECTEURS	DATE
Belgique	Bruxelles	Invitation de journalistes de mode	Textile vestimentaire - Mode - Confection	Juin
Portugal	Lisbonne	Alimentaria & Horexpo (stand collectif)	Agro-industrie - Alimentation - Horeca - Gastronomie	04-06 Juin
Royaume-Uni	Londres	Vision 2017 (stand de prospection)	Construction - Matériaux	06-07 Juin
Grèce	Athènes	Journée de contacts cosmétiques et parapharma 2017	Cosmétiques - Paramédical	08-09 Juin
Corée du Sud	Séoul	Mission princière	Multisectoriel	10-17 Juin
Belgique	Mons	Invitation de décideurs Européens «Safety & Security»	Sécurité - Contrôle	15-16 Juin
France	Paris	Salon International de l'aéronautique et de l'espace - Bourget (stand collectif)	Aéronautique - Aérospatial	19-25 Juin
Etats-Unis	San Diego	Bio 2017 (stand collectif)	Biotechnologies - Médical	19-22 Juin
Etats-Unis	New York	Summer Fancy Food Show (Sffs) 2017 (Stand Collectif)	Agro-industrie - Alimentation - Horeca - Gastronomie	25-27 Juin
Etats-Unis	Las Vegas	Ift 2017 (stand de prospection)	Agro-industrie - Alimentation - Horeca - Gastronomie	26-28 Juin
Belgique	Liège	Séminaire d'information : Argentine - Chili	Multisectoriel	27 Juin
Belgique	Bruxelles	Invitation d'acheteurs : hôpital La Charité	Biotechnologies - Médical	27 Juin

JUILLET

Russie	Moscou	Maks (stand collectif)	Aéronautique - Aérospatial	18-23 Juillet
Belgique	Libramont	Foire agricole de Libramont (stand d'information)	Agriculture - Horticulture - Sylviculture - Elevage	28-31 Juillet
Royaume-Uni	Londres	AACC 2017 (stand collectif)	Biotechnologies - Médical	30 Juillet - 03 Août

Retrouvez plus d'informations sur le site : www.wawex.org



ÉDITEUR

Classe Export s.a.s.
100, route de Paris,
69260 Charbonnières - France
Téléphone : 04 72 59 10 10
Fax : 04 72 59 03 16
info@classe-export.com
www.classe-export.com

DIRECTEUR DE PUBLICATION

Marc Hoffmeister

RÉDACTEUR EN CHEF

Nicole Hoffmeister

RÉDACTION

redaction@classe-export.com
Ont participé à ce numéro :

Marc Hoffmeister
Nicole Hoffmeister
Jacqueline Remits
Stéphanie Wenger
Rémy Pigaglio
Alain Braibant

RÉALISATION

Maquette :
www.alkantara.fr
Mise en page :
Damien Cantin

Photo de couverture :
Cluster Solaire Maroc / MASEN

Crédits photos
X - Tous droits réservés

PUBLICITÉ

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

IMPRESSION

Loire Offset Titoulet
82, rue de la Talaudière
BP 96401
42964 Saint-Etienne Cedex 1



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 8,00 €
Tirage France & Belgique :
30 000 exemplaires



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.

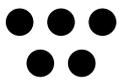
Laissez-vous inspirer par l'exportation !

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



Wallonia.be

EXPORT
INVESTMENT



Wallonia.be

EXPORT
INVESTMENT

CLASSE
EXPORT



4 & 5
JUN 2018

WALLONIA EXPORT DAYS

AVEC LA
PRÉSENCE DES
92
ATTACHÉS
ÉCONOMIQUES
& COMMERCIAUX
DE L'AWEX EN
BUSINESS DAYS

AULA MAGNA
LOUVAIN-LA-NEUVE

Inscription sur

#WExD18

www.wallonia-export-days.be