

# CLASSE EXPORT **Wallonie**

LE MAGAZINE FRANCOPHONE DU COMMERCE INTERNATIONAL

# SÉNÉGAL LE GRAND BOND EN AVANT



**Leader Mondial**  
SPACEBEL : TRENTE BOUGIES



**Guy Paternoster**  
PLUS DE 40 ANS DANS  
L'AGROALIMENTAIRE

**Emirats Arabes Unis**  
TREMLIN COMMERCIAL





# 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](http://www.awex.be)



**Wallonia.be**

EXPORT  
INVESTMENT

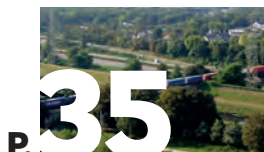


P.

**4**

**Actualités**

Retrouvez l'ensemble de l'actualité du commerce international



P.

**35**

**Stratégie à l'internationalisation**

La Chine en Wallonie



P.

**8**

**Portrait**

Guy Paternoster  
Plus de 40 ans dans l'agroalimentaire et des projets pour Wagralim



P.

**37**

**Leader Mondial**

Spacebel : Trente bougies et plus de quarante missions spatiales



P.

**10**

**Retour de mission**

- Retour de mission princière au Maroc  
- La Wallonie bien représentée à l'EANM



P.

**39**

**Focus Pays**

Le Rwanda  
tête de pont en Afrique centrale



P.

**13**

**Emirats Arabes Unis**

Tremplin commercial vers les pays du Golfe... et bien au-delà



P.

**41**

**Économie**

Belgian Beef, ailor Made Meat !



P.

**19**

**DOSSIER DU MOIS**

**SÉNÉGAL**  
**LE GRAND BOND EN AVANT**



P.

**45**

**CEC**

« J'ai un job formidable ! »  
Martine Leclercq, CEC à Paris



P.

**47**

**Service DG06**

Les produits à double usage et leur exportation : vous êtes tous concernés



P.

**49**

**Une année de Business Days**

Si tu ne viens pas à l'AWEX, l'AWEX viendra vers toi !



P.

**50**

**Agenda**

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



**ÉDITEUR**

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

**DIRECTEUR DE PUBLICATION**

Marc Hoffmeister

**RÉDACTEUR EN CHEF**

Nicole Hoffmeister

**RÉDACTION**

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

**RÉALISATION**

Maquette : www.alkantara.fr  
Mise en page : Damien Cantin  
Photo de couverture : Fotolia/ Freepik / Classe Export

**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 9,00 €  
Tirage France & Belgique :  
30 000 exemplaires

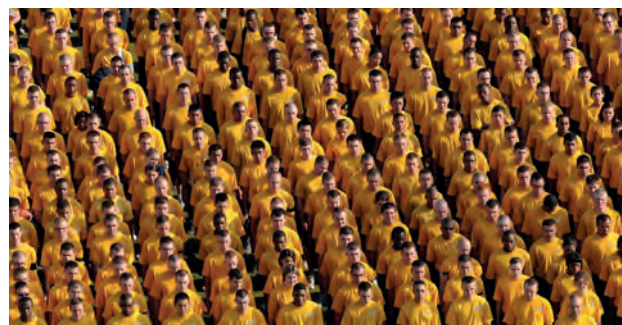


## Amoobi : de Nivelles à New-York

Après une implantation au Royaume-Uni, Amoobi, société nivelloise spécialisée dans les solutions d'analyse de parcours de visiteurs sur les points de vente, a ouvert une filiale à New-York. La société aide les distributeurs à optimiser leurs points de vente en leur fournissant des informations et des recommandations sur base des comportements de leurs clients, ainsi que de son expertise métiers. Cette ancienne start-up de l'ULB mène aujourd'hui des projets sur quatre continents et pour quatre des plus grands distributeurs au monde.

Si son expertise est principalement alimentaire, elle l'est également en électronique, bricolage et aménagement de la maison. Le principe est simple : avant de dépenser de l'argent, les clients d'un magasin dépensent d'abord du temps. Le point de vente doit donc être optimisé afin de tenir compte des différentes motivations du client. La société analyse d'abord une catégorie spécifique afin d'améliorer le parcours du client et d'augmenter ainsi la performance d'un point de vente. Elle analyse également la performance des zones de promotion.

Le scan identifie aussi les temps d'attente trop longs et l'abandon de file d'attente. Des capteurs optiques 3D installés dans le plafond permettent d'analyser de manière à la fois précise et continue le parcours du client. Les capteurs détectent le sommet de la tête d'un chaland et le convertissent automatiquement et instantanément en positions. Les champs de vision des capteurs sont reliés entre eux via une légère superposition permettant ainsi un suivi continu du parcours du client.



## ALX Systems : lauréat d'un concours de l'Otan

Lors du Nato Innovation Challenge, la société liégeoise ALX Systems a remporté le premier prix de l'Otan et du ministère allemand de la Défense pour sa solution Spartiath. Ce concours d'innovation est destiné à récompenser des projets ou des solutions technologiques, notamment dans le domaine des drones et d'essais de drones, et des menaces potentielles qu'ils peuvent représenter. Spartiath est l'une des solutions les plus avancées pour lutter contre les véhicules aériens autonomes (UAV), terroristes et indésirables, dans leurs configurations les plus difficiles. L'efficacité de la solution a réussi à convaincre le jury composé du ministère allemand de la Défense, de l'Armée de l'air américaine et de l'Otan.

Créée en 2016, ALX Systems propose des solutions d'intelligence embarquée par drones, via des programmes élaborés en interne sur mesure. La société travaille pour différents secteurs d'activité : services secrets, détection de menaces terroristes, surveillance de personnes, contrôles frontaliers, réserves naturelles, etc. « Notre produit, très large et personnalisable, nous permet d'attaquer différents marchés, explique Geoffrey Mormal, fondateur et CEO d'ALX Systems. Nous avons d'abord développé pas mal de solutions



comme les systèmes de perception de drones, de sécurité, de détection d'intrusion, toujours inégalées. A présent, nous mettons le focus sur les machines dédiées à l'armée (passives, pas des machines d'attaque), aux forces de police, à la sécurité et à l'inspection générale (pipe-lines, lignes à haute tension, éoliennes...).

Nous embarquons l'intelligence dans la machine, rien ne se fait à distance. Cette façon de procéder nous permet de démontrer aux autorités que, même si la machine n'est plus sous le contrôle d'un humain, elle sait ce qu'elle a à faire en étant en accord avec la réglementation, l'aviation. Ce qui limite au maximum le risque d'accidents. »

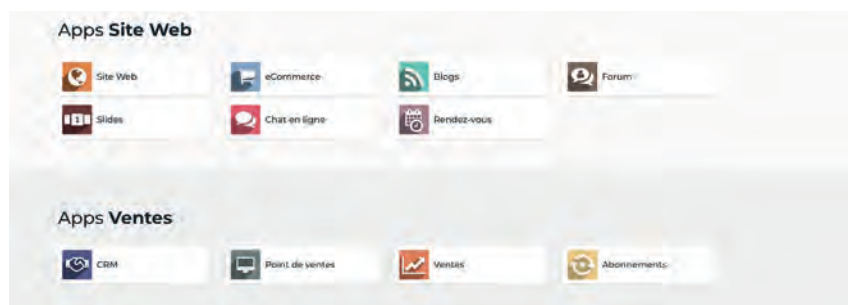
Après une première augmentation de capital sur fonds propres en décembre 2016, une levée de fonds de 1 million d'euros a été réalisée en avril 2018 avec les apports du groupe CMI, du fonds wallon W. IN. G. et de business angels. ALX Systems emploie actuellement une quinzaine de personnes. Si toutes les solutions sont développées à Liège, la société travaille essentiellement à l'étranger, l'export représentant environ 80 % de son chiffre d'affaires. ALX Systems a ouvert récemment une succursale en Espagne et une autre aux Etats-Unis, à l'Université A&M Texas, avec l'aide de l'Awex. « Notre objectif est d'accroître notre présence sur le marché US, notre cible principale. Pour l'atteindre, il est indispensable d'être sur place », ajoute Geoffrey Mormal.

## Odoo : vers les 100 millions d'euros de chiffre d'affaires

Entreprise installée à Grand-Rosières dans le Brabant wallon, Odoo vit une véritable success story. A tel point que son fondateur, Fabien Pinckaers, vise les 100 millions d'euros de chiffre d'affaires pour 2021.

Alors qu'il était étudiant ingénieur informaticien, il a eu l'idée de créer une société de développement de logiciels de gestion pour entreprises. Au départ open source, ce type de logiciel intègre une vaste gamme d'applications (comptabilité, ressources humaines, CRM, facturation, ventes, etc.). Depuis ses débuts modestes, la société ne cesse de croître, employant actuellement plus de 530 per-

sonnes dans le monde et en croissance de 60 % chaque année. En 2018, le chiffre d'affaires est proche des 40 millions d'euros répartis sur une centaine de pays. La société compte aujourd'hui environ 4 millions d'utilisateurs sur la planète. Odoo a déjà ouvert six filiales, à Luxembourg, à San Francisco, à New-York, à Hong-Kong, en Inde et à Dubaï. Une 7e devrait s'implanter au Mexique. En septembre dernier, BelCham, la chambre de commerce belgo-américaine, lui a décerné le prix de l'entreprise la plus prometteuse de l'année. Odoo devrait employer plus de 1 500 personnes en 2021.



## Sigoji : à Ciney, la meilleure chocolaterie de Wallonie

La chocolaterie Sigoji, basée à Ciney, qui compte aussi un magasin à Rochefort, a été récompensée par le titre de « meilleure chocolaterie de Wallonie » par le fameux guide gastronomique Gault & Millau.

A sa tête, Euphrasie Mbamba, une ancienne professeure de langues, passionnée depuis toujours de fèves de cacao et de chocolat. Une passion qu'elle doit à son grand-père qui possédait une plantation de cacaoyers au Cameroun où elle est née. Au départ, pour elle, c'est avant tout l'amour du produit brut, la fève. Elle découvre plus tard le produit fini quand elle arrive en Belgique à l'âge de dix ans. Au décès de son grand-père, elle décide de lâcher l'enseignement pour le chocolat. Depuis lors, elle travaille les fèves issues de la plantation de son grand-père, ainsi que celles de deux autres fournisseurs, l'un à Haïti et l'autre à Madagascar. En 2017, Euphrasie Mbamba avait déjà été élue « meilleure artisane » de la province de Namur.

## Millésime Chocolat : chocolatier liégeois primé en Italie

Seule manufacture de chocolat implantée à Liège, Millésime Chocolat a remporté un Award de bronze décerné par les International Chocolate Awards lors de la finale mondiale à Forence. Sa tablette Madagascar Praliné, qui vaut à la manufacture liégeoise ce prix international, lui permet de figurer dorénavant parmi les meilleurs chocolatiers mondiaux. Cette finale rassemblait tous les continents avec des délégations venues des Etats-Unis, du Canada, de l'Equateur, du Pérou, de Colombie, du Brésil, du Venezuela, du Mexique, du Danemark, de Suède, de Norvège, de France, d'Italie, d'Allemagne, d'Autriche, d'Espagne, de Russie, de Madagascar, du Japon, de Taïwan et du Vietnam.

Créée en 2017 par Jean-Christophe Hubert et Isabelle Gielen, Millésime Chocolat connaît une progression évidente. De 23 épicerie fines en Wallonie et à Bruxelles voici un an, ce sont aujourd'hui 119 points de vente qui proposent sa gamme de

tablettes en Belgique, mais aussi en Allemagne, en France, aux Pays-Bas, en Espagne, en Italie, au Canada, en Angleterre, au Japon (4 points de vente), à Hong-Kong (23 points de vente), en Chine (10 points de vente) et à Taïwan (8 points de vente).

La PME est bien aidée par l'Awex via un financement des voyages de prospection et la mise à disposition de deux jeunes diplômés qui partent en stage de deux mois explorer de nouveaux marchés. Ainsi, dans le cadre du programme wallon « Explore », une jeune femme est partie au Japon, tandis qu'une autre va se rendre en Suède et en Norvège au printemps 2019. Objectif : aider l'entreprise à y commercialiser ses chocolats. Si des clients chinois et japonais s'adressent directement à la jeune entreprise, une délégation d'une chaîne nipponne a récemment fait le déplacement pour visiter ses installations. La manufacture travaille directement à

partir des fèves du cacao, ce qu'on appelle « Bean-to-Bar ». Elle produit exclusivement du chocolat millésimé, issu d'un terroir. La démarche des jeunes entrepreneurs consiste à travailler uniquement des fèves issues de plantations et de terroirs d'exception, sans mélanger les récoltes ou les millésimes. Cette victoire à Florence s'ajoute à une série de récompenses reçues par Millésime Chocolat comme les International Awards européens.

Le Gault & Millau vient de recommander la manufacture dans les Top chocolatiers de Belgique. Le Sial, le Salon international de l'alimentation de Paris, a également sélectionné ces tablettes parmi les produits innovants de l'année 2018. La production est passée de 20 à 80 kilos par jour et la société emploie déjà 8 personnes. Pour faire face à ce développement, la société prévoit un déménagement en 2019, tout en restant fidèle au territoire liégeois.

## Sonaca Aircraft : une commande de six avions Sonaca 200 pour Ayjet

Ayjet, école de pilotage turque basée à Istanbul, a décidé d'acheter six avions Sonaca 200, l'appareil monomoteur biplace développé par Sonaca Aircraft. Ces six avions viendront renforcer la flotte d'Ayjet, qui forme des futurs pilotes de ligne, notamment de la compagnie aérienne Turkish Airlines. « La construction robuste du Sonaca 200, ses faibles coûts d'opération et ses performances remarquables pour de l'entraînement en vol, ont joué un rôle important dans l'achat de ces appareils », a déclaré le chef instructeur pilote d'Ayjet, Salim Onur, dans un communiqué de Sonaca Aircraft.

Le Sonaca 200 est un monomoteur biplace destiné à la formation des pilotes et aux vols de loisir. Il atteint une vitesse de 115 nœuds (environ 220 km/h), dispose d'une charge utile de 290 kg et d'une autonomie de 7 heures de vol, l'équivalent de la distance Charle-roi-Barcelone. Son prix de base est de 175 000 euros, mais peut aller jusqu'à 206 000 euros. En juin dernier, il a obtenu la certification « de type » de l'Agence européenne de la sécurité aérienne (EASA) au terme de trois années de procédures. Sonaca Aircraft est une filiale du groupe aéronautique wallon Sonaca. Le capital de la société est d'un peu plus de 3 millions d'euros, réparti entre la Sonaca et des actionnaires privés.

## Col&MacArthur : des montres pour le centenaire de l'Armistice et les 60 ans des Schtroumpfs

La jeune société horlogère Col&MacArthur propose des montres personnalisées à des communautés de prestige et à l'occasion de commémorations. Après des montres dédiées à la garde royale de Buckingham Palace, elle a sorti récemment une collection pour le centenaire de l'Armistice et a offert des exemplaires à Emmanuel Macron, Angela Merkel et Donald Trump lors de la commémoration le 11 novembre dernier à Paris. Dans un autre genre, d'autres modèles, à l'effigie des Schtroumpfs cette fois, vont sortir pour célébrer leurs 60 ans. La société Col&Mac Arthur a été créée en 2013 par Sébastien Colen, ingénieur et travaillant jusque-là dans le secteur pé-

trolier en Afrique, et Ian Wood, bijoutier anglais vivant en Belgique. Ce dernier, ancien des Scots Guards de la garde royale britannique, souhaitait créer une montre personnalisée pour son ancien régiment. En 2014, des montres sont réalisées pour les six autres régiments de la garde royale britannique. Dès 2016, Sébastien Colen se lance à fond dans cette entreprise. La plus importante réalisation actuelle des deux hommes, qu'une génération sépare, est la mise sur le marché de cette collection limitée (1 918 montres) liée à la commémoration des 100 ans de l'Armistice. A l'occasion des 60 ans de la création des Schtroumpfs, Col&Mac Arthur a remporté le contrat avec IMPS, la société qui gère l'image des Schtroumpfs, pour l'utilisation

de cette image durant un an, jusqu'à fin 2019, afin de créer des montres à l'effigie des lutins bleus. « L'idée est de fabriquer 1 958 montres à 350 euros et peut-être 60 montres haut de gamme à 2 000 euros, détaille Sébastien Colen. Nous commencerons à produire quand nous aurons reçu un certain nombre de commandes » Un boom est espéré en 2019, tandis qu'un investisseur pourrait entrer dans la société. « L'objectif est de monter en gamme et de proposer des montres à plus de 1 000 euros. » La jeune société souhaite se positionner par rapport à d'autres commémorations importantes à venir, comme celles de la Bataille des Ardennes et du Débarquement en Normandie.





## Technovation Centre d'AGC Glass Europe : technologie de pointe dans le verre

AGC a annoncé un investissement de 10 millions supplémentaires sur le site de son Technovation Centre à Gosselies. Deux salles d'expérimentation seront destinées à tester la technologie de vitrages à antennes intégrées, développées en réponse aux besoins croissants de l'industrie automobile en matière de connectivité. Cette nouvelle installation devrait être opérationnelle début 2019.

Grâce au Technovation Centre, le centre de recherche d'AGC Glass Europe, la technologie de pointe est omniprésente dans le verre, et cette technologie est souvent « made in Wallonia ». Le centre de recherche, inauguré en 2014, représentait

un investissement de 30 millions d'euros et 250 emplois. Le coût de fonctionnement est également de 30 millions d'euros par an, 1,5 % du produit des ventes d'AGC en Europe y sont investis dans la recherche. Et aujourd'hui, le centre emploie 280 personnes, 160 ingénieurs et 120 techniciens. Au cœur de l'expertise technologique d'AGC, il développe de nouveaux produits et procédés qui serviront l'homme et la planète.

Le savoir-faire du verre en Wallonie n'est plus à prouver. Cette reconnaissance est due à Emile Foucault, l'homme qui a mis au point la méthode de production de verre plat. Ainsi, l'histoire d'AGC Glass Eu-

rope en Wallonie remonte à 1961, lorsque deux des plus grands producteurs belges de verre ont décidé de s'unir pour former Glaverbel. AGC Glass Europe, branche européenne d'AGC, développe, produit, transforme et commercialise des produits verriers utilisés dans les domaines de la construction (verres extérieurs et verres pour décoration intérieure), de l'automobile (vitrages d'origine et de remplacement) et de plusieurs autres industries spécialisées (transport, solaire et high-tech). La moitié du budget R&D est consacré aux produits, solutions et processus de production durables.

## Vin wallon : tous les records battus

Selon Pierre Rion, président de l'Association des vigneron de Wallonie (AVW), grâce au printemps exceptionnel et à l'été caniculaire, la vigne wallonne bat tous les records cette année, tant en qualité qu'en quantité, pour un cru exceptionnel. Avec, selon les dernières estimations, 1,32 million de bouteilles produites cette année, le vin wallon a le vent en poupe.

« Dans le vin, c'est le printemps qui fait la quantité et l'été qui fait la qualité. » Il s'agit d'un boom d'au moins 80 % par rapport à la production de 2017 et de quelque 40 % par rapport au précédent record établi en 2015. En Wallonie, ce qui se fait le plus, ce sont les vins mousseux, appelés méthodes traditionnelles, soit 65 % de la production des vins. Le vin blanc représente 25% de la production wallonne et le reste est fait de rosé et de rouge.

La Wallonie compte une centaine de vigneron, qui détiennent des surfaces approchant l'hectare. Parmi eux, 40 commercialisent leur vin et une quinzaine d'entre eux en font leur profession et peuvent en vivre. Les plus connus : le Chant d'Eole, les Agaises, le Ry d'Argent, le Chenoy, Bioul, Bon Baron et Vin de Liège. Les dernières valeurs rendues publiques par l'association des viticulteurs font état de plus de 100 000 bouteilles pour ces domaines, dont certains vont parfois jusqu'à près de 200 000 bouteilles. En figure de proue des mousseux, les cuvées Ruffus, du vignoble des Agaises, près de Binche dans le Hainaut, une méthode champenoise forte de 230 000 pieds de chardonnay répartis sur 23 hectares.

## Lutosa : 100 millions d'€ d'investissement à Leuze-en-Hainaut

Le géant canadien Mc Cain a inauguré récemment un outil unique au monde sur son site de l'entreprise Lutosa à Leuze-en-Hainaut. Une nouvelle ligne de production, de la taille d'un terrain de foot, 8 000 m<sup>2</sup>, est désormais capable de produire 25 000 kilos de frites en une heure, soit le double des autres lignes. Cet investissement de 100 millions d'euros permettra, en outre, à Mc Cain d'augmenter la production de son site de Lutosa de 15 à 20 %.

Cette bonne nouvelle pour Leuze-en-Hainaut et sa région confirme la volonté du groupe Mc Cain, qui a racheté l'entreprise Lutosa il y a cinq ans, de faire de son usine wallonne une référence au plan mondial. Depuis le rachat, en 2013, de cette entreprise au départ familiale, Mc Cain y a, en effet, investi 185 millions d'euros et engagé 165 personnes. Autre élément positif pour l'agriculture locale, la société travaille avec des pommes de terre qui, pour 80 % d'entre elles, proviennent de Belgique.



# Guy Paternoster

Plus de 40 ans dans l'agroalimentaire et des projets pour Wagralim



Depuis septembre dernier, **Guy Paternoster**, membre du comité exécutif de la Raffinerie Tirlemontoise, président de Fevia Wallonie, est le nouveau président de Wagralim, le pôle de compétitivité wallon de l'industrie agroalimentaire. Un homme du sérail pour un secteur en forte croissance.

Comme Obélix et la potion magique, Guy Paternoster est tombé dans la marmite de l'agroalimentaire quand il était petit. « Du côté paternel, je viens d'une famille d'agriculteurs et du côté maternel, de négociants en aliments pour bétail, commence-t-il. J'ai grandi dans la ferme et le commerce en agriculture. Diplômé en 1982 de la Faculté d'agronomie de Gembloux, il enseigne un an dans une école d'agriculture à Mons. Puis, il est engagé par les engrais Lebrun, dans le Tournaisis, comme conseiller technique et commercial pour les agriculteurs. En 1986, il entre comme agronome à la Raffinerie Tirlemontoise, précisément à la Sucrerie de Wanze. Nommé ensuite chef du service agronomique de la Sucrerie de Genappe, il revient comme chef de service agronomique à la Sucrerie de Wanze. C'est aussi le début de l'histoire d'Orafti et la production d'inuline à partir de chicorée où il prend aussi des responsabilités agronomiques. En 1999, il devient directeur de la sucrerie de Brugelette et contribue aussi à

la construction d'une deuxième usine de chicorée au Chili dont il est project manager pour l'agronomie.

Depuis 2006, Guy Paternoster est membre du comité exécutif de la Raffinerie Tirlemontoise qui appartient depuis 1988 au groupe allemand Südzucker. Cette entreprise alimentaire bien connue est spécialisée dans les produits sucriers, de la chicorée, la production d'amidon à partir de riz et l'énergie propre. Il est également administrateur de BioWanze, usine innovante en production d'énergie, de protéine et d'éthanol. « En tant que membre du comité exécutif, j'ai plus particulièrement en charge la partie matières premières, essentiellement la betterave, et je suis responsable aussi pour la chicorée et la production. »

## SE DIVERSIFIER PAR L'INNOVATION

Depuis la libéralisation du marché en 2017, le secteur du sucre est sous pression.

« Aujourd'hui, le prix du sucre en Europe est dépendant du prix mondial, très fluctuant. Ces deux dernières années, la chute de plus de 50 % du prix a mis le secteur en crise. Il s'agit de réduire les coûts au maximum et d'être le plus efficace possible. La consommation mondiale continue d'augmenter de 2 millions de tonnes par an, soit 2 %. Avec l'augmentation de la population, les prix seront meilleurs demain. L'un des challenges de l'industrie agroalimentaire consiste à suivre cette évolution de nourrir la planète demain et, dans les pays développés, de la nourrir mieux avec moins de graisses, moins de sucres. Le marché des prébiotiques est en croissance. Notre centre de recherche à Tirlemont, assez pointu, travaille pour le sucre, la chicorée, le bioéthanol et les protéines. Se diversifier aussi bien pour le secteur alimentaire que pour le pôle de compétitivité Wagralim est certainement l'un des axes stratégiques de l'innovation. »



## GRÂCE À L'EXPORTATION

Guy Paternoster est aussi président de Fevia Wallonie, l'aile régionale wallonne de Fevia, la fédération de l'industrie alimentaire belge. Fevia Wallonie représente l'industrie alimentaire wallonne dans tous les domaines relevant des compétences de la Région wallonne et de la Fédération Wallonie-Bruxelles. « La croissance du secteur est importante. En 2017, Fevia Wallonie, c'est 1 548 entreprises, dont 95 % de PME, 8,7 milliards d'euros de chiffre d'affaires, dont plus 20 % d'investissements, soit 420 millions d'euros. Si le développement du chiffre d'affaires et les investissements sont là, c'est grâce à l'exportation. Le dernier salon Sial à Paris a eu beaucoup de succès. »

Le secteur, c'est aussi plus de 22 000 employés. « Chaque année, on recrute. Plus de 1 000 emplois sont vacants. Avec le Forum, nous avons mis en place des profils de formation adaptés. Nous travaillons beaucoup aussi avec l'IFAPME. Selon moi, la formation en alternance est une bonne solution. Depuis deux ans, à Tirlémont, nous avons développé une classe dans l'usine en lien direct avec la production. Ce secteur utilise encore beaucoup de main d'œuvre moins qualifiée et des emplois proches des domiciles. »

## WAGRALIM EN PARTENARIAT AVEC L'AWEX

Depuis septembre à la présidence de Wagrallim, Guy Paternoster a des objectifs clairs : assurer la continuité du pôle et créer de la valeur en rapprochant les entreprises des universités, augmenter l'attractivité de Wagrallim pour les PME et renforcer les liens avec les cinq autres pôles de compétitivité wallons.

Fondé en 2006, Wagrallim est l'un des 6 pôles de compétitivité visant à soutenir l'activité économique et l'emploi dans les domaines stratégiques pour la Wallonie. « Notre pôle, expert dans le secteur agroalimentaire, mise majoritairement sur la collaboration entre industriels, universités, centres de recherche et centres de formation. Notre mission est d'accélérer la création de valeur au sein des entreprises wallonnes du secteur agroalimentaire par l'innovation, le partenariat et l'ouverture sur le monde. »

Le nouveau président vise plusieurs axes. Le premier est la mise en œuvre de projets d'innovation collaboratifs qui doivent impliquer plusieurs entreprises de différentes tailles, des centres de recherche et des universités. Depuis le début du pôle, une cinquantaine de projets ont été labellisés par un jury international. Le deuxième axe est le développement de talents en identifiant les compétences-clés nécessaires au déploiement de l'innovation.

Un autre axe est l'internationalisation. « L'Awex est l'un des contributeurs importants du pôle, un partenaire essentiel. Wagrallim est d'ailleurs le spécialiste du secteur alimentaire pour l'Awex, lié à la recherche et l'innovation. C'est un rôle d'attraction pour les investisseurs étrangers dans la mesure où le pôle va permettre à des candidats investisseurs de trouver des partenaires plus facilement. » Le quatrième axe consiste à structurer l'écosystème du secteur. « Identifier les maillons manquants est notre projet « D'Avenir ». Nous travaillons avec la Fédération wallonne de l'agriculture, la Fevia, Coméos et BFA, sur des projets qui impliquent plusieurs maillons de la chaîne. »

## PROJETS INTERNATIONAUX

Des projets internationaux sont également mis sur pied. Le projet New Frontiers in Food propose un service d'accompagnement complet visant à stimuler la collaboration internationale et le développement des affaires des PME agroalimentaires européens dans 4 marchés cibles étrangers (Brésil, Canada, Chine, Etats-Unis). Il réunit 5 clusters alimentaires : Clusaga (ES), Food Valley NL (NL), Valorial (FR), Vitagora (FR) et Wagrallim (BE) spécialisés dans 3 chaînes de valeur de l'industrie alimentaire : les aliments transformés, les produits alimentaires santé et nutritionnels et les aliments connectés. Il s'agit d'identifier une cinquantaine de PME sur les 5 régions pour les aider à se développer à la grande exportation dans ces 4 pays.

Wagrallim est également leader d'un consortium européen labellisé par la Commission européenne, le projet S3, Stratégie de Spécialité Intelligente. « La

démarche d'ensemble consiste à développer des chaînes de valeur complètes. Avec le Canada, nous avons développé des projets spéciaux avec l'Université de Laval au Québec. En Wallonie, l'UCL et la société Ortis, spécialisée dans les compléments alimentaires, notamment, y ont collaboré. Dans le groupement d'intérêt économique BHIG (Belgian Health Ingredients Group), nous collaborons avec quelques entreprises pour les aider dans les domaines du marketing et de l'international. Nous préparons aussi le salon Vitafoods, qui se déroulera à Singapour en septembre 2019. »

Le nouveau président souhaite une collaboration renforcée entre les pôles. « Comment partager les compétences transversales et monter un projet européen ? A terme, nous souhaitons une organisation commune aux 6 pôles, avec la volonté est d'aller plus loin entre les pôles sachant que des projets en développement, comme la digitalisation, logistique, touchent à plusieurs pôles. »

Pour le futur de Wagrallim, trois axes sont envisagés : un système agroalimentaire connecté et durable, la valorisation de la production wallonne et européenne et une industrie efficiente et transparente, notamment en répondant aux attentes des consommateurs. Beaucoup de pain sur la planche pour le pôle de l'agroalimentaire qui peut compter sur une équipe enthousiaste au sein de Wagrallim.

## AGRICULTEUR À SES HEURES

Egalement administrateur à l'Union wallonne des entreprises (UWE), président de l'Institut royal belge pour l'amélioration de la betterave (IRBAB), président de la Coordination Betterave Recherche Internationale (COPRI) qui allie l'Allemagne, les Pays-Bas, le Danemark, la Suède et la Belgique, à ses moments perdus, Guy Paternoster est aussi agriculteur à Quévy, sa région natale près de Mons. « Le week-end, quand j'ai un peu de temps, je monte sur le tracteur et je prends ma rasette. Je cultive de la betterave, bien sûr, de la chicorée, des pommes de terre, du maïs et du blé. C'était mon rêve de gosse d'être agriculteur. Je l'ai réalisé voici une dizaine d'années. »

Jacqueline Remits

# Retour de mission princière au Maroc

Record pour la mission économique menée par la princesse Astrid au Maroc (Casablanca, Tanger et Rabat) : 251 entreprises et opérateurs belges, tous secteurs et toutes tailles (du grand groupe à la PME) confondus, y ont participé dont 93 acteurs économiques wallons ! Du 25 au 30 novembre 2018, ces derniers ont pu prendre la mesure du potentiel économique offert par ce pays nord-africain qui était le marché-cible 2018 choisi par l'AWEX.



**Pierre-Yves Jeholet**  
Vice-Président  
du Gouvernement wallon

Et pour cause, le Maroc a de quoi plaire. Il présente de bons fondamentaux économiques et fait partie des pays offrant un des meilleurs potentiels de croissance pour nos entreprises. C'est le principal marché d'exportation de la Wallonie en Afrique du Nord, les exportations étant en phase significativement ascendante. Il se différencie des autres pays de la région nord-africaine grâce à sa situation économique plus avantageuse et sa grande stabilité économique. De plus, le Maroc se profile de plus en plus comme une porte d'entrée vers l'Afrique subsaharienne.

Mais ce n'est pas tout : selon l'Ambassade du Maroc en Belgique, 530 000 personnes d'origine marocaine vivent en Belgique dont 80 000 en Wallonie. Cette très importante diaspora marocaine représente un réel levier qui explique les excellentes relations bilatérales entre la Wallonie et le Maroc. Sans compter que les deux régions ont en commun l'utilisation d'une

même langue, le français, ce qui n'est pas négligeable pour entretenir des relations directes.

Ce n'est pas pour rien que l'AWEX, l'agence wallonne à l'exportation et aux investissements étrangers a choisi de mettre à l'honneur le Royaume du Maroc en 2018 et d'orienter la mission princière vers ce beau pays comme le point d'orgue à l'opération. La mission a permis d'organiser une panoplie d'activités économiques, culturelles, académiques ou encore en matière de recherche à destination des entreprises.

La Princesse Astrid, qui était accompagnée lors de cette mission de plusieurs Ministres belges dont le Vice-Président du Gouvernement wallon **Pierre-Yves Jeholet**, était notamment présente aux activités suivantes :

- La rencontre avec le CEO de l'OCP (leader mondial de la production et de l'exportation de phosphates), qui a permis de valoriser le partenariat stratégique et historique entre Prayon, société liégeoise et l'OCP. En effet, Prayon inaugurera une usine sur le site de Jorf Lasfar afin de fabriquer de l'acide phosphorique à l'OCP, nécessaire à la production d'engrais que le groupe marocain aimerait développer.

- L'organisation d'un séminaire minier à Casablanca par le WBI (Wallonie-Bruxelles International) qui a permis aux belges de présenter l'écosystème économique et technologique du secteur minier en Fédération Wallonie-Bruxelles et au Royaume du Maroc.

- L'organisation d'un Power lunch sur l'expertise belge en matière de diagnostic et thérapie contre le cancer afin de montrer

toute l'importance stratégique des biotechnologies en Belgique et de positionner notre savoir-faire en matière de protonthérapie et d'immunothérapie ; ainsi qu'une courte présentation des services du leader mondial wallon IBA.

- La visite de VIGAN (au port de Casablanca) qui est la preuve même que le Maroc est un hub vers le reste du continent africain. La société de Nivelles fabrique des portiques de manutention pour le déchargement de céréales importées par d'énormes bateaux. Elle a déjà livré des équipements au Maroc et tout indique que le partenariat se prolongera dans d'autres pays d'Afrique.

- L'organisation d'un séminaire sur l'efficacité énergétique qui s'est terminé par la signature de deux ententes : l'une entre le cluster TWEED (Technologie wallonne énergie) et l'AMEE (l'Agence marocaine de l'Efficacité énergétique), l'autre entre CMI et la MASEN (l'Agence marocaine de l'Energie solaire).

- L'organisation d'une activité « Football et jeunesse » qui a notamment permis, au plan économique, de valoriser le savoir-faire de la société wallonne Dirty Monitor en matière de vidéo mapping et d'impliquer les entreprises Schröder et Wollux dans l'organisation d'une activité ludique.

Grâce à ces activités et autres diverses rencontres organisées lors de la mission princière (plus de 400 entretiens individuels au profit des participants wallons ont été programmés par le Conseiller Economique et Commercial de l'AWEX, basé au Maroc), plusieurs contrats et MoU (Memorandum of Understanding) ont été signés par des opérateurs wallons,





Visite de VIGAN

dont voici quelques exemples :

- **Alpha Resources Network** – Sophiart consulting (Mons) et ECOTA, deux entreprises qui interviennent dans le soutien des organisations publiques et privées, notamment dans la gestion de la performance stratégique et opérationnelle, ont signé un MoU. Celui-ci porte sur un partenariat en vue d'unir les forces des deux partenaires afin d'explorer les opportunités du marché marocain et de mener ensemble des missions au service du renforcement des capacités de la société civile marocaine et de clients privés aussi bien qu'institutionnels. Un protocole valable pour une durée de trois ans et renouvelable.

- **Astel Medica**, laboratoire pharmaceutique situé à Liège et SOVIMED, entreprise expérimentée dans la promotion, le marketing et la distribution de produits pharmaceutiques, située à Casablanca et qui couvre la quasi-totalité du territoire marocain, ont signé un MoU qui porte sur un accord de distribution pour la gamme complète des produits au cours des trois prochaines années, pour un montant de 8 millions d'euros.

- **CMI**, société basée à Seraing, conçoit, intègre, modernise et entretient des équipements pour l'énergie, la défense, la sidérurgie, l'environnement et l'industrie en général. MASEN, l'Agence marocaine pour l'énergie solaire, quant à elle, développe des projets énergétiques intégrés dans le cadre d'une convention conclue

avec l'État marocain. C'est tout naturellement que les deux entreprises ont signé un MoU (lors du séminaire sur l'efficacité énergétique organisé en collaboration avec TWEED) portant sur la Recherche et le Développement en vue de mettre en œuvre des solutions CSP en opération et maintenance dans un milieu à haute température.

- Un MoU a été signé par la Chambre de Commerce de Wallonie et la Chambre de Commerce, d'Industrie et des Services de

Casablanca Settat portant sur la signature de l'accord – cadre pour la promotion des partenariats d'entreprises et le partage d'information, d'expériences et d'expertise entre les deux Chambres.

- Un dernier exemple est celui du MoU signé entre l'AWEX et IMANOR, Institut Marocain de Normalisation, sur une coopération en termes de certifications Halal. En effet, ce processus de certification, mis au point par IMANOR est reconnu à travers le monde et offre une belle opportunité pour les producteurs-exportateurs wallons de produits Halal.

Outre ces exemples, de nombreux autres contrats et MoU ont été signés pendant et après la mission, et la presse tangeroise vient de désigner Yasmina Hantout de la société Yes4, présente lors de la mission, dans le top 10 des personnalités qui ont créé de la richesse dans la région de Tanger. Ce qui démontre, une fois encore, que le Maroc est un marché en pleine mutation et à haut potentiel, qui ne demande qu'à accueillir tout acteur économique wallon qui souhaite élargir son horizon en Afrique.

Mégane Danneels



# La Wallonie bien représentée à l'EANM, le congrès de l'association européenne de médecine nucléaire

Pour la deuxième année consécutive, l'AWEX proposait aux entreprises wallonnes actives en médecine nucléaire de partager un stand au congrès de l'EANM (European Association of Nuclear Medicine). 11 sociétés ont répondu présentes et c'est l'occasion de faire un point sur le secteur de la médecine nucléaire en Wallonie.

Le plus grand évènement organisé par l'EANM s'est déroulé du 13 au 17 octobre à Düsseldorf pour sa 31<sup>ème</sup> édition. De nombreuses entreprises mais aussi des chercheurs, des praticiens et des associations spécialisés en médecine nucléaire ont pu assister à des conférences, participer à des ateliers et évènements de networking.

6251 participants ont pu échanger leurs expériences respectives, dont 307 belges. L'AWEX et le pôle BioWin ont collaboré pour créer le Belgian Pavillon qui a accueilli 8 sociétés wallonnes :

- **ANMI**, spécialisée dans le développement de produits radio-pharmaceutiques et cold-kits, ainsi que dans la fourniture de services au secteur de la médecine nucléaire.

- **MEDraysintell**, édite chaque année des répertoires exhaustifs des acteurs intervenant dans différentes thématiques liées à la médecine nucléaire, destinés essentiellement à des investisseurs.

- **DIAsource ImmunoAssays SA**, spécialisée dans la conception et production de produits de tests diagnostiques cliniques, qui est également active dans la médecine nucléaire et développe des anticorps set marqueurs contre le cancer.

- **Elysia-Raytest**, spécialisée dans le contrôle de qualité et de mesures de radioactivité de produits de radio-pharmacie.

- **NUCLEIS**, spin-off de l'Université de Liège qui propose essentiellement de la Fluorine-18.

- **Scannix**, propose des équipements de mesure adaptés aux besoins de leur client,

- **WIS**, spécialisée dans la logistique et le transport sécurisé de substances radioactives dans le domaine médical.

Ainsi que **IRE-ELIT**, filiale de l'Institut de radioéléments et fabricant de radio-pharmaceutiques, qui présentait son nouveau générateur Gallium 68, et qui était particulièrement attendu sur le stand de l'AWEX au congrès. Bérénice Pignol, Global Marketing manager d'Ire-Elit, partage son expérience :

« Nous avons pu annoncer la bonne nouvelle, celle d'une solution pour les patients en attente d'examen au Gallium-68, lors du congrès avec de nombreux visiteurs sur le pavillon belge où était hébergé IRE ELIT. Un pavillon belge qui, depuis deux ans, est soutenu par l'AWEX permettant une belle visibilité des entreprises belges grâce à un bel espace alloué. Ce pavillon offre aussi une coordination entre les entreprises belges du secteur puisque nous avons des activités complémentaires en médecine nucléaire. Cela a du sens d'être proche « dans l'espace » pour orienter les prospects et clients vers tel ou tel autre partenaire. L'AWEX donne aussi un service de qualité aux exposants lors de ce salon en mettant à disposition des ressources pour que les entreprises exposantes n'aient plus qu'à s'occuper de leurs visiteurs et peu des aspects logistiques et pratiques.. »

D'autres sociétés wallonnes étaient présentes sur le salon avec un stand propre : IBA, TRASIS et ORADIOCHEM.

Si ce congrès a récolté beaucoup d'engagement auprès des participants, c'est parce que le secteur de la médecine nu-

cléaire est en pleine expansion, principalement en raison de sa réorientation des technologies de diagnostique vers les technologies curatives, ce qui entraîne des implications importantes sur l'intérêt scientifique, sociétal et économique du secteur.

Et dans ce dernier, la Wallonie est bien représentée grâce à un écosystème complet, ayant développé une chaîne de valeurs bien intégrée. Celle-ci regroupe l'ensemble des activités liées à la médecine nucléaire, de la recherche et le développement vers la commercialisation de produits innovants, ainsi qu'un ensemble de sociétés avec des activités subsidiaires, tel que le transport et la logistique des produits et leurs déchets.

L'écosystème wallon en matière de médecine nucléaire se compose, entre autres :

- D'universités leaders (UCL, ULg et ULB)
- De centres de recherche de pointe tels que l'IRE qui est l'un des cinq centres au monde capables de produire des radio-isotopes Molybdène-99

- Du pôle de compétitivité BioWin, qui associe les différents acteurs du secteur afin de développer des synergies

- Des pôles de compétences tels que le « Biopark » de Gosselie ou le « Science Park » de Liège, qui permettent l'éclosion de spin-off et start-up

- D'entreprises reconnues mondialement pour leurs compétences comme celles citées ci-dessus

Sans compter que ce secteur emploie près de 5000 personnes dans toute la Belgique dont plus de 300 praticiens et qu'il a permis à la Wallonie d'attirer des sociétés étrangères sur son territoire comme Clarity, société australienne.

Mégane Danneels



# Emirats Arabes Unis

## Tremplin commercial vers les pays du Golfe... et bien au-delà

Idéalement situés sur la carte du monde, au carrefour de trois continents, les Emirats Arabes Unis constituent une véritable plateforme commerciale pour nos entreprises. Le dynamisme commercial du pays et, plus particulièrement de Dubaï, n'est plus à démontrer. Des marchés certes difficiles, mais aux potentialités immenses.

Ces dernières décennies, les Emirats Arabes Unis ont connu un développement sans précédent. D'anciens ports de pêche, des déserts arides, ont vécu une urbanisation extrême et vu arriver des cohortes d'expatriés. Plus stables et plus sûrs que le reste du Moyen-Orient, lui-même carrefour entre l'Afrique, l'Asie et l'Europe, les Emirats sont choisis comme base par de nombreuses entreprises pour prospecter l'ensemble de la région dont ils sont devenus la plaque tournante commerciale.

### L'AWEX PRÉSENTE SUR DE NOMBREUX SALONS

En 2019, l'Awex, représentée à Abu Dhabi et à Dubaï, est plus que jamais impliquée dans différents salons de Dubaï. Arab-Health, salon spécialisé dans les secteurs de la santé, des sciences du vivant et des biotechnologies, qui se tient du 28 au 31 janvier, est suivi par MedLab, dédié au secteur du laboratoire et de l'analyse médicale, du 4 au 7 février et auquel l'Awex participe pour la première fois.

Le même mois, au Gulfood, salon de l'agroalimentaire du 17 au 21 février, l'Awex, qui s'y rend chaque année avec une belle participation wallonne, tient un stand collectif. Un marché potentiel existe pour différents produits : produits de luxe, les produits franchisés (restauration rapide), produits conditionnés pour l'horeca, produits destinés à la réexportation (Afrique, Asie) ou aux consommateurs locaux, majoritairement composés de

travailleurs expatriés (produits déshydratés, légumes secs ou surgelés, aromates et épices, produits de la boulangerie et de la pâtisserie, lait en poudre, graisses et huiles, jus de fruits et concentrés, viandes et volailles surgelées).

Du 15 au 17 avril ans, c'est au tour du secteur des cosmétiques de tenir salon avec Beautyworld Middle East. Encore une première participation en 2019 pour l'Awex. Au Moyen-Orient, en 2017, 344 dollars ont été dépensés par habitant en produits cosmétiques. En 2018, la vente de ces produits y a atteint 10,2 milliards de dollars. La croissance du secteur dans la zone est évaluée à 12 % par an. Un marché de rêve pour les exportateurs, l'industrie cosmétique locale restant très limitée. Citons encore : Gitex, salon du numérique en octobre, Big 5 Show, salon de la construction, des matériaux et de l'architecture auquel l'Awex participe chaque année.

Pour **Dominique Delattre**, directeur Afrique Moyen-Orient à l'Awex, « les Emirats Arabes Unis sont un endroit très important pour l'organisation de salons. A l'Awex, quand nous nous rendons dans ce pays, c'est souvent dans le cadre de grands salons. Nous avons renforcé l'offre en 2019, notamment pour les cosmétiques, et nous y retournons pour le numérique ».

Plusieurs raisons ont amené l'Awex à participer à davantage de salons dans les Emirats. « Les six pays du Golfe constituent une zone relativement instable. Pour les entreprises, participer à des salons est

beaucoup plus facile et bien plus sûr que de s'y rendre par leurs propres moyens. Etre sur un salon leur permet de prospecter les différents marchés du Golfe dans un cadre sécurisé et de rencontrer les différents acteurs du secteur et ce, pour l'ensemble du Moyen-Orient. Car les exposants dépassent le cadre des Emirats. Si ces pays cadrent bien avec l'organisation de missions principales, ils conviennent moins pour des missions de plus petite envergure. Ces marchés étant très prisés, pour obtenir un certain retentissement, il est nécessaire de s'y rendre avec des personnalités, des ministres... »

Pour Anja Heinen, Conseillère économique et commerciale de l'Awex à Abu Dhabi et Dubaï, les entreprises wallonnes « sont très nombreuses à se déplacer, que ce soit pour exposer leurs produits lors de foires, participer à des missions, ou en prospection individuelle ».

### ABU DHABI ET DUBAÏ, DES MODÈLES ÉCONOMIQUES DIFFÉRENTS

Sept Emirats unifiés en 1971, et gérés par sept émirats, constituent les Emirats Arabes Unis. Abu Dhabi, capitale politique, centre de décision, et Dubaï, centre du business et de tourisme, sont les deux émirats les plus riches en pétrole et, de ce fait, les plus riches. Sharjah, qui compte une université réputée, est la zone de production industrielle la plus importante des Emirats. En outre, elle investit de façon ciblée dans l'économie halal et diversifie

son économie grâce à des investissements étrangers. Ras Al Khaïmah continue de développer son activité industrielle (via ses nombreuses zones franches) et investit massivement dans le développement touristique. Quant à Oumm al-Qaïwaïn, outre ses revenus dans l'industrie primaire (pêche et élevage) et de son port, il investit, lui aussi, dans une économie de tourisme spécifique à son territoire (mangroves, nature, montagne, etc.). Au nord, deux Emirats sont plus désertiques, Fujairah et Ajman.

Avec une population de 9,55 millions d'habitants, le PIB des Emirats était de 74 000 dollars par habitant en 2018 pour 71 000 dollars en 2017. Son taux de croissance à prix constants se situait à plus de 3 % en 2018 pour 1,98 % en 2017. Le taux de croissance des importations à prix constants était de 5,50 % en 2018 pour 2,90 % en 2017. Celui de la consommation privée était de 4,20 % en 2018 pour 3,20 % en 2017. Celui des investissements était de 4,60 % en 2018 pour 3,94 % en 2017.

Les deux principaux Emirats poursuivent des modèles économiques différents. Abu Dhabi, qui représente 60 % du PIB des EAU, est le principal producteur d'hydrocarbures du pays. Dubaï, 32 % du PIB total, a centré son développement sur sa position de plateforme commerciale et de redistribution, avec un port et un aéroport qui comptent parmi les plus importants au monde, et sur les services et l'immobilier.

## Dubaï, the place to be du business mondial

Dubaï a bâti sa réussite sur un fort endettement et des investissements étrangers qui lui ont permis de devenir, en moins de vingt ans, un hub international.

Cet Emirat est de loin la principale plateforme de réexportation et de business vers les pays du Golfe, mais aussi vers l'Iran, l'Inde, le Pakistan et l'Afrique de l'Est et une porte d'entrée vers la Russie, la Biélorussie, l'Azerbaïdjan, le Kazakhstan...

En constante évolution, cet Emirat a vu pousser comme des champignons immeubles futuristes, hôtels de très grand luxe, complexes commerciaux gigantesques, îles artificielles et parcs aquatiques géants. Dubaï et ses shoppings malls voient affluer de plus en plus de touristes friands de luxe. « C'est devenu un lieu où il fait bon vivre et où le tourisme d'affaires, basé sur l'organisation de grands salons et d'importants événements économiques et commerciaux, est très développé, reprend Dominique Delattre. Dubaï est devenu the place to be pour le business. La consécration de cette reconnaissance internationale est certainement l'organisation, en 2020, de l'Exposition universelle qui montre l'importance stratégique de Dubaï au Moyen-Orient, mais aussi un peu partout dans le monde du business mondial. »

Voici une vingtaine d'années, l'émir de Dubaï a compris que les ressources pétrolières n'étaient pas inépuisables, et donc qu'il était absolument nécessaire pour l'émirat de se diversifier. « Dubaï a beaucoup misé sur le tourisme haut de gamme

et développé une série de complexes, mis en place des îles artificielles (Palm Islands et World Island). Il a eu recours au concours de sociétés de dragage belges, notamment le groupe Jan De Nul, qui ont participé aux travaux de conception et de fabrication de ces îles. Dans le domaine de la construction, la société belge Besix, très présente là-bas avec une filiale, Six-Construct, a participé à la construction de plusieurs hôtels ultra-modernes, de complexes immobiliers et de shopping malls. Dubaï s'est donc fortement développé. Avec le tourisme de luxe, se sont également développés une série d'activités. Le premier hôtel 7-étoiles au monde a été construit à Dubaï. Puis, d'autres infrastructures ont suivi. »

Aujourd'hui, cette stratégie est reprise par Abu Dhabi qui vient d'ouvrir un musée, Le Louvre Abu Dhabi, et qui continue aussi à développer, notamment sur l'île de Yas, une série d'infrastructures de parcs pour attirer les touristes internationaux. « Pour nos PME, il y a certainement des contrats qui peuvent se signer en sous-traitance, dans la construction ou ailleurs. »

### 8<sup>e</sup> PRODUCTEUR MONDIAL DE PÉTROLE

Les Emirats sont le 8<sup>e</sup> producteur mondial avec près de 2,7 millions de barils par jour. Le pays possède 4 % des réserves mon-

diales d'hydrocarbures. Les équipements destinés au secteur pétrolier et parapétrolier bénéficient d'une exemption des taxes à l'importation. En revanche, les sociétés engagées dans le secteur pétrolier sont soumises à l'impôt, contrairement à la plupart des autres secteurs. Le marché des équipements y est particulièrement concurrentiel, porté par la politique d'investissements intensifs décidée par l'ADNOC sur la période 2013-2020. Les Etats-Unis, la Corée du Sud, ou encore l'Allemagne, sont les principaux exportateurs d'équipements pétroliers.

### OBJECTIF 7% D'ÉNERGIES RENOUVELABLES EN 2020

Les Emirats, et en particulier Abu Dhabi, affichent l'ambition de devenir un modèle régional et un leader dans le développement durable et l'utilisation des technologies dites 'propres'. Cette volonté est tout particulièrement symbolisée par l'initiative Masdar, ville futuriste autosuffisante en énergies renouvelables, et par l'obtention du siège de l'Agence internationale des énergies renouvelables « Irena » depuis 2009. Abu Dhabi s'est fixé comme objectif d'atteindre 7 % d'énergies renouvelables pour 2020.



D'autres initiatives plus modestes existent également aux EAU, notamment à Dubaï qui affiche son intérêt pour la technologie en cherchant à équiper nombre de ses constructions avec des panneaux solaires (telle l'emblématique Burj Khalifa). Les Emirats ont annoncé vouloir atteindre 6 à 7 % d'énergies renouvelables dans leur « energetic mix ».

## OPPORTUNITÉS DANS LA RÉNOVATION ET LE TRAITEMENT DES EAUX

Les dépenses énergétiques par habitant, parmi les plus élevées au monde, sont aussi à l'ordre du jour. L'optimisation énergétique des bâtiments existants en est l'un des principaux enjeux. Le marché de la rénovation arrive en même temps à maturité du fait que les plus anciens gratte-ciel ont une vingtaine d'années et nécessitent des interventions. Les rénovations des bâtiments privés sont financées par le gouvernement. En contrepartie, celui-ci prélève un pourcentage des économies réalisées sur la facture d'énergie. Ce mode de financement incitatif, couplé aux nouvelles normes d'efficacité énergétique (« green codes »), que le DSCE (Dubai Supreme Council of Energy) a imposé aux bâtiments publics, et bientôt au privé, font du segment de la rénovation un marché particulièrement dynamique.

La forte augmentation de la population et la construction de milliers de nouveaux



Chantier à Dubaï

foyers aux EAU ont soumis, ces dernières années, les infrastructures du traitement des eaux usées à une pression considérable. D'importantes opportunités de marché sont donc à saisir dans ce secteur. Les fournisseurs de matériels et services dans ce domaine sont en grande majorité asiatiques et européens.

## SOFTWARE, SECTEUR PRIORITAIRE

Cyber-sécurité, e-commerce et paiement en ligne, télécommunications, logiciels et systèmes informatiques, l'infrastructure des télécommunications émiriennes est du plus haut niveau. Les taux de pénétration et d'équipement en technologie mobile et Internet sont parmi les plus élevés

de la planète. Les opportunités sont nombreuses pour les entreprises wallonnes, notamment dans les secteurs bénéficiant le plus de ces avancées technologiques : automobile (smart car), transport et logistique (régulation du trafic routier, gestion des flottes de véhicules) et énergie (compteurs d'eau et d'électricité intelligents).

Les EAU constituent le 2<sup>e</sup> marché software de la région, derrière l'Arabie Saoudite, et représentent un marché « vitrine ». En s'y installant, les entreprises du secteur peuvent pénétrer d'autres marchés. Le gouvernement émirien, particulièrement l'émirat de Dubaï, entendent être pionniers dans le software, désigné comme secteur prioritaire de l'économie. En témoigne le nombre de zones franches consacrées à l'informatique : Dubaï Internet City, Dubaï Outsource Zone, Dubaï Silicon Oasis, IMPZ et, par extension, Dubaï Studio City, Dubaï Media City ou encore Two For 54 à Abu Dhabi.

Le secteur bancaire et le gouvernement investissent massivement dans des solutions de sécurité, notamment pour les paiements en ligne, qui augmentent avec la forte croissance de l'e-commerce et du m-commerce. Avec le développement de nombre de ses services en ligne, la protection des utilisateurs est une nécessité pour le gouvernement.

Plusieurs facteurs devraient encore renforcer les opportunités de ce marché : la hausse de l'utilisation de cartes bancaires munies d'une puce et d'un code PIN, le développement par les opérateurs télécoms de solutions NFC (Near Field Com-

Projet : Masdar, ville futuriste autosuffisante



Dubai Science Park



munication), le programme de Smart ID à travers l'Emirates Identity Authority, la hausse de l'usage des services online (e-gov, e-banking, e-shopping), incité par le taux élevé de pénétration des smartphones.

## PERSPECTIVES INTÉRESSANTES DANS LA CONSTRUCTION

Secteur particulièrement impacté par la crise de 2008-2009, la construction présente aujourd'hui des perspectives de marché intéressantes à Dubaï comme à Abu Dhabi. Le marché est notamment tiré par l'Exposition universelle de Dubaï en 2020, qui va nécessiter de doubler le parc hôtelier de la ville pour atteindre 160 000 chambres, et par une forte croissance démographique.

## SANTÉ, UN MARCHÉ TRÈS DEMANDEUR

Le secteur de la santé constitue le deuxième marché le plus important de la région. Les Emirats souhaitent s'imposer comme la nouvelle référence internationale pour le tourisme de santé au Moyen-Orient. Dubaï entend devenir la destination phare du tourisme médical, avec une offre hospitalière « premium » et un secteur de la chirurgie esthétique en développement accéléré. En témoignent les zones franches de Dubaï et Sharjah entièrement dédiées à la santé, Health-

care City de Sharjah, Dubai Science Park, Dubai Healthcare City, ou les projets hospitaliers à Abu Dhabi. Avec une centaine d'hôpitaux à 74 % localisés à Dubaï et Abu Dhabi, les Emirats disposent d'environ 20 000 lits.

Selon le GCC Healthcare Industry Report, pas moins de 700 projets sont actuellement à différentes étapes de développement dans les pays du Golfe et ce, pour un montant d'une valeur de 60,90 milliards de dollars. L'offre des services médicaux est donc en constante augmentation et se poursuivra au cours des prochaines années.

Le marché des dispositifs médicaux va, lui aussi, enregistrer une hausse, conséquence directe des multiples investissements dans les secteurs privés et publics. Les besoins en équipements lourds, totalement absents de la production locale, sont liés à l'installation des nouvelles structures, mais également au renouvellement du parc usagé.

En matière de structures de santé, les besoins des Emirats concernent la conception et l'administration, les fournitures médicales, les équipements (en particulier, pour le traitement des maladies cardiovasculaires), les systèmes de gestion et d'approvisionnement, ainsi que le traitement des données de remboursement. Le marché pharmaceutique des EAU est l'un des plus développés du Moyen-Orient, avec d'importantes infrastructures de santé et la dépense par tête en médicaments la plus élevée du Moyen-Orient. Les perspectives de croissance y sont particulièrement intéressantes.

Les dépenses de santé courantes devraient atteindre dans les pays du Golfe, 104,60 milliards de dollars à l'horizon 2022. Afin de pouvoir répondre à la demande, ces pays devraient voir leur capacité en termes de lits à offrir de 118 295 en 2022, soit une croissance de l'offre de 12 358 nouveaux lits. Les marchés principaux restent l'Arabie Saoudite et les EAU.

## AGROALIMENTAIRE : 90% DE PRODUITS IMPORTÉS

En raison de leur climat désertique et de leurs ressources limitées en eau, les Emirats importent près de 90 % de leurs besoins alimentaires. Avec le développement du tourisme et l'augmentation de leur population cosmopolite, ils constituent une réelle opportunité pour les entreprises wallonnes de la filière agroalimentaire (produits agricoles et alimentaires, boissons, équipements...).

Le succès des exportations agroalimentaires tient aussi au rôle de plateforme logistique qu'occupe Dubaï. Environ la moitié des importations de ce secteur sont, en effet, réexportées depuis le port de Dubaï vers près de 160 pays (Afrique, pays du Golfe, sous-continent indien et, plus récemment, l'Asie centrale). Pour une entreprise, s'y implanter peut donc constituer une première étape pour, à terme, distribuer ses produits dans les pays du Golfe et en Afrique.

Pour pouvoir y exporter, les producteurs étrangers doivent passer par un importateur local disposant d'une licence d'importation. Lors d'une mission de prospection, il est vivement recommandé de rencontrer à la fois des importateurs et des utilisateurs finaux (suivant la cible de l'entreprise : chefs cuisiniers, enseignes de la grande distribution, compagnies aériennes, etc.).

Bon à savoir : les droits de douane à l'importation sont inexistantes pour les animaux vivants, la viande de mouton, la plupart des fruits de mer, les fruits et les légumes, les céréales et leur farine, le thé, le sucre, les laits pour enfants et les produits de substitution pour les diabétiques. Ils sont de 5 % pour les autres catégories de produits.



# Relations commerciales avec la Wallonie : reprise amorcée

En 2017, les Emirats Arabes Unis étaient le 42<sup>e</sup> marché de la Wallonie avec des exportations s'élevant à 78,7 millions d'euros (année complète), soit une diminution importante de 31,8 % par rapport à 2016.

Les principaux secteurs concernés sont : les produits chimiques et pharmaceutiques (20,2 %), les machines et équipements (17,5 %), des exportations d'armes et de matériel militaire (12 %). « Les Emirats sont pratiquement toujours le deuxième partenaire commercial de la Wallonie au Moyen-Orient, le premier étant de loin l'Arabie Saoudite. On trouve, ensuite, loin derrière, le Koweït, et parfois le Qatar en troisième position », souligne Dominique Delattre.

Si, depuis trois ans, les exportations wallonnes à destination des Emirats Arabes Unis ont connu une décroissance, cette tendance conjoncturelle semble s'inverser depuis le début 2018. En effet, « pour les six premiers mois, on a enregistré 44,6 millions d'euros d'exportations wallonnes vers les Emirats, ce qui représente une progression de 29,8 % par rapport aux 6 premiers mois de 2017. On est donc peut-être en train de vivre la fin d'un cycle de décroissance et le début d'une intéressante reprise de nos échanges commerciaux avec les Emirats. »

D'une manière générale, le poids relatif des exportations wallonnes vers le Proche et le Moyen-Orient par rapport au reste du monde a toutefois tendance à diminuer depuis un certain nombre d'années. « Ce poids représentait 2,1 % en 2015. Il n'est

plus que 1,5 % aujourd'hui, ce qui est en-deçà du potentiel économique réel de cette région. Ce phénomène s'explique notamment par l'instabilité politique et économique de certains pays de la région. Mais il est également renforcé par le fait que les exportations wallonnes dans leur ensemble ont fortement progressé ces dernières années, contrairement aux exportations wallonnes à destination du Moyen-Orient. Forcément, la part a eu tendance à encore diminuer. »

Les importations, elles, restent très faibles. En 2017, la Wallonie n'a importé que pour 3,16 millions d'euros de produits des Emirats. « Par contre, la Belgique importe beaucoup de pierres précieuses. Ce pays est un fournisseur important pour la Belgique, mais pas pour la Wallonie. »

## UN MARCHÉ POUR LES PME AUSSI

S'ils sont un marché pour les grandes entreprises, les Emirats peuvent l'être aussi pour les PME, à condition de travailler avec des agents locaux ou des distributeurs. La recherche d'un partenaire local reste l'élément essentiel et le plus délicat dans la démarche de pénétration de ce marché. « C'est important de travailler avec des personnes locales, souligne Dominique Delattre. Au Moyen-Orient,

notamment aux Emirats, le contact local, la relation interpersonnelle, le fait de bien connaître son partenaire pour pouvoir travailler avec lui, et aussi d'avoir un agent local pour pouvoir rayonner dans ces pays, sont essentiels. C'est presque un prérequis pour une PME qui veut réussir dans les Emirats que d'avoir un partenaire local, un distributeur ou un agent. Les interlocuteurs auxquels on a affaire sont souvent des étrangers, ce ne sont pas nécessairement des Emiratiens. »

Mais une entreprise doit être capable de relever le défi, car les Emirats ne sont pas des marchés faciles. « Une fois qu'on parvient à s'y implanter et qu'on se distingue par ses qualités, on a alors une chance d'obtenir des marchés importants avec de belles marges bénéficiaires. Une personne qui vit dans le pays peut plus facilement être présente tout le temps sur le marché, et aussi être aguerrie à celui-ci. Ces marchés nécessitent une certaine approche spécifique, et parfois méconnue, de la part des Occidentaux. Avoir un partenaire à Dubaï, à Abu Dhabi, est un facteur de réussite pour nos entreprises quand elles ne peuvent pas elles-mêmes se déplacer régulièrement. D'ailleurs, les grosses sociétés, comme Besix, sont présentes localement avec un partenaire local et une filiale implantée aux Emirats. »

## A faire, à ne pas faire

- Montrer de l'empathie, de l'intérêt pour l'autre, mais de manière réservée.
- Etre ponctuel.
- Se préparer avant de prospecter car les interlocuteurs sont très sollicités et la concurrence est rude.
- Respecter les codes de bienséance (ne pas regarder dans les yeux, ne pas serrer la main d'une femme...).

- Se munir d'un très grand nombre de documents en anglais (cartes de visite, tarifs et fiches techniques...).
- Recourir à un avocat spécialisé avant la signature d'un contrat.
- Prendre rendez-vous par téléphone. Reconfirmer la veille.
- Demander un plan d'accès et des points de référence. Prévenir en cas de retard.

- Montrer son produit, au moins des échantillons, des emballages, des étiquettes.
- Ne pas voir ce pays comme le Moyen-Orient, mais comme une nation.
- Ne pas vouloir le meilleur prix, mais se focaliser sur la qualité.
- Ne pas envoyer de mail, mais téléphoner.

# Ces entreprises actives aux Emirats

## Benoît Nihant

chocolatier cacao-février, installé à Awans en région liégeoise, fait depuis quelques mois ses premiers pas à Dubaï dans un mall flambant neuf. « C'est 'la boutique chocolat', un espace de douze échoppes très luxueuses où nous sommes les seuls Belges. Nous ne travaillons pas en exclusivité pour le moment, mais restons difficiles. Nous ne souhaitons pas faire du chiffre à tout prix, et surtout ne pas mettre tout notre potentiel à l'exportation dans le même panier. Actuellement, ce secteur représente 12 % de notre chiffre d'affaires. Nous voulons des partenaires à long terme, qui comprennent et respectent nos produits. La part d'export ne devrait pas augmenter au-delà de ce pourcentage. »

## Global Concept de Nivelles

Spécialisée dans la création, la fabrication et l'installation de décorations et d'illuminations festives pour centres commerciaux et autres espaces publics durant la période des fêtes, vit une véritable success story aux Emirats. « Si, à Dubaï, on ne fête pas tellement Noël, en période de fin d'année, les centres commerciaux souhaitent attirer les consommateurs par des décorations festives », explique Thierry

Lewalle, son fondateur et CEO. Après avoir remporté le marché visant à décorer le Mall of the Emirates de Dubaï en 2016, la PME a vu son contrat reconduit en 2017 et 2018. L'an dernier, le WTC d'Abu Dhabi a été conquis, lui aussi. Cette année, le Dubaï Mall, le plus grand de tous, a été rajouté à ce beau palmarès. Fondée en 1996, Global Concept exporte dans plus de 70 pays.

## Project 21c

Bureau namurois spécialisé dans l'étude d'aménagement d'espaces publics, en éclairage public, en sécurité routière et en gestion de la mobilité, est présent par l'étude de pistes cyclables au Moyen-Orient. C'est notamment via l'Awex que la société a pu participer à plusieurs reprises à l'un des plus grands salons de Dubaï, The Big 5 Show.

## RevaTis

Basée à Marche-en-Famenne, spécialisée dans la thérapie cellulaire, la médecine régénérative pour chevaux, traitements de tendinites et d'arthrose, a ouvert un laboratoire dans le Dubaï Science Park. Cette installation, qui permet de contrôler l'ensemble de la production de cellules-souches, vise à faire profiter de cette technologie les nombreux chevaux de

course, de sport et d'endurance présents dans la région. Les cellules souches régénératives des chevaux sont prélevées bien avant qu'un problème de santé se pose grâce à un procédé innovant de micro-biopsie musculaire à l'aide d'un kit fourni par RevaTis qui les traite ensuite en laboratoire. La société participe régulièrement au salon Arab Health à Dubaï, sur le stand collectif de l'Awex.

## Liège Triligiport

appartient à la société **DP World**, dont le siège est à Dubaï et qui en a repris l'ensemble des parts en 2014. Cet investissement permet à DP World, également présente au port d'Anvers, de poursuivre son développement au Benelux et de renforcer sa présence sur le Canal Albert. Dernièrement, le terminal de DP World, Liège Terminal sur le Triligiport, et le terminal de Tercofin, Liège Container Terminal (LCT), ont créé une joint-venture, DP World Liège Container Terminals SA sur le Triligiport. L'objectif est d'offrir à leurs clients une offre de services étendue pour les conteneurs dans l'hinterland.

**Et aussi : Ateliers François, Buzon, CMI, EVS, Hamon, IBA, MDB, Solvay, Unisteel, Widetech...**

## Comment faire des affaires aux Emirats

Conseils d'Anja Heinen, Conseillère économique et commerciale de l'Awex à Abu Dhabi et à Dubaï

### Faut-il connaître l'arabe ?

« Il faut avant tout connaître l'anglais, langue commune des plus de 175 nationalités qui y résident. Il n'est pas nécessaire de connaître l'arabe. Pour certains documents transmis en arabe, il faudra un traducteur. »

### Quels sont les avantages d'apprendre l'arabe ?

« J'apprends l'arabe, et cela présente plusieurs avantages. A travers cette langue, j'appréhende et apprécie la culture et les valeurs locales. L'environnement des affaires est en partie influencé par cette culture et ces valeurs. D'où une meilleure compréhension qui résulte en de meilleurs résultats. Mes contacts arabes apprécient cet intérêt de ma part pour eux. »

### Est-ce facile pour une femme d'être une expatriée dans un pays où les droits des femmes ont encore du chemin à parcourir ?

« Je le vis très bien. Les EAU sont un pays de grande tolérance. 2019 a d'ailleurs été proclamée année de la tolérance. Les femmes peuvent vivre librement, conduire, travailler, faire carrière, dîner à l'extérieur. Il subsiste évidemment des différences selon le niveau d'éducation. Hommes, femmes et enfants doivent respecter les usages locaux (par exemple, couvrir genoux et épaules dans les lieux publics et les administrations). Ce pays est très contrôlé et réglementé. C'est un pacte tacite scellé quand on s'installe aux Emirats : respecter toutes les règles (pas uniquement les usages locaux). En retour, on a la garantie d'une vie quasi 100 % sécurisée. Un élément essentiel à la qualité de vie, pour une femme particulièrement. »



A large bronze statue of a man holding a child, with a woman standing beside them, set against a clear blue sky. The statue is on a set of wide stone steps. The title 'SÉNÉGAL' is written in large white letters across the top of the steps, and 'LE GRAND BOND EN AVANT' is written in orange letters below it.

# SÉNÉGAL

## LE GRAND BOND EN AVANT

Pays sahélien, en bordure de l'océan Atlantique, le Sénégal entoure la Gambie, et partage ses frontières avec la Guinée, le Mali et la Mauritanie. Avec un taux de croissance supérieur à 7 %, tiré principalement par l'agriculture, le secteur secondaire est en plein développement. Depuis 2014 et le plan Sénégal Emergence 1, le Sénégal est dopé à l'investissement public et a commencé à fortement stimuler l'activité du secteur privé.

Le plan Sénégal Emergence 2 présenté par le président Macky Sall en décembre dernier a bénéficié d'une adhésion exceptionnelle de la part des bailleurs de fonds internationaux qui ont souscrit à plus de 2 fois à la demande de financement présenté par le Président.

Sur fond de l'élection présidentielle qui va se dérouler fin février et dont l'issue ne semble pas inquiéter les milieux économiques, le Sénégal se positionne dans une spirale de croissance positive de façon assez convaincante.

Cette croissance sera appuyée d'ici 3 à 4 ans par le début de l'exploitation pétrolière et gazière des récentes découvertes en pleine mer au large de Saint Louis du Sénégal et en partage avec les voisins mauritaniens.

## SOMMAIRE

Le Sénégal sous le signe d'une croissance durable \_\_\_\_ 20

Macky Sall souhaite passer à la vitesse supérieure \_\_\_\_\_ 22

Diamniadio : la ville nouvelle qui fait des émules en Afrique \_\_\_\_\_ 24

Le Sénégal est-elle une terre promise pour les entrepreneurs ? \_\_\_\_ 25

Le Sénégal a les meilleurs fondamentaux de la zone UEMOA \_\_\_\_\_ 27

Rencontres Africa 2019 : ce sera le Sénégal et le Maroc \_ 30

Ces entreprises sénégalaises qui réussissent \_\_\_\_\_ 32

Brèves \_\_\_\_\_ 33



# Le Sénégal sous le signe d'une croissance durable

L'économie sénégalaise est l'une des plus diversifiées d'Afrique de l'Ouest, dans l'agro-industrie, le tourisme et les services. Les récentes découvertes de pétrole et de gaz, l'investissement public dans les infrastructures qui a été continu depuis 4 ans placent le pays probablement dans la plus favorable des positions pour viser l'émergence.

Une croissance de 7%, l'inflation maîtrisée en dessous des 2 % qui soutient la consommation ; l'accélération économique se poursuit depuis 3 ans.

L'agriculture qui a longtemps été le moteur de la croissance économique se voit aujourd'hui épaulée par le tertiaire, la production énergétique et par un investissement public massif ; Revers de la médaille l'endettement du pays a grimpé à 61% du PIB, mais il reste en dessous des critères affichés de l'UMEOA ou la barre à été fixée à 70%.

Le budget voté au parlement sénégalais le 8 décembre dernier à 6,1 Milliards d'euros en augmentation de 8% est dans la droite ligne du 2ème plan Sénégal Emergence dont il reprend les grands thèmes, mais qu'il oriente largement vers des mesures sociales, ce que l'on peut mettre en perspective des élections de fin février prochain.

Le ministre de l'Économie et des Finances, Amadou Ba, personnage clé du gouvernement a d'ailleurs déclaré que le budget présenté était tourné « vers des projets économiquement rentables et socialement utiles ».

Le Sénégal a fait des efforts en matière de production énergétique sur lesquels il avait du retard. À l'inverse des pays producteurs de pétrole qui souffrent de la chute des cours, le Sénégal a pu diminuer fortement sa facture énergétique, grâce à la mise en service des centrales solaires.

Les récentes découvertes de Gaz et de pétrole à la frontière avec la Mauritanie seront à priori exploitées par Total et par BP. Si l'extraction de ce pétrole ne sera pas facile, car il est situé à 2500m de profondeur, le gisement découvert va fortement changer la donne pour le Sénégal pour le faire rentrer dans le club très fermé des pays producteurs de pétrole, ce qui devrait également fortement diminuer le coût et l'accès à l'énergie à échéance de 5 ans.

Selon le FMI, la politique budgétaire s'est appuyée depuis 2017 sur l'amélioration de la collecte des recettes et la maîtrise des dépenses courantes. Ce qui permet de limiter l'impact des importants travaux d'infrastructures qui ont été entrepris.

La livraison de l'aéroport Blaise Diagne attendu depuis 2 ans, la mise en service du TER, la construction de l'autoroute, le port

en eaux profondes ... les projets n'ont pas manqué et ont fait tendre le Sénégal vers une amélioration réelle des conditions économiques pour l'émergence.

Toujours selon le FMI, cette dette est soutenable, preuve en est les promesses faites par les bailleurs de fonds internationaux pour le 2ème plan Sénégal Emergence que leur avait présenté le président Macky Sall en décembre dernier à Paris.

Les risques pour le Sénégal dans cette perspective de croissance sont principalement liés aux lenteurs dans la mise en œuvre des réformes et aux chocs climatiques, dont le gouvernement est bien conscient, mais qui, sur le terrain ne sont pas aussi rapides à mettre en œuvre. On y ajoutera la sécurité dans la sous-région qui est difficile à maîtriser, malgré la mise en place du G5 sahel.

En matière de capital humain, malgré les investissements dans l'éducation et la formation, les résultats restent en retrait par rapport aux objectifs. Si le taux d'alphabétisation augmente, l'accès des jeunes à la formation qualifiante reste une priorité. Les bailleurs de fonds internatio-

Taux de croissance réelle du PIB (en glissement annuel en %) – Source : BCEAO.

	Bénin	Burkina Faso	Côte d'Ivoire	Guinée-Bissau	Mali	Niger	Sénégal	Togo	UEMOA
T3 2017	6	6,3	7,7	5,6	5,3	5,2	7,4	4,4	6,7
T4 2017	6,1	6,2	7,1	4,7	5,2	5,3	7,1	4,4	6,4
T1 2018	6,4	6,6	7,5	5,1	5,1	5	6,7	4,5	6,5
T2 2018	6,6	6,4	7,6	5,1	5	5	6,5	4,7	6,5
T3 2018	6,8	6,8	7,7	5,4	5,1	5,1	6,7	5	6,7
<b>Prévisions de croissance du FMI - Source : WEO, Octobre 2018</b>									
2017	5,6	6,4	7,8	5,9	5,4	4,9	7,2	4,4	-
2018	6,0	5,9	7,4	4,5	5,1	5,3	7,0	4,7	-
2019	6,3	6,0	7,0	5,0	4,8	5,4	6,7	5,0	-



naux et nombreux groupes d'éducation cherchent d'ailleurs à y prendre part et le Président Macky Sall en a fait une priorité de son programme. L'insertion des jeunes dans un pays où la croissance démographique est presque de 5% est une priorité de long terme. D'autant que la manne pétrolière devrait également attirer l'immigration de certains pays voisins.

L'objectif est clair et semble atteignable : arriver à l'émergence économique d'ici à 2035.

Marc Hoffmeister

## LE SÉNÉGAL EN CHIFFRES

**Capitale :** Dakar

**Population :** 15,4 Millions d'habitants

**PIB (2017) :** 20,11 Milliards USD (source FMI)

**PIB par tête :** 1331 \$US

**taux de croissance :** 7,2%

**Inflation :** 1,3%

**Devise :** Franc CFA 1000 F CFA = 1,52 euros

**Ressources naturelles :** Pétrole, Gaz, Phosphate, Or, Zircon

**Principaux fournisseurs :**  
1-France, 2-Nigéria, 3-Chine, 4-Inde

**Principaux clients :** 1-Mali, 2-Suisse, 3-Inde, 4-Côte d'Ivoire

**Exportations** de la France vers le Sénégal : 758 M€ en 2016

**Importations** françaises depuis le Sénégal : 76,2 M€ en 2016

**Indice de perception** de la corruption 2016 : 64° sur 168 pays

**Téléphone mobile :** 15,7 Millions d'abonnés

**Haut débit mobile :** couverture 90%

**Centrales solaires :** 4 (1000MW produits en 2017)





# Macky Sall souhaite passer à la vitesse supérieure

Le Président sénégalais élu en 2012 et candidat à sa ré-election a réuni à Paris en décembre dernier des décideurs d'entreprises pour s'expliquer sur sa stratégie économique. Il en a profité pour faire un bilan que l'on peut considérer comme positif dans un contexte porteur pour certains pays d'Afrique.

Avec plus de 6% de croissance économique en moyenne depuis le début de son mandat, Macky Sall a le sourire ; il vient de lever 12 milliards d'Euros pour la phase 2 de son plan de développement « Sénégal Emergence », soit presque 2 fois plus qu'il était venu chercher.

La confiance que lui accorde les bailleurs de fonds n'est pas usurpée. Même si on entend des critiques sur la gouvernance du pays, il n'en reste pas moins que le pays s'est modernisé, a créé les conditions juridiques et fiscales favorables aux investisseurs avec la ferme intention de devenir un hub de la sous-région.

## IL Y A UNE VÉRITABLE RÉVOLUTION DES TRANSPORTS DE MASSE AU SÉNÉGAL

Point d'orgue du Président, la ligne de train express régional réceptionnée le 14 janvier. C'est un projet emblématique, car il marque bien le saut technologique qui a été fait par notre pays. Un train électrique moderne, rapide, qui sera capable de transporter 115 000 passagers combinés en mode multimodal avec le projet de bus rapide BRT, marque une véritable révolution dans le transport public de masse au Sénégal » explique le Président Macky Sall.

« Dans le domaine autoroutier, on était en 2012 à une trentaine de kms d'autoroutes, aujourd'hui on a plus de 270 kms d'autoroute, notamment la section Thies-Touba qui a été inaugurée en décembre dernier ».

## ACCÉLÉRER LA MODERNISATION DU PAYS

« On doit travailler ensemble avec les investisseurs étrangers dans la confiance, mais avec des délais » insiste le Président qui semble particulièrement remonté contre les lenteurs de certains projets qui sont ouverts depuis 5 ans, mais non réalisés. Il faut que l'on s'accorde sur la nécessité de faire des travaux et des réalisations en mode « fast track », il faut que les gens s'adaptent et que toutes les entreprises puissent se mettre dans ce registre ».

« Nous sommes en quête d'émergence et je demande à tous des efforts dans ce sens, y compris pour l'administration de mon pays. On perd trop de temps. C'est pour cela que j'ai demandé que l'administration se lance fortement dans la dématérialisation ».

Ces progrès ont eu des impacts positifs sur les performances de l'économie sénégalaise. On est passé de 4,6 % de croissance en 2014 à 7,2% aujourd'hui soit une moyenne de 6% par an sur les 4 dernières années. Dans le même temps, le Sénégal a contenu l'inflation aux alentours des 2%. Le pays a donc connu une croissance nette importante.

« Notre dette extérieure ne dépasse pas les 47% du PIB, » reprend Macky Sall, « selon les critères internationaux, nous sommes donc peu endettés, sur la zone UMEOA la norme est plutôt de 70% ».

Sur l'environnement des affaires, le Président Macky Sall pense que de très gros progrès ont été accomplis. Sur la création d'entreprises par exemple, le transfert

de propriété, l'accès à l'électricité ... nous avons travaillé pour que l'on puisse simplifier énormément ces procédures».

«Mais nous avons aussi travaillé sur la facilitation de la circulation des marchandises : les opérations portuaires s'effectuent maintenant 7 jours sur 7 et 24h sur 24 et la douane a créé des procédures spéciales ».

Enfin le Sénégal a créé des zones économiques spéciales pour stimuler l'investissement ». Elles bénéficient d'une grande souplesse sur la production d'électricité, sur le droit du travail, ... Nous avons créé cela pour augmenter l'employabilité des jeunes et inciter les investisseurs à localiser leurs activités industrielles chez nous».

Macky Sall attache une grande importance au Partenariat Public Privé sur lequel il veut baser un contrat de confiance pour la phase 2 du PSE.

« Nous allons continuer à investir pour la phase 2 du PSE, mais si nous voulons maintenir cette croissance, voir même la porter à 9%, ce ne sera faisable que si les entreprises privées prennent le relais ».

## LES SECTEURS CLÉS POUR LE SÉNÉGAL

« On a besoin d'investisseurs dans de nombreux secteurs » plaide le Président Sénégalais qui se lance dans une énumération d'opportunités sectorielles qu'il juge comme prioritaires. Si, bien sûr, le premier secteur cité a été l'agriculture et l'agroalimentaire où les besoins sont immenses, Macky Sall a voulu rappeler que d'autres développements sont souhaités.

« Dans le tourisme haut de gamme on a besoin d'hôtel 5\*. J'ai créé en Casamance une Zone économique spéciale exonérée





**Macky Sall**  
Président de la République du Sénégal

de taxes pour faciliter l'implantation d'entreprises localement. Et il nous reste beaucoup à faire étant donné notre potentiel naturel touristique ».

« C'est la même chose dans le domaine de la Santé » reprend-il, « on a besoin d'hôpitaux privés bien équipés, il n'est pas pensable qu'on se fasse soigner à Tunis ou à Paris pour des interventions normales, d'autant que nous avons des médecins et de professeurs disponibles ».

L'économie numérique est un secteur essentiel pour le Sénégal aux yeux du président Macky Sall. On a facilité l'émergence de FAI, mais il faut que les opérateurs nous aident à baisser le prix de l'internet pour que tout le monde puisse y avoir accès et que d'autres opérateurs puissent s'implanter, que la Sonatel leur donne plus d'espace ».

Le Sénégal est devenu un pays à vocation minière depuis peu, que se soit pour l'or ou pour le phosphate que l'on retrouve maintenant au nord et au centre. « Nous avons donc devant nous une richesse importante de notre sous-sol qui va être exploitée souvent en partenariat avec des entreprises étrangères ».

Les services à l'industrie du Pétrole et du Gaz vont du fait des récentes découvertes connaître un boom très important. On a signé en décembre les accords à Nouakchott, c'est le point de départ d'une nouvelle ère pour nous à la fois dans le Pétrole et dans le Gaz et cela a des impli-

cations dans d'autres secteurs comme le secteur électrique où

j'ai pour ambition de faire baisser drastiquement le prix de l'électricité en alimentant d'ici 2023 nos centrales électriques au gaz ».

« Aujourd'hui on subventionne la SENELEC à hauteur de 180 Milliards de Francs CFA, imaginez ce que l'on peut faire avec cette manne ! Mais cela passe par une baisse des coûts et la diversification des sources. Je salue au passage le succès des centrales solaires avec plus de 200 Mw installés, l'avènement de l'éolien avec la centrale de Taiba N'Diaye qui produira plus de 150 MW. J'aimerais que le coût moyen de l'énergie arrive à 35 Francs CFA à un terme rapproché ».

## **LA VILLE DU FUTUR DIAMNIADIO À 30 KM DE DAKAR**

La grande vision du Président du Sénégal c'est de désengorger Dakar et de créer une ville nouvelle de toute pièce qui a commencée à sortir de terre en un temps record. La ville accueillera au mois de janvier une vingtaine de ministères qui seront transférés depuis Dakar. Un centre de conférence internationale et un palais des Congrès sont aussi en exploitation depuis quelques mois ».

« La connectivité a été réglée avec l'autoroute et l'arrivée du TER, la zone sera pleinement opérationnelle d'ici la fin janvier ou la fin de la mandature ».

« Nous avons lancé le parc industriel de

Diamniadio et l'Etat a investi 25 Milliards de CFA pour faire l'investissement primaire, sur les accès et les flux. Il est situé à côté de l'autoroute et nous avons un financement complémentaire prévu de 50 Milliards pour aménager les 50 hectares du parc et ainsi contribuer à créer 23 000 emplois ».

Avec sa levée de fonds de 12 milliards d'euros pour le 2<sup>ème</sup> plan pour émergence, Macky Sall s'est doté des moyens nécessaires pour passer à la vitesse supérieure. On dit que l'arrivée de la manne pétrolière vers 2023 devrait permettre de doubler le PIB sénégalais. Reste à attirer les investisseurs dans un contexte africain très concurrentiel, mais le Sénégal ne manque pas d'atouts et peut se targuer aujourd'hui de la confiance des bailleurs de fonds internationaux.

On surveillera donc attentivement les élections présidentielles de fin février 2019 où le Président sortant brigue un 2<sup>ème</sup> mandat et semble bénéficier d'un soutien fort des milieux économiques.

Marc Hoffmeister



# Diamniadio : la ville nouvelle qui fait des émules en Afrique

Le pari fait par l'état Sénégalais, de désengorger la capitale Dakar qui compte 3 millions d'habitants soit 20% de la population sénégalaise sur une petite surface, est une vision moyen terme ambitieuse. Sa particularité tient dans la vitesse d'exécution puisque débutée en 2016, elle est déjà en partie opérationnelle et devra être terminée dans sa 1<sup>ère</sup> phase en 2020.

A 30 Km de Dakar en direction du nouvel aéroport Blaise Diagne est née une ville nouvelle qui rassemble à la fois une cité administrative, des logements et des zones économiques et industrielles. L'Etat a voulu donner l'exemple en domiciliait l'ensemble des ministres non régaliens dans cette ville nouvelle. Le déménagement des Ministères dans leurs nouvelles « Sphères ministérielles » a d'ailleurs commencé et sera sans doute terminé d'ici à mars 2019.

À terme, la ville nouvelle de Diamniadio devrait abriter 350 000 habitants et devrait contribuer à étendre Dakar le long de voix du nouveau TER qui relie la capitale à l'aéroport.

Car pour mettre toutes les chances de son côté l'administration sénégalaise a élaboré un plan d'aménagement du territoire qui comprend la mise en place d'infrastructures de transport de masse : une autoroute à péage, et le fameux train TER, 1<sup>er</sup> du genre au Sénégal, qui aura une capacité de 150 000 personnes par jour transportées.

Ce dernier construit par le consortium Eiffage et Getran va relier Dakar à l'aéroport en 45 min. Le nombre important des gares (14) n'optimise pas véritablement la ligne, mais a le mérite de ratisser large en matière de zone de chalandise, ce qui peut inciter de nombreux habitants de Dakar à venir habiter dans des zones moins chères et plus conviviales.

Pour Diamniadio, le train est un véritable argument commercial : Dakar en 30 min, c'est minimum 2 fois moins aux heures de pointe que le trajet en voiture.

Premières infrastructures à avoir été construites, le CICAD (Centre International de Conférences Abdou Diouf) palais

des Congrès et le stade vont accueillir le Forum Mondial de l'eau en 2021 et les Jeux olympiques de la Jeunesse en 2022. L'idée des dirigeants Sénégalais est de se positionner dans le tourisme d'affaires et comme challenger dans l'organisation de grands colloques internationaux. A 6h de Paris, Nairobi, New York ou Johannesburg, la zone de chalandise du Sénégal est assez importante, même si elle a été totalement sous-exploité pour le moment. Il restera à muscler encore l'offre hôtelière haut de gamme. Sur Diamniadio le Radisson a déjà ouvert, et le Movenpick devrait suivre dans quelques mois, mais il en faudra encore beaucoup plus pour être à la hauteur des ambitions du Sénégal sur les grands évènements.

Les édifices d'habitation ont aussi commencé à sortir de terre, dans un premier temps destinés aux fonctionnaires des Ministères qui vont venir travailler sur place. Ils font l'objet de partenariats public privé et ils couvriront une large gamme de logements, du logement social à l'habitation et la villa haut de gamme. Au pied des immeubles sont prévus des commerces sur des surfaces modernes, mais aussi un centre hospitalier, des centres de R&D. Tout ce qui fait une ville de taille moyenne dans un pays moderne.

Si c'est une utopie, elle est déjà bien réelle, même si l'adoption par la population risque de prendre du temps. C'est sans doute pour cela que le Président Sénégalais a rappelé qu'il désirait aller vite, car la venue de la population sénégalaise comme des entreprises dans cette nouvelle ville dépendra étroitement des commodités et services qu'ils vont y trouver. C'est vrai que de ce côté tout est encore à construire». On doit agir en mode « Fast Track » martelait le Président à Paris en ex-



hortant l'administration comme les promoteurs privés à aller plus vite ».

Pour des entreprises de fabrication la localisation est plutôt bonne, le terrain est très peu cher et fait partie d'un partenariat avec l'état. La localisation pour les salariés n'est pas désagréable dans la mesure où le train sera en fonctionnement et l'image véhiculée est bonne.

Il faut encore un peu d'imagination pour avoir la vision globale de Diamniadio, mais la vitesse à laquelle la ville est déjà sortie de terre laisse prévoir une livraison finale dans les temps en 2020 si bien sûr la volonté politique reste aussi forte.

Marc Hoffmeister



# Les Rencontres africa

2019

4<sup>ème</sup> édition

L'événement  
*business*  
pour réussir  
en Afrique

Octobre

2019



Après

Paris, Abidjan, Nairobi et Tunis,  
des centaines d'entrepreneurs  
français et européens sont  
attendus au Sénégal et au Maroc  
pour participer à une rencontre  
d'affaires hors normes avec  
des dirigeants africains !

Infos et inscriptions :

[www.rencontresafrica.org](http://www.rencontresafrica.org)

Organisé par

CLASSE  
EXPORT



# Le Sénégal est-elle une terre promise pour les entrepreneurs ?

Un climat agréable, une décontraction à l'africaine, des chiffres macro-économiques performants, le Sénégal attire. Nous avons demandé à **Nicolas Soyere** le Secrétaire Général du CIES et lui même entrepreneur au Sénégal depuis quelques années de nous donner quelques clés du Sénégal des affaires.

Nous avons rassemblé ces propos en deux parties, les « Plus » tout d'abord et ce qui est attirant, ou ce qui fait que le Sénégal réussit et les « Moins » ensuite pour bien comprendre les problèmes qu'un entrepreneur peut rencontrer

## POURQUOI LE SÉNÉGAL SERAIT ATTRACTIF POUR DES ENTREPRISES EUROPÉENNES ?

La situation géographique tout d'abord. Le Sénégal est le point le plus proche des USA du continent africain, il est également à 6h de Paris, de Dubai, ainsi que de la plupart des pays d'Afrique». Avoir une situation centrale comme celle-là est un réel avantage pour le business au quotidien » explique Nicolas Soyere.

Le deuxième des avantages est sa douceur de vivre et son climat. Il fait du soleil toute l'année ou presque, le climat n'est pas trop chaud près des côtes». Le tourisme se développe très bien et les potentialités dans ce secteur sont nombreuses. « Il y a ici une qualité de vie, que l'on ne peut pas avoir en Europe, pour un entrepreneur moyen comme moi c'est extrêmement appréciable ».

Le côté sécuritaire du Sénégal, revient également dans toutes les bouches, « c'est un pays qui n'a jamais connu d'attentats terroristes, qui n'a pas connu de soulèvement depuis plus de 20 ans. C'est donc un des pays les mieux cotés d'Afrique en matière sécuritaire ».

L'agriculture est un point fort du Sénégal, on peut faire de la contre-saison facilement au Sénégal et produire soit pour le marché intérieur, soit pour l'exportation sans contraintes». Le défi du

prochain quinquennat sera d'améliorer ou de simplifier l'accès au foncier. Mais les entreprises qui font l'effort de mener ce type de négociations sont pour la plupart devenues très importantes. Certaines aujourd'hui dépassent les 15 000 salariés. C'est donc un secteur très porteur ou il reste beaucoup de terres cultivables non exploitées ».

Le secteur logistique est un secteur avec un vrai potentiel». Dès que l'on aura amélioré l'accès vers Bamako, Dakar sera la vraie porte d'entrée de l'Afrique de l'Ouest. Il y a en ce moment une négociation pour la remise en état de la ligne de chemin de fer Dakar Bamako qui ensuite conduit à Abidjan, Ouagadougou.. ». Si on couple cela à l'infrastructure portuaire, on a de belles opportunités dans ce secteur.

La stabilité du Franc CFA, « le fait d'avoir une monnaie stable avec une parité fixe est un avantage de stabilité pour investisseur qui est important. Cela permet en plus d'avoir une inflation presque inexistante depuis 5 ans. La seule inflation du Sénégal, c'est immobilier ».

L'énergie va fortement baisser dans les deux ou 3 ans, ce qui va permettre également de baisser le coût de l'eau et va surtout rendre l'industrie plus compétitive». Au CIES on parit dans 4 ou 5 ans sur un Sénégal qui aura un pôle industriel comme le Maroc, qui bénéficiera d'une énergie a bas coûts et d'une logistique attractive ».

On gagne de l'argent au Sénégal, selon Nicolas Soyere». Mais c'est très très loin d'être un paradis fiscal. L'impôt sur le revenu est à 45% + charge sociale et l'impôt sur les sociétés est à 35% sur les dividendes. C'est



d'ailleurs pour cela que l'économie grise perdure. Le secteur des services comme les télécoms, la banque ou l'assurance sont particulièrement rentables ».

## QUELS PROBLÈMES AU SÉNÉGAL ?

On note une arrivée franche et massive de la Turquie avec des méthodes chinoises, des sacs de billets, de l'aide déliée, et un affichage fort de leur islamité pour obtenir une écoute particulière auprès du pays frère ... l'aéroport, des infrastructures de bâtiment ... « mais ils font du « one shot » et puis s'en vont, n'embauche que très peu de Sénégalais et ne font pas de transfert de compétences ». estime Nicolas Soyere

« La conséquence c'est que l'état du Sénégal s'endette très fortement auprès des Turcs et des Chinois sans avoir d'implantation et de création de richesse durable localement et sans transfert de compétence ». Par exemple il n'y a pas d'aide à l'exploitation des infrastructures construites, personne pour aider à les exploiter et à les rentabiliser.

« Si on prend l'Aéroport Blaise Diagne qui a été mis en service il y a 1 an. Les Turcs sont arrivés en sauveur alors que le dossier s'enlisait avec les Saoudiens qui ne



voulaient pas donner l'infrastructure, mais le vendre. Les Turcs ont apporté un complément financier et les Français par l'intermédiaire de l'AFD ont payé le reste sans que pratiquement aucune entreprise française travaille sur ce dossier ».

Pour Nicolas, il en va de même pour les Chinois qui ont fait main basse sur les infrastructures routières avec un personnel 100% chinois et des méthodes tout à fait similaires.

Un autre point d'inquiétude pour le CIES est le recrutement massif de fonctionnaires depuis 5 ans : « ceci engendre une hausse du budget de fonctionnement de l'Etat bien supérieur à l'augmentation des recettes fiscales ou douanières. Car le taux de croissance du Sénégal est en grande partie dû, soit au secteur informel soit à la croissance induite par l'augmentation des dépenses de l'Etat. Le secteur formel étant lui dans une configuration de croissance à 2 ou 3%.

Enfin pour finir, selon le CIES, le système éducatif public a des progrès à faire, il faut améliorer le système existant et remotiver le corps enseignant qui a fait par exemple en 2018 plus de 4 mois de grèves dans le primaire et secondaire faute de versement des salaires par l'Etat Sénégalais.

## ET DU CÔTÉ SÉNÉGALAIS...

Il y a deux grandes familles d'entrepreneurs sénégalais». Ceux qui sont de vrais entrepreneurs de longue date, qui sont assez structurés avec de très belles entreprises diversifiées de type Sedima dans l'agro-industrie, NMA Sanders ... et depuis une dizaine d'années on a les entrepreneurs « Mourides » qui sont plutôt dans l'économie informelle et qui l'assument. Ils sont soutenus par la confrérie Maraboutique des Mourides. Ces derniers ont une influence importante notamment du point de vue électoral ce qui fait qu'ils sont bien vu par les autorités politiques.

« Il faut venir créer de la valeur au Sénégal qui a aussi besoin de compétences » explique en conclusion Nicolas Soyere, « De notre côté nous aiderons tous les acteurs qui auront le désir de s'installer durablement au Sénégal. Plus on sera, plus on créera de la valeur, plus on paiera d'impôts, plus le Sénégal se développera. C'est

un système vertueux pour tout le monde. Mais ceux qui viennent juste pour faire un coup sans réfléchir à la pérennité de leur action se feront exclure du jeu à court terme ».

« Il ne faut pas s'attendre à ce que le partenaire local ait les ressources ou les compétences pour déployer votre produit ou votre offre. Au Sénégal on dit toujours oui, c'est culturel, la suite est plus compliquée et on peut vite perdre 6 mois ou un an. Ac-

compagner en ressources humaines est une nécessité ».

Nicolas Soyere est un grand défenseur du VIE « C'est un vrai bon outil pour la PME Française. Ça ne coûte pas cher et cela permet de tâter le terrain et d'avancer. Mais le fait de montrer que l'on veut rester durablement est très différentiant. Comme vous le savez le plus difficile à l'étranger c'est d'avoir de la ressource humaine compétente ».

Marc Hoffmeister



## CONSEIL DES INVESTISSEURS EUROPÉENS AU SÉNÉGAL

Le CIES, Conseil des Investisseurs européens au Sénégal est une chambre de commerce reconnue par Bruxelles, reconnue comme un des interlocuteurs privilégiés par les autorités Sénégalaises ainsi que par les bailleurs de fonds internationaux. La forme actuelle remonte à 2008 et l'association est présidée par Gérard Senac également patron local d'Eiffage.

Fort de 160 entreprises de droit Sénégalais, mais ayant des capitaux majoritairement Européens (y compris Suisse et Grande-Bretagne) le CIES représente le 1/3 du PIB du pays et surtout le 1/3 des recettes fiscales de l'Etat.

« Nous sommes totalement indépendants, nous ne touchons de subvention de personnes et ne fonctionnons qu'avec les cotisations des entreprises membres. Notre cotisation est très accessible ce qui fait que nous pouvons aussi accueillir des petites entreprises qui connaissent très

bien le tissu économique sénégalais ». Explique Nicolas Soyere, secrétaire Général du CIES et chef d'entreprise dans le domaine du digital.

« L'objectif à moyen terme est d'être 250 membres et de représenter 45% du PIB du Sénégal. Ceci se fera pour une bonne raison : notre adhérent BP va commencer l'exploitation du gaz dans quelques années et représentera une part significative de l'économie et de la richesse produite au Sénégal. L'idée est d'ailleurs de drainer derrière BP un certain nombre de sous-traitants européens dans le domaine Gaz et Pétrole afin d'apporter de la compétence ».

Notre but est d'améliorer le climat des affaires et de permettre le développement d'une économie durable, ceci implique que nous n'acceptons pas dans nos membres d'entreprises qui travaillent dans l'informel, ce ne serait pas compatible avec nos principes.



# Le Sénégal a les meilleurs fondamentaux de la zone UEMOA

Interview de **Anouar Hassoune**, PDG de WARA

Le PDG de l'agence de notation leader en Afrique prêche pour une meilleure transparence des informations financières dans les pays Africains. Installé au Sénégal et implanté en Côte d'Ivoire, il porte un jugement sans concession mais très positif sur le développement du pays.

Pour l'agence Wara, le Sénégal est le bon élève de la classe en Afrique de l'Ouest, il met en avant le coté « sain » du développement.

« On a augmenté la note du Sénégal d'un point, on est passé de 3B+ a une notation de A-, cela traduit le niveau de confiance que nous avons dans la situation économique au Sénégal, » explique **Anouar Hassoune**. Le taux de croissance qui restera élevé ne rend pas compte de la qualité des politiques économiques structurelles : c'est à dire de l'accumulation du patrimoine. On entend par là l'accumulation du patrimoine physique, technologique, normatif, et en capital humain. Sur ces 4 indicateurs le Sénégal est en tête de fil de l'UEMOA. C'est le bon élève de la zone, le 2ème est le Bénin, le troisième est le Burkina et le 4ème est la Côte d'Ivoire.

« Pour faire simple le Sénégal gagne là où la Côte d'Ivoire perd et inversement. Structurellement l'économie sénégalaise est moins riche et moins dotée de ressources naturelles. Elle part en situation de faiblesse par rapport à la cote d'ivoire qui est très en avance. Mais là où la Côte d'Ivoire est plus faible, c'est sur la gouvernance, indice de développement humain et d'éducation, indice de corruption ... Donc au regard de la politique structurelle mise en place, le Sénégal est clairement le meilleur élève de l'Uemoa donc le pays qui porte le plus de potentiel ».

L'économie informelle reste un problème de fond dans de nombreux pays d'Afrique, il en est de même au Sénégal. Au Sénégal, il n'est pas évident que la transparence serve à quelque chose, » reprend Anouar Hassouane, « avant d'exiger de la transparence, il faut que l'on passe par la case for-

malisation des affaires ».

Le PDG de Wara pense qu'en poussant nombre de sociétés qui travaillent dans l'informel vers la régularisation au moins partielle de leurs activités, les choses évolueront fortement. Le gouvernement en est bien conscient et commence à pousser doucement dans ce sens ».

Il est vrai que, la formalisation appelle la bancarisation, celle-ci donne accès au crédit et aux capitaux et donc des possibilités de développement supplémentaires. C'est un cercle vertueux et nécessaire dans une économie ouverte ». Le

patronat sénégalais est d'ailleurs en train de se rendre compte de ce paradigme.

Selon Anouar Hassoune, les récentes découvertes de gaz et de pétrole au Sénégal changent très fortement la donne pour plusieurs raisons. La première raison, qui est la plus immédiate est le mix énergétique. Senelec qui est le producteur national d'électricité est cher, la moyenne du prix du KW au Sénégal est de 15cts d'euros, c'est très élevé sur le standard global et encore plus en regard de la situation locale. La raison est très simple par rapport à d'autres pays de la zone, le Sénégal



Site internet WARA : [www.emergingmarketsratings.com](http://www.emergingmarketsratings.com)





**Anouar Hassoune**  
PDG de WARA

n'a pas accès à des ressources comme l'hydroélectricité, on peut difficilement en produire au Sénégal. Par conséquent l'électricité que l'on consomme à Dakar c'est à partir du fuel ... et le fuel c'est très cher. Pour pallier à cela on a connu un développement du solaire, mais il ne représente que 20% de l'énergie. Ce qu'il faudrait, c'est développer le Gaz, c'est moins cher et relativement propre. Le Sénégal devenant producteur direct de gaz, il va avoir accès à une ressource très peu cher et en grande quantité ».

« Cela va permettre de faire plusieurs choses, car l'énergie est la base du développement. Félix Houphouët-Boigny disait la route précède le développement, l'énergie l'accompagne. C'est ce qui va se passer au Sénégal, les routes ont déjà été construites pour beaucoup, reste l'énergie. Les économies engendrées par la baisse des coûts vont engendrer du capital et va attirer le capital. La deuxième conséquence va se tenir sur la balance des paiements. Il y'a une énorme économie de devises qui va être réalisée ce qui mettra le Sénégal en position favorable sur la scène internationale. Enfin cela renforce l'indépendance énergétique du pays, le rendant moins dépendant aux fluctuations extérieures.

Il faudra au moins 5 ans avant que tout cela ne soit effectif, il y a des équipements à mettre en place, il faut transformer l'équipement industriel existant pour qu'il soit compatible au gaz et savoir quelles sont les quantités qui sont disponibles.

## WARA : LA TRANSPARENCE FINANCIÈRE EN AFRIQUE

Wara est la plus importante agence de notation Africaine, une sorte d'équivalent de Standard & Poors en Afrique. Créée en 2012 l'agence s'est développée en même temps que la notation est devenue obligatoire au sein de l'UEMOA pour les sociétés cotées, les sociétés qui font appel public à l'épargne ou pour les garants. Aujourd'hui installée dans le paysage Wara compte une dizaine de salariés analystes crédit. Elle est dirigée depuis novembre dernier par Anouar Hassoune qui compte bien développer fortement la notation comme une bonne pratique nécessaire à la transparence des marchés.

« Les amendes sont assez importantes de la part de l'autorité des marchés financiers de l'UEMOA, très supérieures au coût de la notation ».

« On a créé WARA avec la conviction que l'on pouvait contribuer à améliorer les marchés financiers » explique Anouar Hassoune, le dirigeant de Wara, « l'objectif est d'améliorer la transparence, la qualité et la quantité d'information disponible en Afrique est très faible. Les chiffres sont publiés avec beaucoup de retard, il y a beaucoup d'erreurs, car souvent ils ne tiennent pas compte de l'économie grise. Quand bien même l'information est disponible elle n'est souvent pas traitée. On a décidé de prendre le lead sur le sujet et on a travaillé déjà avec le régulateur sur le cahier des

charges d'une agence de notation basée sur la qualité et la présence locale ».

« Le premier résultat pour les entreprises notées est très factuel. Il y a amélioration de la tarification bancaire, on passe de taux d'intérêt à 15% qui ne représente en rien la qualité du risque, à des taux d'intérêt à 6%. Et cela par la justification de l'amélioration de ce taux ».

« Les banquiers jouent le jeu, car ils ont intérêt aussi à développer leurs clients. Aujourd'hui on a un appétit considérable de la communauté bancaire sur nos notes ».

La différence par rapport à ce qu'ils peuvent faire par eux mêmes, c'est que l'on a accès à l'information privative sur les plans de développement par exemple ... que l'on protège, mais qui sont retransmises dans la rédaction de nos notes ».

Le régulateur tarde à imposer ses vues auprès des gens qui sont concernés alors que la réglementation date de 2009.

Les grands groupes comme grosses entreprises n'ont pas la culture de la transparence, on est encore très loin de l'objectif, mais on a fait les premiers pas. Wara a donc de beaux jours devant lui, pionnier sur le marché il ouvre la porte à une nouvelle culture économique.



# Rencontres Africa 2019 : ce sera le Sénégal et le Maroc

Organisée en alternance entre la France et l'Afrique, la plus importante manifestation économique entre les deux continents aura lieu pour sa 4ème édition, mi-octobre 2019 sur une semaine dans deux pays phares du continent.



Rencontres Africa 2017 à Abidjan

Fin du suspense, côté Rencontres Africa, qui ont dévoilé les deux pays arrivés largement en tête de la consultation réalisée auprès des participants des deux dernières années. Le Sénégal a rassemblé 37% des suffrages devant le Maroc qui lui a rassemblé 33% des demandes.

Après avoir consulté les autorités des pays concernés quant à leur intérêt d'accueillir la manifestation, c'est donc le duo final Sénégal - Maroc qui a été choisi pour accueillir la convention d'affaires mi-octobre 2019. Les Rencontres Africa se dérouleront sur une semaine : le lundi et le mardi au Sénégal, tout le monde voyageira le mercredi et se retrouvera au Maroc, les jeudi et vendredi. Ce sera donc pour les entreprises françaises participantes la semaine de réseautage « Afrique » de l'année étant donné le nombre de participants visés.

## LE SÉNÉGAL S'EST IMPOSÉ COMME UNE ÉVIDENCE

Pour ceux qui connaissent bien l'Afrique, après avoir été en Côte d'Ivoire il était impensable de ne pas aller au Sénégal.

De son côté Marc Hoffmeister, le Commissaire Général du forum, est assez enthousiaste : « pour le Sénégal je pense

honnêtement que le « time to market » est parfait, c'est vraiment le moment de s'y positionner, les fondamentaux sont bons, la croissance est forte, la découverte du gaz et du pétrole va servir de relais de croissance dans 3 à 4 ans, la position de Hub de l'Afrique de l'Ouest est cohérente. C'est à la fois un pays que les entreprises françaises connaissent depuis des années, mais surtout un marché qui présente des opportunités d'investissement comme rarement il y en a eu autant dans un pays. C'est donc vraiment le moment d'y aller et d'y investir en partenariat avec des entrepreneurs sénégalais ou greenfield ».

## LE MAROC A UNE POSITION TRÈS PARTICULIÈRE EN AFRIQUE

« Le Maroc est déjà un peu le hub business de l'Afrique », reprend Marc Hoffmeister, « c'est un pays qui a beaucoup d'avance et qui est très actif sur de nombreux pays africains ». En effet, la capacité de financement des banques marocaines en Afrique et le dynamisme des entrepreneurs marocains poussés par Sa Majesté Mohamed VI créent des opportunités aussi pour les entreprises françaises.

« Ce qui nous a fait hésiter pour le Maroc, c'est d'identifier le facteur clé de succès de l'événement, alors que de nombreuses manifestations d'affaires ont déjà été organisées ? » avoue l'organisateur. La réponse qui a été faite par les autorités est : votre savoir-faire et professionnalisme dans l'organisation des rendez-vous BtoB. Au-delà du fait que cela fait plaisir d'être reconnu pour son travail, nous allons mettre en place au Maroc une vraie plateforme d'opportunités d'affaires pour sortir des rencontres amicales et rentrer dans le dur du business. Pour cela il faut faire du

marketing sectoriel pointu et c'est ce que nous allons faire ».

## L'ÉVOLUTION SECTORIELLE DE LA MANIFESTATION

La principale évolution de la manifestation, initiée en 2018, a été la mise en place d'opérations sectorielles pour proposer des rencontres moins généralistes et plus concrètes pour le business de chaque participant. Les secteurs pressentis à ce stade sont : la Santé, avec un travail spécifique sur le faux médicament et sur les infrastructures hospitalières ; l'Agriculture et l'Agroalimentaire où les besoins sur les deux pays sont énormes, bien que très différents ; l'Énergie et l'énergie renouvelable, enjeu majeur dans les deux pays certes, mais ce sont aussi deux secteurs clés sur lequel de nombreux financements sont fléchés, ne reste qu'à trouver les partenariats adéquats ; et bien sûr, le secteur BTP et Infrastructures.

« En 2018, les programmes organisés sur la Santé et sur l'Agroalimentaire ont été je pense un modèle du genre. La qualité des interventions et du programme, la pertinence des décideurs qui ont participé aux Rencontres ont été unanimement reconnues. Mon juge de paix c'est le taux de satisfaction, quand il frôle les 80%, pour un organisateur de manifestation c'est quasiment le graal ».

« Pour ceux qui ont participé à l'édition africaine de 2017, nous allons prendre les mesures pour ne pas se faire dévorer par les séquences politiques de début de manifestation. Cela nous avait fait perdre presque une demi journée de travail. Si bien-entendu les principales instances officielles seront présentes, nous isolerons la partie business pour qu'elle puisse se tenir dans les meilleures conditions ».





Édouard Philippe  
aux Rencontres Africa 2017  
à Tunis

A l'occasion de la dernière édition, les Rencontres Africa ont aussi créé une nouvelle animation qui a très bien fonctionné : les networkings sectoriels. Il s'agit d'une formule originale qui correspond très bien dans son format à l'Afrique : vous mettez 50 personnes d'un secteur donné dans une salle, de toutes les nationalités et vous leur faites échanger des cartes de visites pendant 2h. C'est très efficace, cela agrandit fortement le carnet d'adresses et c'est convivial ».

## IDENTIFIER LES BESOINS DES COLLECTIVITÉS

Parmi les nouveautés de la manifestation et notamment au Sénégal, un programme spécifique de rencontres entre décideurs de collectivités et décideurs économiques sera organisé : « cela correspond à une demande du Haut Conseil des Collectivités Territoriales du Sénégal, qui souhaite impliquer, former, et faire partager les éditeurs des collectivités qui ont tous divers besoins d'infrastructures, d'éducation, de formation, de gestion... J'ai trouvé l'idée très pertinente en essayant de faire concorder les besoins à l'offre. Chaque partie pourra ainsi apprendre ensemble, à trouver des solutions, des financements, des contrats PPP, des solutions de gestion économique des infrastructures ... c'est un vrai projet formateur sur lequel, si chacun joue le jeu, nous pourrions avoir d'excellents résultats. C'est d'ailleurs un programme que l'on pourrait cloner au Maroc ou avec des régions africaines ».

## DES ESPACES SECTORIELS DE DÉMONSTRATION

Sur certains secteurs phares comme la santé, l'énergie ou l'agroalimentaire, des espaces d'exposition spécifiques permettront aux entreprises de présenter leur savoir-faire.

De petits stands seront proposés aux entreprises. L'idée n'est pas de faire une foire, mais force est de constater qu'on aime bien toucher un matériel et pouvoir discuter en privé avec son interlocuteur et c'est vrai que le petit stand reste la formule la plus universelle sur le sujet. Nous travaillons pour que le coût ne soit pas tellement plus important que la participation, mais je pense que dans les secteurs que

nous allons plus particulièrement travailler ce sera un plus ».

## DES INSCRIPTIONS PRÉCOCES POUR TENDRE VERS LE SUR-MESURE

Un numérus clausus à 450 entreprises françaises a été défini afin de conserver la qualité de la manifestation. Côté entreprises africaines, elles seront bien entendues beaucoup plus nombreuses puisque l'organisateur table sur 2000 à 2500 décideurs africains qui seront mobilisés au total.

« Nous allons demander aux entreprises françaises de s'inscrire très en amont de la manifestation afin de pouvoir leur offrir une prestation adéquate et de pouvoir recruter des entreprises africaines avec de véritables occasions d'affaires, concrètes. Les décideurs français y ont tout intérêt, le coût du déplacement étant souvent supérieur à leur frais d'inscription, il faut absolument qu'ils rentabilisent leur déplacement et pour cela seule l'anticipation permet de faire presque du sur-mesure ». Les inscriptions seront ouvertes dès le 15 février et l'organisateur compte avoir recruté 70% des entreprises françaises à fin avril. Pour avoir le temps de travailler la contrepartie africaine dans les meilleures conditions.

A vos tablettes et ordinateurs :

<http://www.rencontresafrika.org>

## Les Rencontres Africa 2019 en chiffres :

**Entreprises attendues : 3000**

**Nombre moyen de rendez-vous / participants : 7 (hors networking)**

**Frais de participation des entreprises européennes : 750€ pour un pays de participation / 1300€ pour 2 pays (Sénégal + Maroc)**

### Les points forts de l'événement

- Des rendez-vous BtoB sectoriels
- Des sessions de networking entre exportateurs
- Un événement à taille humaine favorisant le réseautage
- Tarif très compétitif
- Un réseau de chefs de délégation locaux pour recruter des participants africains

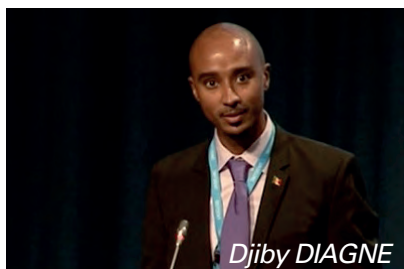
### Les -

- Pas d'offre de gestion des vols et hôtels
- Rythme très soutenu
- Peu d'acteurs financiers représentés à ce jour



# Ces entreprises sénégalaises qui réussissent

## CASAMANGO : LA START-UP INSTALLÉE EN CASAMANCE VEUT S'INDUSTRIALISER



Moins de 10% des mangues produites au Sénégal sont transformées sur place et plus de 60% pourrissent sur l'arbre. Cette situation ne pouvait pas durer et une équipe de jeunes entrepreneurs sous la houlette de **Djiby DIAGNE** a décidé de créer une société responsable qui fédère

les agricultures des vergers de Casamance pour agréger les volumes, les traiter sur des plateformes techniques dans des conditions de conservation adéquate et les distribuer dans un temps record jusqu'à Diamniadio où ils ont créé un entrepôt de stockage.

Ils ont convaincu 4 clients majeurs de la pertinence de leur démarche : Auchan, Kirène, Exclusive et le Groupe Fourchette et dans le même temps ils ont multiplié par 2,7 le revenu des agriculteurs producteurs.

Aujourd'hui la société a fait la preuve de sa rentabilité et va réaliser une levée de fonds pour passer à l'étape industrielle

ainsi qu'à celle de la transformation par la création par exemple de barres énergétiques, mais aussi par l'exportation des produits collectés.

Le secret de la démarche : le contrôle qualité. Il faut être fiable pour des grands acteurs de la distribution et leur prouver que l'on peut être constant sur la qualité de ce que l'on amène ». Formé dans les bonnes écoles, après un passage dans la finance le fondateur Djiby DIAGNE sait où il va et a bien compris les critères clés de la réussite; nul doute qu'il fera partie des grands entrepreneurs sénégalais dans les prochaines années.

## SEDIMA : L'AGROBUSINESS A LE VENT EN POUPE

Le leader du poulet et de sa transformation au Sénégal fait partie des réussites exemplaires. Son dirigeant, l'emblématique Babacar N'Gom a le triomphe modeste, même s'il sort aujourd'hui un peu plus sur la scène médiatique en créant avec d'autres patrons sénégalais le CIS, Club des investisseurs Sénégalais, dont l'objectif est de donner un nouveau souffle au secteur privé sénégalais notamment dans le cadre du plan Sénégal pour l'Emergence.

Le groupe autrefois avicole s'est aujourd'hui diversifié et se déploie dans,

l'agrobusiness, la minoterie et l'immobilier. En 2014 le groupe est devenu producteur de farine de blé en se lançant dans la minoterie.

L'objectif du groupe est d'être présent sur toute la chaîne de valeur dans le domaine avicole, ce qui a prévalu au lancement en 2017 d'une unité industrielle pour le poulet prêt à cuire vendu principalement au Sénégal, avec le souci d'apporter un produit de qualité à un coût très compétitif.

Leader sur le marché Sénégalais, l'avenir de l'entreprise est sans doute sur la sous-région. Les pays visés : Guinée équatoriale, Mali, Congo sont déjà ouverts ou en cours d'implantation. La société prévoit l'installation de complexes avicoles composés de fermes, couvoirs et d'unité de production d'aliments et d'un abattoir. Une sorte de Sédima en condensé dans toutes ses activités.

En aout dernier le groupe passe un accord avec la chaîne de restauration KFC pour l'ouverture de deux restaurants à Dakar, la boucle est bouclée : de la production d'oeuf, à l'élevage, à l'abattage, à la restauration la société familiale peut savourer son succès.

## BAIDY AGNE, LA VOIX DU PATRONAT SÉNÉGALAIS

Le Président du CNP, le Conseil national du Patronat Sénégalais est aussi à la tête d'une des premières entreprises du pays. Il est en première ligne pour le nouveau plan Sénégal émergence du président Macky Sall, car ce dernier veut s'appuyer sur l'investissement du secteur privé. Son leitmotiv : « le futur du Sénégal c'est le parti de l'entreprise ». Les points sur lesquels le CNP demande des évolutions sont nombreux comme une meilleure re-

connaissance du Made in Sénégal, l'accès au foncier, l'accompagnement à l'exportation...

Sur le domaine du financement de l'entreprise, le CNP pousse pour des solutions plus agiles et peste contre la mise en place de mesure de type Bâle IV dans les banques qui ne servent pas l'investissement du secteur privé.

Sa place au côté du président lors de la présentation du plan Sénégal Emergence



renforce à la fois la position du secteur privé dans le nouveau plan et la volonté des autorités de faire grandir le secteur.



## «Dakar Finance Cluster» veut développer le Sénégal en tant que place financière

C'est une coopération franco-sénégalaise, qui a été lancée en décembre dernier au siège du Medef, à l'occasion de la visite du Président Macky Sall à Paris, avec des objectifs de structuration de l'offre financière, et de réaliser des transferts de compétences dans le domaine de la finance au Sénégal.

« C'est un projet amorcé il y a 18 mois, résultat d'une offre et d'une demande simultanées. Les autorités sénégalaises voulaient développer un pôle de compétitivité à Dakar, rassemblant startups, fintech, talents, financiers... », explique Christian de Boissieu, Président du cercle des économistes qui copréside le cluster.

Il est vrai que du côté français on parle beaucoup d'initiatives de financements en Afrique, mais la plupart ont du mal à émerger, faute de projets concrets ou de légitimité en Afrique.

De l'autre côté notamment au Sénégal on assiste à un développement des fintechs, dans le domaine de la banque mobile, de

l'investissement collaboratif ou solidaire. En même temps que le plan PSE 2 du gouvernement s'appuie fortement sur le secteur privé qui pour lui doit prendre le relais de l'investissement public.

L'opérateur technique sera le pôle de compétitivité français Finance Innovation, lancé en 2007, qui assurera une ingénierie et un transfert de compétence. Un soutien important pour la capitale sénégalaise, qui peut compter sur l'expertise d'un partenaire reconnu, fort de 500 membres et doté d'un rayonnement international et dont la principale mission est d'identifier et de soutenir des projets innovants dans le secteur financier.



« L'objet central de ce cluster repose sur le développement de la place financière de Dakar, au service de l'investissement, de la croissance et de l'emploi » explique le ministre Kanté, co-président du cluster. Le cluster débutera ses activités en janvier 2019

M.H.

## La Société Générale veut accélérer en Afrique

Banque internationale leader en Afrique, présente depuis 50 ans au Sénégal, la Société Générale a décidé de changer de braquet pour apporter des nouveaux services et ainsi lutter contre les nouveaux acteurs du marché que sont les opérateurs téléphoniques qui eux surfent sur la banque sur mobile.

Le programme baptisé «Grow with Africa» a plusieurs facettes. La 1<sup>ère</sup> est d'accroître le montant des encours de crédit aux PME sur le continent. La Société Générale souhaite passer de 6 milliards à 10 milliards dans les prochaines années. C'est un effort notable quand on connaît les difficultés de financement des entreprises africaines. C'est aussi certainement une décision réfléchie sur le risque pris par rapport à la forte rentabilité des prêts bancaires en Afrique. Les taux sont en moyenne 4 à 5 fois plus élevés qu'en Europe et c'est une des meilleures rentabilité de la banque dans le monde.

La deuxième facette est de développer de nouveaux services comme l'affacturage, inexistant à ce jour en Afrique, ce peut être une véritable solution para bancaire pour le continent. Reste à savoir qui sera garantit ou à qui cela va s'adresser, mais c'est une bonne solution dans des pays et avec des entreprises qui connaissent

de fortes croissances : mobiliser le poste client peut économiser l'investissement en capital qui est une denrée rare en Afrique.

La troisième facette est la création au Sénégal, des «Maisons de la PME» centres expertises permettant aux PME de pouvoir se développer. Les PME c'est 90% des entreprises privées en Afrique et 70% des emplois.

Pour ne pas se laisser distancer la Générale a aussi lancé une banque mobile, multi opérateurs, qui lui permettra de se démocratiser aux yeux de ses clients potentiels. C'est une réponse directe à MTN ou à Orange, les deux grands opérateurs téléphoniques qui se développent fortement sur des services hors télécom, mais liés au digital comme la banque. La banque a visé pour cela plus particulièrement le secteur agricole, gros employeur de main d'oeuvre, et souvent délaissé,

car difficile à toucher du point de vue marketing. D'ici 5 ans, la banque souhaite connecter 1 million d'agriculteurs à sa solution de portefeuille électronique Yup.

Investissements dans une usine d'assemblage informatique et électronique au Sénégal :

Ce projet est porté par Computer Land qui a lancé cette usine qui fait l'objet d'un investissement de dix milliards de FCFA (15,5 millions d'euros) et va générer plus de 10.000 emplois.

L'usine sera articulée autour de trois activités que sont la fabrication de cartes mères, l'assemblage de matériels informatiques et la promotion de solutions technologiques innovantes.

Elle sera l'une des premières en Afrique de l'Ouest, avec une capacité de production estimée à plus de 400.000 unités de produits comme des ordinateurs, des tablettes numériques, des smart TV, ...

M.H.

# Upply : Plateforme de benchmark des prix de transport

Destinée aux chargeurs et prestataires, la nouvelle plateforme digitale Upply permet de challenger les prix de transport domestiques, internationaux et multimodaux. A l'initiative de Geodis, l'outil est appelé à devenir une place de marché.

Lutter contre les inefficacités du marché des transports en profitant de ses réserves d'optimisation à des prix compétitifs. Telle est l'ambition de la plateforme numérique internationale et multimodale Upply. Inspirée des outils e-commerce et de leurs facilités de transaction, elle vise à apporter « plus de transparence et de flexibilité entre l'offre et la demande de transport », explique Marie-Christine Lombard, présidente du directoire de Geodis, filiale du groupe SNCF Logistics, à l'origine de sa création. Avec un accès gratuit jusqu'en avril 2019, Upply propose dès aujourd'hui un service de benchmark des prix de transport. Dans l'immédiat, elle couvre les envois « standards » routiers sur l'Europe dont en France et aux Etats-Unis ainsi qu'internationaux par voie aérienne et maritime.

## CHALLENGER SON PLAN DE TRANSPORT

Le mode choisi, le client renseigne l'origine et la destination, la prestation souhaitée (porte-à-porte, aéroport-à-aéroport...), la marchandise (nombre de palettes, conteneurs, kilos...) ainsi que le tarif esti-

mé ou en sa possession. Lequel est alors challengé de manière instantanée et présenté par rapport aux prix du marché. Sur le même principe, Upply propose la possibilité de benchmarker en quelques minutes un plan de transport complet ou plusieurs lignes d'expédition (jusqu'à 100 000) à l'aide de fichiers Excel. Ces fonctionnalités permettent de prendre des décisions avec une meilleure visibilité sur les prix du marché et leurs tendances », assure Boris Pernet, président de la plateforme. Avec la possibilité de définir des alertes lorsqu'un niveau de prix est atteint, les tarifs utilisés pour ces requêtes sont actualisés chaque semaine et sont alimentés par des bases de données tarifaires et indices publics, les prestataires et chargeurs clients ainsi que Geodis.

## VERS UNE MARKETPLACE PAYANTE

Dès avril 2019, son accès sera payant par le biais de forfaits de 99 à 950 € par mois selon les services choisis qui s'étofferont : évolution prévisionnelle des tarifs, analyses sur leurs tendances, interface API pour l'intégrer à un système d'informa-



**Boris Pernet**  
Président d'Upply

tion... A compter de juin 2019, la réservation directe auprès des prestataires sera possible via les benchmarks transformant alors Upply en place de marché appelée à s'ouvrir aussi au combiné rail-route et à la logistique contractuelle.

*Erick Demangeon*

## Détachement : Le transport routier de fret concerné ?

Au terme de 18 mois de négociation, les ministres des transports européens sont parvenus à un accord dans la nuit du 3 au 4 décembre à Bruxelles sur la réforme du transport routier international en Europe (Paquet mobilité).

Dans le sens des positions défendues par la France, le compromis trouvé consacre le statut de travailleur détaché dans le secteur. Soit selon la réforme de la directive de 1996 sur le détachement intervenue en octobre 2017, l'alignement de la rémunération des travailleurs détachés à la légis-

lation et aux pratiques de l'Etat membre d'accueil dans le cadre de mission ne pouvant excéder 12 mois (extensible de 6 mois à la demande de l'entreprise).

Actuellement, le transport routier est en effet exclu du champ de la directive réformée sur le détachement, le thème étant intégré aux négociations en cours sur le Paquet mobilité. En l'état, l'accord défini par les ministres des transports européens prévoit une seule dérogation pour les trajets bilatéraux, soit lors d'une opération de transport simple entre 2 pays européens. Pour être définitivement adopté,

l'accord obtenu au sein du Conseil européen doit être validé par la commission Transport du Parlement européen. Réunie le 10 janvier, cette dernière n'a pas réussi à trouver un compromis... Une position définitive est attendue avant les prochaines élections européennes le 26 mai prochain et annonce un nouveau bras de fer entre la France au sein de « l'Alliance du routier », qui compte 10 autres Etats membres, opposée au bloc dit de « Visegrad » emmené, notamment, par la Hongrie et la Pologne.

*E.D.*



# BePOSITIVE

Le salon de la transition énergétique  
et numérique des bâtiments et territoires

**13 > 15 FÉVRIER 2019**  
EUREXPO LYON FRANCE

VOTRE  
BADGE D'ACCÈS  
GRATUIT

sur [bepositive-events.com](http://bepositive-events.com)  
avec le code

**PMPRI**



## TOUTES LES SOLUTIONS POUR LA TRANSITION ÉNERGÉTIQUE ET NUMÉRIQUE DES BÂTIMENTS ET TERRITOIRES

- Énergies renouvelables
- Confort Thermique
- Bois énergie
- Bâtiment Performant
- Solutions connectées



**550**

exposants  
et marques

## UN PROGRAMME RICHE

- 2 Plateaux TV
- 1 Espace de conférences
- 2 Colloques experts : SER, INÈS
- 4 Trophées de l'innovation
- 1 Parcours de mise en pratique et de formation

Made by



Hotline visiteurs : +33 (0)4 78 176 216



[www.bepositive-events.com](http://www.bepositive-events.com)

## La Chine en Wallonie : des opportunités pour les entreprises exportatrices

La Chine est de plus en plus présente en Wallonie. Les entreprises wallonnes vont pouvoir tirer profit de ces nouvelles implantations chinoises afin d'exporter davantage vers cet immense marché de plus en plus friand de produits européens. Voici comment.

Après Hong-Kong, Dubaï, Kuala Lumpur et Moscou, Liège va également faire partie du réseau mondial de Cainiao, la filiale logistique du géant du commerce en ligne Alibaba. Celui-ci va investir 75 millions d'euros sur le site de l'aéroport de Liège pour y construire un entrepôt de 22 hectares et accueillir son premier hub logistique européen. La signature officielle des projets liant le groupe chinois à la Belgique et à la Région wallonne a été réalisée le 5 décembre dernier.

« Cette signature montre bien la dimension des deux métiers complémentaires de l'Awex, souligne **Michel Kempeneers**, COO Overseas à l'Awex. Avec le secteur du digital et la familiarisation des PME au commerce en ligne, on touche directement à l'exportation et à la capacité de ces entreprises à s'internationaliser. Cette digitalisation de l'économie est un formidable facteur de développement pour des PME. »

### 400 MILLIONS DE CHINOIS POUR DES PRODUITS EUROPÉENS

Ainsi donc, un écosystème pourrait se mettre en place autour d'Alibaba et d'un hub logistique très intéressant pour l'aéroport, les emplois et la Région wallonne. « Il permettrait à des PME de pouvoir toucher plus facilement ce marché gigantesque. Par exemple, des sociétés intermédiaires comme des grossistes en bières, en chocolat, en produits de luxe, produits pharmaceutiques, dispositifs médicaux, cosmétiques, produits pour enfants... On estime aujourd'hui qu'entre 350 et 400 millions de Chinois sont capables d'acheter de tels produits européens, dont 200 millions ont le même niveau de vie et le

même salaire que les Européens. Les entreprises qui disposent de produits demandés par la Chine ont une perspective nouvelle de participer à cette mondialisation de l'économie avec un partenaire en train de s'installer à côté de chez eux. »

La construction du centre logistique d'Alibaba à l'aéroport de Liège pourrait débuter fin 2019 et être opérationnel dès 2021. Cette installation devrait générer plusieurs centaines d'emplois directs, peut-être plusieurs milliers dans quelques années. « Des entreprises sous-traitantes pourraient avoir Alibaba comme nouveau client important. Des logisticiens, des préparateurs de commandes, des sociétés d'informatique, de web design, pourraient aider des entreprises belges et européennes à mieux se vendre sur les plateformes chinoises. »

### 300 MILLIONS DE TONNES DE MARCHANDISES

Un autre important acteur chinois de la logistique s'est également implanté près de l'aéroport de Liège. Le groupe 4PX de Shenzhen a créé une filiale belge, 4PX BE à Grâce-Hollogne, en vue d'y servir le géant de l'e-commerce. Le groupe est l'un des sous-traitants de Cainiao qui en détient 51 %. « Le fait qu'il ait déjà pris pied dans l'environnement immédiat de l'aéroport liégeois montre combien il a confiance dans la réalisation des projets wallons d'Alibaba », indique Michel Kempeneers. La filiale assurera la prestation de services de gestion de transport aérien, de déchargement de l'avion de dédouanement, d'entreposage, d'emballage et de gestion de livraison terrestre internationale de marchandises, vendues notamment par



**Michel Kempeneers**  
COO Overseas à l'Awex

Alibaba. « Si les volumes annoncés de 300 millions de tonnes de marchandises dans les cinq années à venir se réalisent, cela permettra à des logisticiens de pouvoir envisager des perspectives intéressantes et de devenir de vrais acteurs de l'e-commerce. »

### DEUX TRAINS PAR SEMAINE VERS LA CHINE

Ce marché énorme sera possible, non seulement avec les avions qui vont retourner vers la Chine, mais également avec les trains. Une ligne ferroviaire entre Liège et Zhengzhou, en Chine centrale, a été inaugurée le 24 octobre dernier. « Aujourd'hui, deux trains de 50 wagons vont vers la Chine deux fois par semaine remplis de produits européens. Par rapport aux deux métiers de l'Awex, cette connexion est un beau cas, en même temps qu'un modèle pour l'avenir. » Dès 2019, ce sont trois trains par semaine qui rouleront à destination ou en provenance de Chine.



## 300 ENTREPRISES TECHNOLOGIQUES DANS UN INCUBATEUR CHINOIS

Le premier incubateur chinois en Europe et en Wallonie est en cours de construction, et déjà bien avancé, dans le parc scientifique de Louvain-la-Neuve. Fruit d'un long partenariat entre la Wallonie et la province chinoise de Hubei et grâce au réseau et aux contacts de l'Awex, le China Belgium Technology Center (CBTC) a été mis sur pied par l'Awex, l'UCL, la société United Investment Group et l'IBW (Intercommunale du Brabant wallon). Un investissement de 200 millions d'euros déboursés par les Chinois. Pour ceux-ci, l'objectif est de permettre à leurs entreprises high-tech de s'inspirer du mode de fonctionnement des entreprises européennes afin de mieux appréhender ce marché tout en développant leurs technologies.

Pour les entrepreneurs wallons, l'incubateur favorisera les bonnes pratiques et des partenariats technologiques entre entreprises de taille moyenne pour le développement de nouveaux produits. Il facilitera aussi l'accès au marché chinois. On y attend 300 entreprises technologiques. Les premières devraient arriver fin 2019 début 2020. Une quinzaine d'entre elles sont déjà présentes à Louvain-la-Neuve. « Un pari sur l'avenir », conclut Michel Kempeneers

## 30 000 VOITURES ÉLECTRIQUES CHINOISES PAR AN

Tandis qu'on s'affaire à l'aéroport de Liège et à Louvain-la-Neuve, des voitures électriques chinoises vont être construites à Charleroi. Un accord a, en effet, été signé entre les dirigeants du groupe automobile chinois Thunder Power, la Région wallonne et la Sogepa pour la construction de ces voitures sur l'ancien site de Caterpillar à Gosselies. Baptisées Chloé, elles seront destinées au marché européen. Avec une autonomie de 350 km, ce nouveau modèle cible les grandes villes européennes. Le groupe chinois souhaite la construction de 30 000 voitures par an à partir du dernier trimestre 2020. Il reste moins de deux ans pour installer le tout.

Le groupe compte également vendre les voitures produites à Gosselies hors du marché européen.

Au démarrage, le site devrait avoir recruté 350 personnes, elles seraient 600 en 2023 et, avec le développement progressif esplané, la construction de ces petites voitures devraient générer 4 000 emplois. Un autre pari sur l'avenir.

## NOUVELLES ROUTES DE LA SOIE, BOULEVARDS POUR LES EXPORTATIONS WALLONNES

Le marché européen, surtout le nord de l'Europe, est essentiel pour les Chinois. Aussi, le programme du gouvernement chinois des Routes de la Soie, One Belt One Road, va-t-il permettre de relier l'Europe et la Chine par différents moyens de transport. Ce plan ambitieux vise à reconstruire une route économique et commerciale permettant le rapprochement de la Chine à l'Europe occidentale via l'Asie centrale et la Russie. Une toile de routes, de voies ferrées et de ports est en train d'être tissée. Des corridors aériens, ferroviaires et maritimes relieront la Chine à l'Europe et permettra ainsi l'interconnexion des régions traversées.

Pour Michel Kempeneers, « ces routes aériennes, ferroviaires et maritimes du port de Liège vers Anvers deviennent de plus en plus intéressantes pour nos exportations et permettent de remplir ces moyens de transport dans le sens

Europe - Chine beaucoup plus qu'auparavant. » Mais la réciprocité est essentielle. « Aux Chinois, nous demandons, avec insistance, une réciprocité, un retour sur les investissements qu'ils vont réaliser en Wallonie. Ainsi, nous leur apportons un terrain chez Caterpillar pour la construction de voitures et, en retour, la sous-traitance devra se faire avec des entreprises wallonnes. Pour Alibaba, c'est pareil. Nos entreprises doivent être aidées à exporter au travers de plateformes. Si celles-ci se développent, cela permettra aux sociétés européennes de se connecter entre elles. » Actuellement, environ 40 avions effectuent la liaison Chine - Liège par semaine. « Ces avions ne repartent pas vides. C'est une facilité, en plein cœur de la Wallonie, à Liège ou à Charleroi, d'envoyer des produits vers les consommateurs chinois. Sans oublier les compagnies aériennes chinoises et les touristes chinois, plus en plus nombreux. »

Que les Chinois soient de plus en plus demandeurs de produits européens constitue également un atout pour les entreprises wallonnes. « Pour nos PME, c'est une formidable opportunité de pouvoir se lancer dans l'économie digitale avec des groupes parmi les meilleurs au monde de la digitalisation de l'économie aujourd'hui. Le shopping, le commerce et la croissance d'une entreprise n'ont jamais été aussi développés au travers de la digitalisation qu'en Chine qu'aujourd'hui. Il faut être opportuniste tout en restant vigilant et prudent sur la réciprocité et la protection individuelle de nos valeurs européennes importantes pour nous », conclut Michel Kempeneers.

*Jacqueline Remits*



# Spacebel : Trente bougies et plus de quarante missions spatiales

Spécialisée en ingénierie logicielle pour le secteur spatial et les applications de l'observation de la Terre, la société Spacebel, dont le siège social est basé à Liège et qui vient de fêter son 30<sup>e</sup> anniversaire, fait partie des fournisseurs de petits systèmes satellitaires sur le marché international.

Lancée en 1988, Spacebel compte aujourd'hui une centaine de collaborateurs répartis sur ses différents sites, deux en Belgique, un à Toulouse et un autre à Varsovie. Tout au long de son parcours, l'entreprise s'est construite une réputation d'excellence dans la réalisation d'infrastructures pour le secteur spatial grâce à ses multiples contributions au succès de plus d'une quarantaine de missions dans l'espace. De nombreux engins spatiaux volent aujourd'hui avec du logiciel made in Belgium à bord.

## EXPERTISE EN SYSTÈMES SATELLITAIRES

Créée pour soutenir les ambitions de l'Europe dans l'espace, Spacebel propose des solutions logicielles innovantes dans le cadre des grands programmes spatiaux européens. La société travaille pour le compte d'agences spatiales, de départements gouvernementaux et d'institutions européennes, ainsi que des grandes entreprises aérospatiales. « Nous sommes présents dans les satellites dédiés pour la navigation, l'observation de la terre et l'exploration, ainsi que dans les lanceurs, les sondes et les ballons stratosphériques, détaille **Thierry du Pré-Werson**, administrateur délégué de Spacebel. Nos compétences s'étendent de la définition et l'analyse de missions de petits satellites d'observation de la Terre, jusqu'à la conception, le développement, l'intégration, la validation de systèmes informatiques pour l'industrie spatiale. Nous développons des logiciels embarqués de pilotage de plateformes satellitaires et de lanceurs, des simulateurs, des systèmes intégrés pour centres de contrôle et centres de mission, ainsi que des produits et services dérivés de l'obser-

vation de la Terre. Ceux-ci constituent, par exemple, une aide à la gestion des forêts, de l'eau, des risques industriels et, de manière plus générale, à la gestion des ressources naturelles à l'échelle mondiale. » Parmi les grandes réalisations de Spacebel, citons la participation, fin des années 80, aux programmes Hermes et Columbus, composante européenne de la station spatiale internationale, (ISS). Rapidement après sa création, l'entreprise est invitée à participer à la conception et au développement de centres de programmation et de contrôle pour des missions scientifiques et d'observation de la Terre de l'ESA et du CNES. C'est ainsi que son expertise en systèmes satellitaires se renforce au fil du temps.

## OBSERVATION DE LA TERRE

En 1993, Spacebel livre à l'Observatoire Européen Austral (ESO) au Chili, un logiciel de contrôle du Very Large Telescope (VLT). Un an plus tard, la société remporte le contrat pour le développement du logiciel de bord de l'instrument Végétation embarqué sur les satellites français SPOT-4 et SPOT-5.

En 1998, elle renforce sa position dans le secteur de l'observation de la Terre grâce à l'acquisition des activités de géomatique de la société Da Vinci®. Cette intégration lui permet d'élargir son offre de services en observation de la Terre englobant ainsi les applications dédiées aux ressources naturelles, l'aménagement du territoire, la surveillance de l'atmosphère, l'agriculture, les ressources en eau, les forêts, ou encore le carbone dans le sol. En 1999, l'ESA la sélectionne pour développer le logiciel de bord du microsatellite technologique Proba-1, toujours opérationnel

à ce jour. Par la suite, la société contribue aux satellites Proba-2 et Proba-V en développant les systèmes embarqués et au sol de commande/contrôle.

## PROJETS EUROPÉENS

A partir de 2001, Spacebel participe à plusieurs projets de l'ESA et de la Commission européenne, aussi bien dans le domaine des lanceurs avec le lanceur Vega, que de l'observation de la Terre avec, dernièrement, les satellites météo MeteoSat-MTG (pour Troisième Génération) et MetOP-SG (pour Seconde Génération). Par ailleurs, l'entreprise est cofondatrice du réseau géo-spatial Eugenius visant à établir en Europe un réseau ouvert de plateformes de services commerciaux dans le domaine de l'observation de la Terre.

Plus récemment, elle se voit confier le développement du logiciel de contrôle et de gestion des données de la mission scientifique Euclid de l'ESA dédiée à l'étude de l'Univers « sombre ».

Spacebel a également participé au développement du logiciel de gestion de l'unité de traitement et de stockage des données de la charge utile de Gaia, l'observatoire stellaire de l'ESA. Cette unité de stockage (ou mémoire de masse),

© Mahaux Photography



**Thierry du Pré-Werson**  
administrateur délégué  
de Spacebel.



embarquée sur le satellite et contrôlée par ordinateur, stocke les données scientifiques acquises sur les sept caméras vidéo embarquées qui balayent notre galaxie, avant de les transférer aux stations au sol. Lancé en décembre 2013, Gaia a pour objectif de construire la carte 3D la plus détaillée possible de notre Voie lactée afin d'étudier sa structure, son origine et son évolution.

## EXPORT DE MICROSATELLITES D'OBSERVATION DE LA TERRE

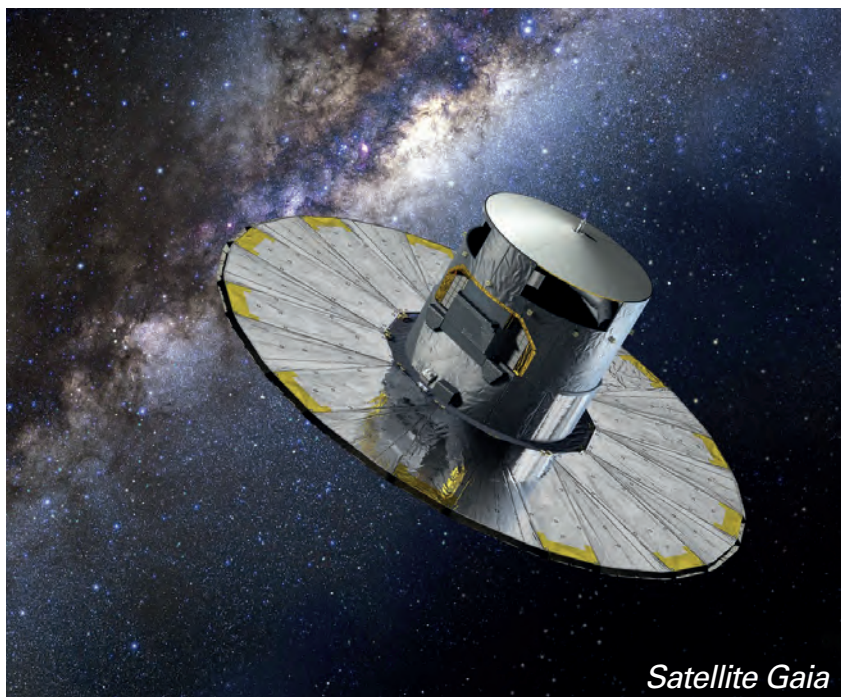
Actuellement, Spacebel réalise des études d'analyse et de définition de mission de petits satellites et tente de commercialiser à l'export des microsatsellites d'observation de la Terre basés sur la technologie Proba.

Pour Spacebel, l'année jubilaire 2018 a été synonyme de croissance et de rénovation. Après plusieurs mois de travaux, la société s'est dotée de 500 m<sup>2</sup> de salles propres ISO 5 et ISO 7 répondant aux normes du secteur spatial. « La création de ce complexe s'inscrit dans le cadre de notre stratégie 'systèmes spatiaux' axée sur la commercialisation de petits satellites d'observation de la Terre, explique Thierry du Pré-Werson. Il s'agit d'une nouvelle corde à notre arc qui permettra à notre société de réaliser son ambition : devenir, à terme, intégrateur d'équipements satellitaires. » Ces installations sont également mises à disposition d'autres sociétés actives dans l'industrie spatiale.

## FILIALES À TOULOUSE ET VARSOVIE

Déjà bien présente en Belgique avec son siège social à Liège et une filiale en Flandre, Spacebel dispose, depuis 1996, d'une autre entité à Toulouse, à proximité de l'agence spatiale française CNES et des grands maîtres d'oeuvre européens Airbus et Thales.

En 2017, s'y ajoute la filiale N7 Space, dont elle est actionnaire majoritaire, fraîchement créée à Varsovie, en collaboration avec la société polonaise N7 Mobile spécialisée dans le développement logiciel pour les applications mobiles et l'industrie spatiale. « Nous travaillons déjà avec



Satellite Gaia

N7 Mobile dans le cadre de plusieurs projets de l'ESA, souligne Thierry du Pré-Werson. Nous apprécions les compétences et la qualité du travail fourni, notamment dans le développement des logiciels embarqués de contrôle de satellites. La synergie avec la branche spatiale de cette jeune PME nous offre l'opportunité de contribuer aux programmes de l'ESA et d'asseoir ainsi notre position d'acteur majeur dans le secteur spatial européen, tout en poursuivant nos objectifs de compétitivité. L'ouverture de ce nouveau site en Pologne s'inscrit dans notre stratégie de croissance. Forte actuellement d'une dizaine d'ingénieurs, N7 Space devrait croître très rapidement dès 2019. »

## GRANDE EXPORTATION ET NOUVEAUX EMPLOIS EN 2019

En 2016, Spacebel a réalisé un chiffre d'affaires de 11,3 millions d'euros. Propriétaire depuis juin 2016 du bâtiment qu'elle occupe au sein du Liege Science Park, la société a entamé en 2018 un grand chantier de rénovation de ses bureaux. « Grâce à l'agrandissement et au réaménagement de nos locaux, nous pourrons offrir un cadre de travail plus agréable à nos employés et accueillir, dans des conditions optimales, les nouveaux collaborateurs que nous devons recruter dans les mois à venir pour faire face à la croissance », ajoute Thierry du Pré-Werson.

Si, jusqu'il y a quelques années, l'entreprise était surtout active en Europe, depuis lors, elle s'est lancée à la grande exportation. Lançant des offres dans différents pays, elle a déniché des opportunités au Moyen-Orient, en Afrique du Nord, dans le Sud-Est asiatique et en Amérique latine.

## WALLONIE ESPACE

Spacebel assure depuis 2018 la présidence de l'association Wallonie Espace et ce, pour une période de trois ans minimum. Ce groupement professionnel rassemble les acteurs (entreprises, universités et centres de recherche) actifs dans le secteur spatial en Wallonie et à Bruxelles. Ses membres démontrent leur expertise et leur excellence dans divers domaines allant des systèmes spatiaux aux applications spatiales, en passant par les services. En 2017, l'association représentait quelque 1 800 employés et un chiffre d'affaires de l'ordre de 360 millions d'euros. Elle poursuit quatre objectifs : promouvoir le savoir-faire du secteur spatial, susciter l'intérêt du grand public et des jeunes en particulier, échanger des informations, développer une vision prospective commune.

Jacqueline Remits

# Le Rwanda

## tête de pont en Afrique centrale

Quand on évoque le Rwanda, on pense aussitôt aux événements sanglants de 1994 qui ont provoqué la mort de près d'un million de personnes. Un quart de siècle plus tard, le pays des mille collines s'est apaisé. Progressivement, le Rwanda a retrouvé la stabilité politique et la sécurité, et la volonté du pouvoir en place est de jouer à l'avenir un rôle important au centre de l'Afrique, dans la région des Grands Lacs.

Le pays n'est pas grand - 26.000 km<sup>2</sup>, moins que la Belgique - mais avec près de 13 millions d'habitants, il présente une des plus fortes densités de population du continent africain.

L'agriculture y est omniprésente - en particulier la culture du café, du thé et des bananes - et contribue pour 35 % au PIB tout en procurant 90 % des emplois. La part de l'industrie dans le PIB est de 17,6 % et celle des services, d'un peu moins de 50 %.

Selon un rapport de 2016 sur l'état de l'environnement du Rwanda, le pays dispose de gisements d'or, d'étain, de tungstène, de terres rares - notamment du coltan, indispensable pour la production de composants électroniques - et de pierres précieuses mais ils sont encore largement sous-exploités.

### LA DEUXIÈME ÉCONOMIE D'AFRIQUE

Sous la présidence autoritaire de Paul Kagame, accusé par les uns d'être un dictateur, qualifié de despote éclairé par les autres, les indicateurs économiques sont passés au vert : une hausse de 7,7 % du PIB en 2019 selon les prévisions du FMI, respect des programmes conclus avec le FMI et la Banque mondiale, progrès notables de l'éducation et de la formation et pauvreté en recul même si un taux de 60 % de la population, cela reste très élevé. Comme le constate Dominique Delattre, directeur à l'AWEX pour l'Afrique, le Moyen et le Proche Orient, « le Rwanda est aujourd'hui une des destinations les plus attractives pour les entreprises étrangères. Si l'on se réfère au Business Doing 2018 de la Banque mondiale, le Rwanda occupe la 41ème place soit 15 de mieux



qu'en 2017. Il est en quelque sorte l'économie la plus compétitive d'Afrique après l'île Maurice, classée 25ème et considérée par certains observateurs comme un véritable miracle économique. »

### RAYONNEMENT INTERNATIONAL

L'objectif du gouvernement est de faire du pays un centre névralgique des relations commerciales en Afrique centrale. Le Rwanda est à la croisée des chemins de l'Afrique francophone et de l'Afrique anglophone. Par opportunisme économique, la langue officielle y est l'anglais car cela facilite les échanges avec les grands pays voisins que sont l'Ouganda, le Kenya ou la Tanzanie mais, parallèlement, les Rwandais n'oublient pas les liens tissés avec la culture française. Le

Rwanda est membre de l'Organisation internationale de la francophonie et ce n'est pas un hasard si l'ancienne ministre des affaires étrangères, Louise Mushikiwabo, est depuis janvier 2019 la secrétaire générale de l'organisation.

Être le trait d'union entre les deux Afrique, voilà un statut qui apporterait au pays de réelles perspectives de développement. Le Rwanda est membre, d'une part, de la CAE, la Communauté de l'Afrique de l'Est, dont l'objectif est la création d'un marché commun de 140 millions d'habitants avec une monnaie unique, qui regroupe le Kenya, la Tanzanie, l'Ouganda, le Burundi et le Rwanda et, d'autre part, de la Comesa, le marché commun de l'Afrique orientale et australe, une union douanière qui réunit 21 pays et 400 millions de personnes. Située au cœur de ces deux organisations, le Rwanda occupe une position



stratégique qui en fait pour le commerce un point d'entrée idéal, en particulier vers l'Afrique de l'Est.

## MISER SUR LE TOURISME D'AFFAIRES

« Profitant de cette situation géographique favorable, explique Dominique Delattre, les autorités rwandaises ont l'ambition de développer le tourisme d'affaires et de faire de la capitale, Kigali, un centre reconnu de conférences internationales. »

Le tourisme en général pourrait d'ailleurs s'avérer un des atouts économiques du Rwanda. La rive orientale du lac Kivu offre des paysages splendides et dans les montagnes rwandaises – qui culminent parfois à plus de 4.000 mètres –, vit le plus grand groupe connu de gorilles montagnards qui compte aujourd'hui 37 membres.

La croissance économique du pays passe certes aussi par le développement de l'industrie mais ce sont les services qui apparaissent comme l'axe essentiel de sa prospérité future, même si l'agriculture, on l'a vu, reste très importante, en particulier en terme d'emplois.

Le pari n'est pas encore gagné pour autant ! L'enclavement du pays sans débouché sur l'océan est un problème, comme le sont aussi le manque d'infrastructures, les insuffisances agricoles en raison de la croissance démographique, sans oublier le prix élevé de l'électricité.

Les opportunités d'affaires sont donc bien réelles et nombreuses pour les candidats à l'exportation et les investisseurs, que ce soit dans le domaine des infrastructures routières, ferroviaires, fluviales et aériennes, de la construction, de la santé, de l'énergie, des déchets, du traitement de l'eau potable et des télécommunications.

Avantage non négligeable, les droits de douane ne dépassent pas 14,5 %. Incontestablement, les vents sont favorables ! L'AWEX l'a bien compris, conclut Dominique Delattre, et ouvrira dès l'été prochain à Kigali un poste d'attaché économique et commercial multi services dans le but de multiplier et de renforcer les partenariats économiques entre la Belgique et le Rwanda. »

En guise de prologue, en octobre dernier, une mission économique tri-régionale s'est rendue en Tanzanie et au Rwanda avec une cinquantaine d'entreprises belges, un voyage qui a déjà débouché sur deux protocoles d'accord, des « Memorandum of Understanding », avec des partenaires rwandais. »

A première vue, les perspectives pour les exportateurs wallons semblent donc particulièrement encourageantes.

*Alain Braibant*

## Exportations wallonnes vers le Rwanda

Avec un montant de 3,60 millions, le Rwanda est le 117<sup>ème</sup> client de la Wallonie. Cela représente 0,01 % des exportations wallonnes mais c'est une progression de 12,4 % par rapport à 2016. Par rapport aux autres pays de la région des Grands Lacs, le Rwanda se situe derrière le Kenya, l'Ouganda et la Tanzanie mais devant le Burundi. Il y a du travail...

Les principaux secteurs concernés :

**Produits chimiques et pharmaceutiques :**  
52 %, en augmentation de 321 % en 2017

**Matières et ouvrages textiles :** 31,9 %

**Machines et équipements mécaniques, électriques et électromécaniques :** 8,4 %

**Métaux :** 4,5 %

**Produits alimentaires, boissons, tabac :** 1,9 %

## Protocoles d'accord pour le cluster Tweed et la Compagnie intercommunale liégeoise des eaux

- Tweed, le cluster wallon des technologies de l'énergie, de l'environnement et du développement durable a conclu un accord avec Energy Private Developers, l'association des entreprises de l'énergie rwandaises. Cet accord concerne le soutien des acteurs rwandais à travers des formations et une aide à l'identification des meilleurs projets et opportunités. Soutenu financièrement par le programme EntrePairs de l'APEFE (Association pour la promotion de l'éducation et de la formation à l'étranger), cet accord permettra d'aider des entreprises rwandaises et à des sociétés wallonnes membres du cluster de se rendre sur place. Des premières rencontres B2B ont eu lieu à Kigali à la fin du mois de novembre dernier.

- La CILE, compagnie intercommunale liégeoise des eaux, en collaboration avec la SWDE, la société wallonne de distribution d'eau, a conclu un partenariat avec la WASAC, la société rwandaise de production et distribution d'eau potable :

- constitution d'équipes d'ingénieurs wallons et rwandais pour l'étude de projets et la mise en place de stratégie en vue d'atteindre les objectifs de développement soutenable

- création à Kigali d'un centre d'excellence des technologies de l'eau et d'un laboratoire de référence pour l'analyse de la qualité des eaux.

# Belgian Beef, Tailor Made Meat !

Si la Wallonie est avant tout une terre d'industrie dont les charbonnages, la sidérurgie, la métallurgie et les verreries ont fait la richesse et la réputation dans le monde entier pendant des décennies, elle dispose aussi de plus de 7.000 km<sup>2</sup> de surface agricole utile, un peu moins de la moitié de son territoire.. Sur la prairie wallonne, qui occupe 48 % des terres agricoles utilisables, paissent près de 1.200.000 bovins. Un tiers de la population de la région !



**Philippe Mattart**  
directeur général de l'APAQ-W,  
l'agence wallonne pour une  
agriculture de qualité

Deux races prédominent largement dans les pâturages wallons, la Holstein pie noir pour la production du lait, principalement dans l'est du territoire, et surtout la Blanc-Bleu-Belge (BBB) qui représente 80 % du cheptel bovin wallon. Pour Pedro Imzaki, médecin vétérinaire et membre du collège des producteurs de la filière bovine, une des onze filières agricoles en Wallonie, « ce n'est pas étonnant car cela correspond au goût du consommateur belge. En Belgique, tant en Flandre qu'en Wallonie, le consommateur privilégie la viande de bœuf maigre, tendre et de couleur pâle. C'est le cas du BBB, en particulier des jeunes taurillons. Les bovins BBB, c'est 74 % de muscles, 14 % d'os et seulement 12 % de graisse.» On trouve aussi dans les pâtures wallonnes quelques races étrangères, surtout françaises, comme la limousine, la salers, la charolaise ou la blanche d'Aquitaine.

## LA PART DU LION DU BLANC-BLEU-BELGE

Les goûts des amateurs de viande de bœuf sont très variables et cela a une influence

sur les exportations, on le verra plus loin. Les Français préfèrent une viande plus foncée, aux USA, en Amérique du Sud ou en Australie, les consommateurs donnent la priorité à une viande plus grasse. Mais restons encore un peu en Wallonie...

## DES TAURILLONS TRÈS APPRÉCIÉS

L'activité agricole globale y représente 21.000 emplois. Sur les 12.600 exploitations wallonnes, 9.000 pratiquent l'élevage des bovins, 130 en moyenne sur une superficie de 65 ha. « 84 % de ceux-ci, explique Pedro Imzaki, sont destinés à la production de viande : bœufs, génisses, vaches allaitantes bénéficiant d'une alimentation spécifique après deux ou trois vêlages et, surtout, des taurillons abattus entre 18 et 24 mois. » Les vaches laitières sont affectées à la traite mais en raison de la crise du secteur laitier, elles sont de plus en plus souvent abattues et destinées à la production, principalement de viande hachée. Quant aux taureaux, les meilleurs sont réservés pour la reproduction. Et les veaux dans tout cela ? Leur élevage est peu répandu en Wallonie, au contraire de la Flandre qui représente 94 % de la production belge.

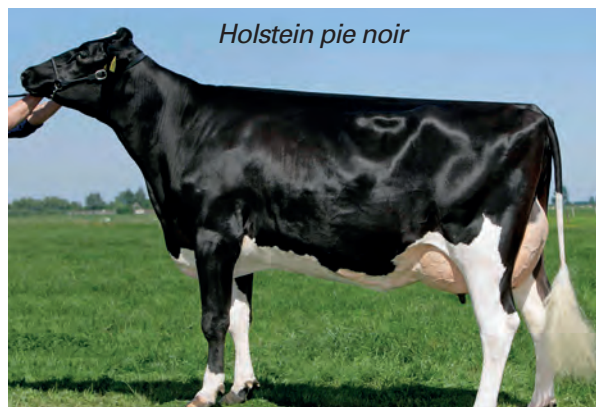
Comme l'explique **Philippe Mattart**, directeur général de l'APAQ-W, l'agence wallonne pour une agriculture de qualité, « les exploitations wallonnes sont dans leur très grande majorité des entreprises à caractère familial et à dimension humaine. Les éleveurs ont beaucoup investi dans l'hygiène et la productivité par le biais de l'automatisation, tout en préservant le bien-être animal ainsi que la sécurité alimentaire grâce à une traçabilité optimale, de la naissance du bovin jusqu'à l'assiette du consommateur. »

## LA VIANDE WALLONNE DEVANT L'IRLANDE ET L'ARGENTINE

La qualité de la viande bovine wallonne, c'est l'argument de promotion pour le marché domestique et surtout pour l'exportation. « L'élevage wallon est un élevage au sol, explique encore Philippe Mattart. Cela signifie que les bovins passent une grande partie de leur existence en prairie, contrairement à ce qui se passe dans des pays comme les Etats-Unis.

Il s'agit donc d'une production « verte », y compris parce que l'impact carbone est moins important que dans l'élevage intensif. La viande blanc-bleu-belge est de grande qualité et très diversifiée. Le consommateur local donne en général la préférence à la viande maigre de taurillon mais la viande de vache est plus grasse et plus persillée, ce qui plaît à certains. En outre, notre traçabilité est très performante. En 2018, l'APAQ-W a réalisé une étude de marché et des tests à l'aveugle ont été organisés à Nivelles, Louvain-la-Neuve et Charleroi. Les taurillons et les vaches wallonnes sont arrivés en première et deuxième position, loin devant les viandes irlandaises et argentines. »

*Alain Braibant*



*Holstein pie noir*



# Production et consommation en baisse, préparations de viande en hausse

La production bovine belge représente une valeur de 1,1 milliard €, dont 43 % pour la Wallonie, mais elle baisse de 3 % par an, ce qui s'explique par les changements alimentaires.

En Europe, une partie de la population est influencée par les tendances vegan et végétariennes ainsi que par le flexitarisme et une modification des habitudes et du mode de vie, notamment la hausse de la consommation hors foyer. On constate d'une part, une hausse de la consommation de préparations en viande, de viande hachée, de plats préparés et de burgers qui contiennent moins de viande de bœuf et d'autre part, une hausse de la consommation bio qui s'oriente vers une qualité supérieure.

Si la qualité de notre viande bovine est indéniable, la filière wallonne doit donc faire face à ce changement de comportement des consommateurs belges et européens qui se sont traduits ces dernières années par une baisse de consommation domestique de 2 à 3 % par an. Parallèlement, la consommation de mélanges de viandes, moins coûteux, a augmenté et représentent aujourd'hui 36 % des achats de viande fraîche.

## RECHERCHE ET INNOVATION

La Wallonie compte 165 entreprises de préparation et de transformation de la viande bovine, souvent situées à proximité des 19 abattoirs agréés.

Wagralim, le pôle de compétitivité wallon expert dans le secteur agroalimentaire, mise majoritairement sur la collaboration entre industriels, universités, centres de recherche et centres de formation et apporte également un soutien précieux à l'innovation wallonne dans le secteur de la viande.

Deux projets ont été lancés par le pôle :

- **WalMeat2U**, dont l'objectif est d'assurer la formation dans les métiers de la filière viande industrielle grâce à une offre mo-



dularisée et intégrée, depuis l'abattage jusqu'au portionnage,

- **Fertiwalim**, dont l'objectif est double: améliorer la fertilité des bovins wallons des deux races bovines prédominantes en région wallonne, à savoir le Blanc Bleu Belge (BBB) pour la production de viande, et la Holstein pour la production de lait, via le développement d'aliments spécifiques aux races étudiées et d'améliorer la technologie de production d'un centre d'insémination. Les principaux objectifs visés sont la mise en place d'une nouvelle gamme d'aliments, adaptés aux reproducteurs et à haute valeur ajoutée, et l'amélioration de la fertilité des taureaux associée à une meilleure compétitivité technologique.

## DE LA NÉCESSITÉ D'EXPORTER

Si la production de viande reste le secteur le plus important de l'activité agricole wallonne, la consommation de viande de bœuf s'est donc réduite : -30 % entre 1980 et 2000, une diminution qui s'est poursuivie par la suite, même si on note une stabilisation depuis 2009. Un signe de cette baisse est l'augmentation de l'abattage des génisses qui permet forcément de limiter la reproduction.

Conséquence : le taux d'autosuffisance de la filière bovine en Wallonie est aujourd'hui supérieure à 160 % ! Cela signifie que, comme dans de nombreux secteurs

de l'économie wallonne, l'exportation est indispensable. Le montant total actuel des exportations bovines wallonnes s'élève à un peu moins de 120 millions € par an mais ce chiffre représente à peine 20 % des exportations belges.

Aspect positif cependant, ces 180.000 tonnes exportées sont en augmentation : +5 % en 2016, +7 % en 2015.

## UNE EXPORTATION SURTOUT EUROPÉENNE

Qu'exporte la Wallonie et vers quels pays ? Il y a plusieurs types de marché à l'exportation : la viande fraîche, la viande congelée, les animaux vivants et les éléments génétiques. Les destinations sont diverses mais il s'agit quasi exclusivement de pays européens : Pays-Bas, Grand-Duché, Allemagne, France, Espagne, Portugal, Royaume-Uni, Suède, Norvège, Suisse, Grèce et Roumanie

Le meilleur client de la Wallonie est l'Allemagne qui absorbe plus de 31 % de la production devant la France (27,6 %), les Pays-Bas (20,7%) loin devant la Grèce et le Grand-Duché. L'exportation vers les pays européens est une des caractéristiques du marché wallon, pas seulement pour la viande d'ailleurs : 99 % des exportations de viande bovine concernent des pays de l'Union européenne.

Le marché néerlandais est comparable au marché belge, l'Allemagne achète principalement des « beaux morceaux » et la

France de la viande transformée (haché, lasagne etc.).

L'Italie importe surtout des animaux vivants, essentiellement des jeunes taureaux BBB destinés à l'engraissement pour la production du fameux « vitellone » chers aux papilles gustatives transalpines. Hors Europe, le Ghana et la Côte d'Ivoire importent principalement des abats, ce qu'on appelle le « cinquième quartier ». Reste la génétique : des échantillons de sperme sont exportés aux quatre coins du monde, notamment en Irlande, aux Etats-Unis, au Canada, en Chine, au Japon, en vue de croisements avec des races locales en raison de la très haute qualité nutritionnelle du bœuf wallon.

Il est indispensable de conforter le volume des exportations wallonnes sur un marché européen en baisse et impératif de développer de nouveaux marchés plus lointains, désireux d'acheter de la viande bovine haut de gamme.

## A LA CONQUÊTE DE L'ORIENT

Face à la baisse de consommation de viande bovine en Europe, son principal marché actuel, la filière wallonne doit donc se tourner vers la grande exportation.

Les pays du Golfe connaissent une croissance de la demande de viande bovine importée, notamment en raison de l'urbanisation, d'un nombre important de professionnels occidentaux expatriés, du développement du secteur touristique mais aussi d'une population locale jeune dont la consommation de bœuf montre des tendances à la croissance.

Pour percer sur ces marchés, les exportateurs wallons devront évidemment franchir le cap de la certification halal. Le jeu en vaut la chandelle si l'on prend en compte le fait que la population musulmane représente près d'un quart de la population mondiale et que la demande de viande halal est en augmentation rapide. L'Asie, principalement la Chine, est un marché en devenir encore actuellement bloqué pour des raisons sanitaires mais dont on peut espérer l'ouverture prochaine.

*Alain Braibant*

### APAQ-W

Agence wallonne pour la promotion d'une agriculture de qualité  
En 1994, l'ONDAH (Office national des débouchés agricoles et horticoles) est régionalisé. En Wallonie, ses missions domestiques sont à présent assumées par l'APAQ-W. Son siège est situé à Namur où elle emploie une quarantaine de personnes.

L'Agence poursuit deux objectifs :

- soutien des agriculteurs et de l'activité agricole par la promotion et la communication
- assister le gouvernement wallon dans la mise en œuvre d'une politique de promotion de l'agriculture

### AFSCA

Agence fédérale pour la sécurité de la chaîne alimentaire, créée en février 2000 à la suite de la crise de la dioxine. Pour plus d'efficacité, elle regroupe les compétences assumées jusqu'alors par les ministères de la santé publique et de l'agriculture.

Sa mission est double :

- analyser les risques liés à l'alimentation
- contrôler la qualité de toute la chaîne alimentaire, des matières premières à l'assiette du consommateur

### BELBEEF

Belbeef est le premier système de contrôle de la qualité pour le secteur de la viande bovine. Les animaux, de l'élevage aux viandes à l'abattoir et aux ateliers de transformation en passant par le transport, sont tracés et répondent à un système de qualité. Le programme Belbeef comprend des mesures extra-légales visant à améliorer la qualité de la viande bovine, la sécurité alimentaire, la durabilité et le bien-être animal – en imposant l'étourdissement avant l'abattage - dans tous les maillons de la filière bovine.

Le cahier des charges « Standard Belbeef » impose que la viande soit rigoureusement contrôlée et réponde à des exigences très strictes en termes de qualité. 90 % des abattoirs belges sont affiliés à Belbeef. L'objectif principal est de développer un système de qualité selon les principes du « contrôle intégral de la chaîne »

### WAGRALIM

Fondé en 2006 sous forme d'asbl, Wagrallim est un des 6 pôles de compétitivités visant à soutenir l'activité économique et l'emploi dans les domaines stratégiques pour la Wallonie.

Sa mission est d'accélérer la création de valeur au sein des entreprises wallonnes du secteur agroalimentaire par l'innovation, le partenariat et l'ouverture sur le monde.



# Le rôle primordial de l'AWEX

« C'est dans ce cadre que l'AWEX, en collaboration avec les acteurs concernés, a décidé de donner un coup de projecteur sur ce secteur dans son programme d'action 2019-2020 », explique Dominique Tourneur, inspectrice générale à l'AWEX.



**René Colin**  
ministre wallon de l'agriculture

potentiels en provenance de divers pays.» L'Awex apportera aussi toute son expertise à la campagne de promotion sur deux ans initiée par l'APAQ-W grâce à un cofinancement à 80 % des fonds européens, dans le cadre des salons Kuwait International Agrofood Expo, FOODEX Saudi et SIAL à Abu Dhabi. La péninsule arabe est une région à haut pouvoir d'achat, où l'élevage sur place est limité, notamment en raison des conditions climatiques

« La clientèle, explique le ministre wallon de l'agriculture **René Colin**, y recherche une viande faiblement colorée et à haute valeur nutritionnelle, notamment en oméga 3, ce que nous pouvons leur apporter grâce à la qualité de nos pâturages. Les autorités locales découragent les projets d'élevage en raison de leur impact environnemental élevé, en particulier la mise en place d'importants systèmes d'irrigation. Notre atout principal pour conquérir ces marchés réside dans le caractère familial de notre agriculture. Nous devons

démarcher de nouveaux débouchés et convaincre nos interlocuteurs grâce à une viande d'une qualité irréprochable et à haute valeur ajoutée.»

Cette étroite collaboration entre les deux organismes wallons ne peut qu'être positive et se concrétise par la présence d'une représentante de l'AWEX au sein du tout nouveau conseil d'administration de l'APAQ-W.

Sortir des sentiers battus pour prospecter activement de nouveaux marchés, lointains et porteurs, s'avère de plus en plus indispensable. Les responsables de la filière bovine wallonne l'ont bien compris.

*Alain Braibant*

« L'AWEX a programmé la création d'espaces consacrés à la «traçabilité - qualité - terroir- bien-être animal» ainsi que des actions de dégustation de viande bovine avec présence d'un chef dans le cadre des grands salons internationaux européens et extra-continentaux où elle organise des représentations collectives.

Ce sera notamment le cas en 2019 à Gulfood à Dubaï en février, SIAL à Toronto et HOFEX à Hong Kong en mai et ANUGA à Cologne en octobre. Une promotion sera également organisée à Foodex Tokyo ainsi qu'à diverses manifestations, non seulement en Europe mais aussi en Malaisie, à Taïwan, au Maroc, au Chili et à New-York.»

« En collaboration avec l'APAQ-W, deux visites d'acheteurs sont d'ores et déjà prévues en Wallonie. Les 9 et 10 mai, nous recevrons des acheteurs du secteur viande en provenance d'Europe centrale et orientale et en septembre, des clients



Foodex Saudi 2018

# « J'ai un job formidable ! »

## Martine Leclercq, CEC à Paris

Depuis août dernier, **Martine Leclercq** est Conseillère économique et commerciale de l'Awex à Paris et gère également la zone du nord de la France allant de Lille à Nantes. Si, voici une douzaine d'années, elle a quitté un emploi de cadre dans le privé pour rejoindre l'Awex, elle n'a jamais regretté son choix.



« La France bouillonne d'innovations ! Elles fusent de toutes parts, il y a de quoi travailler 48 heures par jour !, s'exclame Martine Leclercq. C'est très gai de pouvoir développer des connexions avec la Wallonie dans tous les secteurs, à tous les niveaux. Dans un tel vivier, on peut s'éclater ! » La native de Wépion, en province de Namur, semble avoir trouvé son Graal dans la Ville Lumière. Ingénieure commerciale de l'ULB, elle entame sa carrière en 1999 chez E&Y Consulting. En 2001, elle rejoint ING Belgium où elle s'active dans différents départements. Après les relations interbancaires, elle passe un an et demi au Japon où elle participe à un programme de la Commission européenne. De retour au pays, elle intègre l'équipe des Corporate japonais d'ING.

Entre-temps, elle a passé l'examen de l'Awex pour devenir Attaché économique et commercial. « L'Awex correspondait davantage à mes aspirations. J'aimais cette idée de bouger tous les 8 à 10 ans à l'époque (aujourd'hui, c'est plutôt de 6 à 7 ans). En s'installant dans un pays pour quelques années, on a le temps d'apprendre à le connaître. On peut développer un poste comme on en a envie,

un peu comme une mini-entreprise, avec une structure de décision souple. Je n'ai jamais regretté mon changement d'orientation. »

### UNE EXPÉRIENCE AMÉRICAINE

En 2006, Martine Leclercq s'envole pour son premier poste, Chicago. Une destination aux défis multiples. « Une expérience dans le secteur bancaire des Large Corporate ne vous prépare pas spécialement à celui des PME wallonnes. Il m'a fallu du temps pour rentabiliser le poste, connaître le vivier wallon, comprendre ses besoins. La courbe d'apprentissage était lente car on était au départ peu sollicité. Nos secteurs d'activité étaient alors limités (ingénierie mécanique, automobile, packaging...) et l'économie mondiale freinée par la récession de 2008. En outre, toutes les PME n'exportent pas aux Etats-Unis. Elles commencent par les marchés de proximité. Seulement celles qui sont capables de répondre aux diverses exigences américaines passent l'Atlantique. Une partie des demandes des entreprises arrivaient en direct, une autre via les centres régionaux de l'Awex, une troisième lors de salons, souvent itinérants aux Etats-Unis. Pour rentabiliser le poste, on dénichait également des opportunités sur place et on recherchait activement les fournisseurs potentiels wallons intéressés. »

L'expérience américaine de Martine Leclercq lui sert encore aujourd'hui. « J'ai appris la culture américaine du business, la manière de se présenter, le positivisme des Américains, leur dynamisme. »

### MARCHÉ NORDIQUE, PETIT MAIS POINTU

En 2012, la jeune femme débarque à Stockholm. « Six ans en Suède a été une expérience intéressante, car je ne connaissais pas les marchés nordiques. Les liens avec les collègues AEC du Danemark, de Norvège, de Finlande, mais aussi des pays baltes, étaient enrichissants. Ce n'est pas facile pour nos PME de se positionner sur ces marchés parce que les Nordiques se tiennent fort entre eux. Il faut pouvoir trouver la bonne porte d'entrée. Si vous vendez dans un pays, alors les autres ont tendance à vous faire confiance. »

Ces pays nordiques sont des micromarchés. « Si, à Chicago, je couvrais 11 Etats américains du Midwest, soit près de 65 millions de personnes, en Suède, c'était 9,5 millions. C'est 15 fois la superficie de la Belgique, mais moins peuplée et avec trois grosses villes. La manière de travailler le marché était bien plus pointue en Suède parce qu'on pouvait se le permettre. On en prend mieux les rênes, on identifie les acteurs principaux. Dans le foisonnement du Midwest, quasi le quart de l'Europe, c'était bien plus compliqué. Surtout quand c'est un premier poste. » Martine Leclercq reprend temporairement les pays baltes. « Cela m'a ouvert l'esprit sur ce qui se faisait là-bas. C'était très intéressant. Une bonne surprise. » Les six derniers mois, elle assume le Danemark en plus.

### VIVIER FRANÇAIS ET DIGITAL WALLONIA

En août dernier, Martine Leclercq débarque à Paris où elle prend les clés du poste de CEC et d'où elle couvre égale-



# digital wallonia .be

ment la zone des Hauts-de-France, la Normandie et la Bretagne jusqu'à Nantes. « Ce marché est plus gros que celui des pays nordiques, mais pas autant que le Midwest des Etats-Unis. A la fois francophone et de proximité, il a, en outre, une taille intéressante. »

Grâce à Digital Wallonia et ses sous-secteurs, Martine Leclercq a de quoi faire. « Le but est de connecter un maximum de projets de Digital Wallonia avec leur équivalent ou les clusters français. J'essaie de les matcher un par un et de voir ce qu'on peut apporter dans chaque projet de Digital Wallonia. Le but est également donner un feedback sur ce qui se passe en France. »

Depuis qu'elle est en poste, si la CEC n'a pas encore tout mis en place, deux missions ont déjà été organisées. « Pour le KIKK Festival, en novembre dernier à Namur, le festival des industries créatives, nous avons invité quelques Français, comme des personnes du Pôle Image Lille et d'autres actives dans la réalité augmentée et intéressées de trouver des partenaires en Belgique. Plusieurs sociétés wallonnes recherchaient justement des sous-traitants. Un bon retour sur investissement. »

Une mission de benchmarking des espaces de coworking wallons a également été organisée début décembre, avec un jour à Nantes et un autre à Paris. « Lancer des espaces de coworking en Wallonie est l'un des axes de Digital Wallonia. Tout comme la Wallonie, la France compte des villes importantes et des zones rurales à dynamiser. Des gestionnaires d'espaces wallons sont donc venus voir comment leurs collègues français s'y prenaient pour attirer des membres, proposer des formations, animer la communauté, définir leur politique régionale, évaluer les espaces, etc. Si un investisseur étranger souhaite ouvrir une filiale en Wallonie et disposer d'un bureau pour démarrer, cela pourrait, par exemple, se faire dans un espace de

coworking Digital Wallonia. »

Martine Leclercq a créé un groupe sur LinkedIn, Digital Wallonia France pour que les sociétés wallonnes liées à Digital Wallonia puissent échanger entre elles. « Cela nous permettra de les repérer. En 2019, nous allons développer la visibilité du hotspot parisien sur les réseaux. »

## CONNEXIONS AVEC LES PÔLES EUROPÉENS EN FRANCE

Les nombreux salons organisés à Paris sont en général gérés depuis Bruxelles. Ainsi, le Stal, le salon de l'agroalimentaire qui a lieu tous les deux ans, a accueilli 70 sociétés wallonnes participantes. « En tant qu'Awex Paris, notre rôle consiste à voir comment nous pouvons les épauler. En général, les entreprises nous demandent des contacts dans des centrales d'achat, de trouver des distributeurs, éventuellement des agents. Comme chaque zone a ses propres contacts, nous avons également invité nos collègues de Nantes et de Lille à rencontrer les sociétés au salon. »

Pour Martine Leclercq, la problématique du bureau parisien est double. « D'un côté, il nous faut développer une offre pour les primo-exportateurs wallons, de l'autre, pouvoir positionner le bureau pour avoir accès aux grands comptes français. Pour une PME exportatrice confirmée, mais qui n'arrive pas à ouvrir la porte d'un grand compte, comment pouvons-nous l'aider ? Une partie des sociétés n'ont pas besoin de nous, beaucoup de business se fait que nous ignorons. Il s'agit alors pour nous d'aller chercher l'info afin de leur apporter quelque chose de plus. »

Pour ce faire, chaque personne dans l'équipe de Paris est désormais spécialisée sur un ou plusieurs secteurs des pôles de compétitivité wallons (agroalimentaire,

aéronautique...), autre axe de développement du bureau. « Nous souhaitons aussi développer les connexions avec les pôles européens en France. Nous travaillons, par exemple, sur une mission cross-market de sociétés avec le pôle de cyber-sécurité de Rennes, mais aussi celui de Tallinn en Estonie. »

Autre axe de travail, trouver des investisseurs français pour la Wallonie. « La France est un gros marché pour les investisseurs étrangers. L'organisation sectorielle du bureau nous aidera à identifier davantage les candidats potentiels. Paris pourrait toutefois aussi servir de plateforme pour attirer d'autres sociétés que des sociétés françaises en Wallonie. Des Chinois à Paris souhaiteraient-ils venir en Wallonie ? »

## SYNERGIES AVEC WALLONIE-BRUXELLES

L'Awex Paris se trouve dans le même immeuble que la Délégation Wallonie-Bruxelles. « Nous essayons d'établir des synergies entre nous, de les associer à nos programmations, et inversement. Quand Wallonie-Bruxelles ouvre une grande exposition, c'est bien que nous puissions y inviter nos contacts. Pour la mission de coworking à Nantes, nous avons beaucoup collaboré et utilisé nos contacts respectifs. Cela a rebondi sur une participation future au festival Web2day à Nantes où nous aurons en juin 2019 un stand Digital Wallonia et où la Délégation viendra avec un groupe dans le cadre du parcours numérique francophone. Nous essayons aussi d'associer de plus en plus dans nos actions les bureaux de Strasbourg et de Lyon. » Passionnée par son boulot, Martine Leclercq, jeune maman, ne compte pas ses heures.

« Mon employeur est chouette, j'aime ce que je fais, je me donne à fond ! »

Jacqueline Remits



# Les produits à double usage et leur exportation : vous êtes tous concernés

Une société exportatrice doit savoir qu'une réglementation existe en matière de produits à double usage et leur exportation. Il s'agit de se poser la question et d'aller se renseigner auprès de la DG06 qui vous aiguillera. Si vous n'êtes pas tous visés, vous êtes tous concernés.

## Qu'est-ce qu'un produit à double usage ?

De par ses caractéristiques techniques, un bien à double usage est un produit, une technologie ou un service susceptible d'avoir une utilisation tant civile que militaire, mais n'étant pas lié à l'armement 'classique', c'est-à-dire généralement destiné à un usage civil, par exemple dans l'industrie, mais pouvant également servir à développer des armes ou matériels militaires. A ce titre, son exportation n'est pas interdite a priori, mais fait l'objet d'un contrôle restrictif, généralement sous la forme d'une obligation de licence.

## Comment identifier les biens et services soumis à ce contrôle ?

« Beaucoup de sociétés voient l'usage final et leurs dirigeants se disent que leur produit n'est pas militaire, donc, qu'elles n'ont besoin de rien, commence **Samuel Vlamincq**, attaché au service Licences d'armes et biens à double usage de la DG06. Ce n'est pas ce que dit la réglementation. Celle-ci vise des spécificités techniques. Ingénieur de formation, j'aiguille les sociétés qui sont les seules à vraiment maîtriser les spécificités techniques de leurs produits. Je fais le lien entre la législation et la partie technique pour les orienter. »

## Comment une société peut-elle vérifier ses propres biens et technologies ?

Vous n'êtes pas tous visés, mais vous êtes tous concernés. La réglementation double usage reprend 10 catégories. « On parle tout aussi bien de produits bruts (plaques de métal en acier, en alliage) que de biens électroniques (moyens de télécom-

munications), de produits chimiques... Cette réglementation assimile plusieurs réglementations différentes (régimes de non-prolifération concernant les missiles, les armes chimiques, les produits sensibles, les produits nucléaires). Dans tous ces chapitres, la réglementation liste des caractéristiques techniques dans chaque catégorie de biens. Pour une société, le but est de déterminer si son produit se retrouve dans telle ou telle catégorie. »

## Quelles sont les procédures et formalités adaptées ?

En Belgique, chaque Région a son interprétation propre. « En Région wallonne, quand, de près ou de loin, un produit touche à du militaire par son utilisation, l'usage ou la fabrication, on le traite en militaire. Les produits qui relèvent du civil, de l'industriel, passent en double usage. Ce n'est pas parce qu'une société n'est pas militaire qu'elle n'a besoin de rien. C'est le produit qui va déterminer si c'est du double usage ou pas. »

La DG06 est le seul point d'entrée et de sortie. « L'entreprise doit prendre contact avec notre service. Nous lui communiquerons la réglementation et la manière dont cela se passe. Nous enverrons les documents à remplir. Nous l'accompagnerons pour la première étape afin d'expliquer précisément ce qui doit être fait. Ensuite, nous demanderons de prendre connaissance de la réglementation afin de voir si ses produits s'y retrouvent. Elle nous fournira alors ses conclusions que nous analyserons. Enfin, nous lui ferons savoir une licence double usage est nécessaire ou pas. »

A savoir : à part quelques biens spécifiques, cette licence double usage est né-



cessaire uniquement pour l'exportation hors Union européenne. Il n'y a pas d'import non plus pour le double usage.

## Existe-t-il des embargos ?

« Il existe, d'une part, des embargos conventionnels sur les ventes d'armes, de matériel militaire, ainsi que de répression, mais également des embargos ayant un champ d'application plus vaste qui dépassent le domaine strict des armes. C'est le cas pour l'Iran, la Syrie et la Russie pour lesquels des mesures plus larges ont été mises en place. »

## Quels genres de produits tombent sous le coup de cette réglementation ?

« Des produits chimiques comme la triéthanolamine, des vannes pour des canalisations, des plaques de métal (acier, aluminium), des composants de télécommunication (qui permettent le cryptage ou la sécurité de l'information), des cartes électroniques... C'est très vaste. Dans certains pays plus sensibles, on sait qu'un produit, comme un drone, qui, de bonne foi est destiné à de la recherche ou à l'agriculture, on sent qu'il ce ne sera pas destiné à l'agriculture. Il peut s'avérer



nécessaire qu'on rattrape la société par la bande pour l'avertir que son usage ne sera pas vraiment agricole. On peut ainsi être amené à refuser une exportation qui, à la base, ne pose pas de problème. »

## Quid de la douane ?

Aucun dirigeant d'entreprise n'a envie de voir sa marchandise bloquée à la frontière le temps que le document soit délivré. Seule solution : aller trouver la DG06 avant. « Le contrôle final en douane est général et comprend aussi bien des produits visés que ceux qui ne le sont pas. Le douanier, qui n'a pas toutes les informations à sa disposition, va voir un signal sur son écran qui lui dira 'attention, cette catégorie peut contenir des biens à double usage. S'il se pose la question, le douanier n'a cependant aucun élément pour prendre sa décision. »

## Que fait alors la DG06 ?

« Nous faisons alors des attestations de non visés, ce qui prouve que la société est bien passée par notre service, qui a déterminé qu'elle n'avait pas besoin de licence, que ce n'était pas un produit à double usage. Nous lui remettons cette attestation pour qu'elle puisse la présenter à la douane et faciliter l'exportation. »

*Jacqueline Remits*

## L'inconnu faisant peur, quelques explications s'avèrent utiles

**La Direction de la Gestion des licences d'armes** a pour tâches principales la réalisation et le contrôle des licences : d'introduction, d'exportation, de transfert et de transit des armes à feu, de leurs pièces détachées, de leurs munitions, des composantes de celles-ci et du matériel militaire, tant en intracommunautaire qu'en extracommunautaire. Dans ces domaines, il faut savoir qu'aucun mouvement ou transaction n'est possible sans l'obtention, au préalable, des licences requises. Toutes les demandes de licences relatives à ces matières doivent impérativement être introduites, sur base des documents prescrits, directement auprès de la Direction. L'obtention des licences ne génère pas de coût particulier. La Direction assure aussi l'information et la formation des opérateurs économiques et des pouvoirs publics quant à ces matières. La décision politique de l'octroi ou du refus de toutes ces licences est une compétence exclusive du Ministre-Président de la Région wallonne. La Direction de la Gestion des Licences d'Armes a hérité en date du 1er septembre 2003, de toutes les compétences détenues antérieurement par le SPF Economie.

**Les licences d'armes et les biens à double usage** (Direction générale économie emploi formation recherche).

- La licence individuelle est la licence d'exportation de biens et technologies à double usage. Complétée par le candidat-exportateur, elle comportera plusieurs volets (la demande, l'original, la copie pour la DG06 Service licences, la copie pour l'exportateur). Cette licence aura une validité d'un an et pourra être renouvelée pour une année supplémentaire. En plus de cette dernière, le candidat-exportateur devra aussi souscrire à un Engagement biens et technologies à double usage et respecter notamment les prescriptions du point 5 de cet engagement dont celle concernant l'obligation des preuves d'arrivée des marchandises à destination. Enfin, un Certificat international d'importation ou un Certificat d'importation ou, à défaut, un end-user émanant du candidat importateur devra impérativement être remis à la DG06 Service Licences en même temps que les deux autres documents cités.

- Le règlement prévoit la possibilité d'utiliser une licence globale. Dans ce cas, le demandeur utilise le formulaire habituel de demande de licence pour biens et technologies à double usage, ainsi qu'un engagement spécifique. Les biens doivent être nommément cités sur la licence. Au contraire des licences individuelles, cette licence peut être valable pour un ensemble de pays (qui doivent être précisés dans la licence) et ce, éventuellement pour tous les clients potentiels existant dans ces pays. Cette licence valable un an doit être émarginée par les douanes. Elle s'obtient sans devoir fournir un certificat international d'importation ou le document y tenant lieu. A l'échéance d'une licence globale, le bénéficiaire doit impérativement fournir à la DG06 Direction des licences un listing précisant par pays de destination le nom et l'adresse des différents destinataires, précisant par destinataire les désignations et quantités de biens à double usage exportés. Selon des critères liés à la nature des produits, à l'exportateur, au pays de destination, le recours à la licence globale sera ou ne sera pas autorisé par décision administrative discrétionnaire. En cas de refus de la licence globale, ou de certains pays de destination sur ce type de licence, ce recours à la licence individuelle sera obligatoire. Enfin, un engagement spécial licence globale biens et technologies à double usage sera exigé au moment de l'obtention de la première licence globale. Cette licence valable un an doit être émarginée par les douanes.



# Toute une année de **Business Days**

*Si tu ne viens pas à l'AWEX, l'AWEX viendra vers toi !*

Cela pourrait être le slogan des Business Days organisés par l'AWEX tout au long de l'année 2019.

L'Agence wallonne à l'exportation, c'est d'abord une administration centrale mais ce sont aussi près d'une centaine d'attachés économiques et commerciaux répartis dans le monde entier et des centres et bureaux régionaux implantés aux quatre coins de la Wallonie, à Namur et Libramont, Liège et Eupen, Nivelles, Mons et Charleroi.

Pour réussir dans l'exportation, la connaissance du terrain est primordiale. C'est la raison pour laquelle la complémentarité entre les attachés à l'étranger, bien au courant des opportunités d'affaires dans leur pays d'adoption, et les centres et bureaux régionaux, qui connaissent parfaitement les besoins et les desiderata des entreprises de leur zone géographique, est une clé du succès. C'est dans cet esprit de collaboration entre les représentants à l'étranger et les régions que sont organisés chaque année les Business Days.

Une année sur deux, les contacts entre les attachés commerciaux et les entreprises sont concentrés sur deux jours à Louvain-la-Neuve, généralement au printemps, comme ce fut encore le cas en 2018.

L'autre année, les attachés sont à tour de rôle présents toute une semaine en Belgique - voir l'agenda dans l'encadré - pour répondre à toutes les questions que se posent les candidats exportateurs. Les rencontres se déroulent dans les centres régionaux

(Liège, Namur, Nivelles, Charleroi et Mons), afin de faciliter la tâche des entrepreneurs qui n'ont pas toujours le temps ou l'occasion de se déplacer à Louvain-la-Neuve.

**« Vous n'avez pas la possibilité de venir nous voir ? Qu'à cela ne tienne, nous vous recevrons dans un de nos centres régionaux proches de chez vous ! »**

Cette démarche proactive de l'AWEX est indispensable, particulièrement dans une région comme la Wallonie qui doit inévitablement se tourner vers l'exportation en raison de l'étroitesse de son territoire et de son marché domestique. Pour grandir, les entreprises wallonnes doivent oser se tourner vers l'étranger mais, on le sait, elles exportent surtout vers les pays limitrophes, France, Allemagne et Pays-Bas.

Si elles veulent conquérir de nouveaux marchés et se développer, elles doivent, comme l'affirme Pascale Delcomminette, administratrice générale de l'AWEX, « viser aussi des marchés plus lointains, en particulier dans des régions émergentes en bonne santé comme l'Asie, l'Afrique subsaharienne et l'Europe centrale et orientale. En 2019, 67 % du programme des actions commerciales de l'AWEX seront réalisés en dehors des pays de la zone Euro et 13 actions seront organisées dans les poids lourds de l'économie mondiale émergente que sont les BRICS, Brésil, Russie, Inde, Chine et Afrique du Sud. »

Une seule conclusion s'impose : il ne faut pas manquer les rendez-vous que vous proposent ces Business Days en 2019 !

## Calendrier des rencontres entre février et juin 2019

- 4 au 8/2** - Suède, Danemark, Norvège, Finlande
- 11 au 15/2** - Afrique du Sud et Côte d'Ivoire
- 13 au 15/2** - Israël
- 18 au 22/2** - Ukraine, Kazakhstan, Russie, Turquie
- 22 au 28/2** - Canada
- 25/2 au 1/3** - Pays-Bas
- 25 au 29/3** - Japon, Australie, Indonésie, Philippines
- 1 au 5/4** - Chine et Taïwan
- 6 au 13/5** - Allemagne
- 6 au 10/5** - Singapour
- 13 au 17/5** - Emirats Arabes Unis, Arabie Saoudite, Maroc, Tunisie
- 20 au 24/5** - Mexique, Argentine, Chili, Colombie, Panama, Uruguay, Cuba, Pérou
- 3 au 7/6** - Italie, Autriche, Suisse
- 17 au 21/6** - Espagne, Portugal
- 24 au 26/6** - Algérie, Koweït, Liban
- 24 au 27/6** - Inde

## Les centres et bureaux régionaux

- |   |  |
|---|--|
| <b>Liège</b><br>04 221 79 80<br>m.germis@awex.be        | <b>Nivelles</b><br>067 88 75 90<br>r.pangaert@awex.be  |
| <b>Eupen</b><br>087 56 82 00<br>k.mackels@awex.be       | <b>Charleroi</b><br>071 27 71 00<br>r.declercq@awex.be |
| <b>Namur</b><br>081 71 47 47<br>s.hautfenne@awex.be     | <b>Mons</b><br>065 31 63 68<br>p.libioulle@awex.be     |
| <b>Libramont</b><br>061 22 43 26<br>s.hautfenne@awex.be |  |



## MARS - AVRIL - MAI 2019

### FOODEX

Agro-alimentaire  
05 - 08 mars 2019  
Chiba - JAPON

### GLOBAL INDUSTRY (MIDEST)

Sous-traitance industrielle  
05 - 08 mars 2019  
Lyon - FRANCE

### JEC WORLD

Construction - Matériaux - Architecture  
12 - 14 mars 2019  
Paris - FRANCE

### MIPIM

Construction - Matériaux - Architecture  
13 - 15 mars 2019  
Cannes - FRANCE

### AUSTRALIAN OIL AND GAS EXHIBITION

Energie  
13 - 15 mars 2019  
Perth - AUSTRALIE

### SALON DU LIVRE

Edition - Arts graphiques - Papier  
15 - 18 mars 2019  
Paris - FRANCE

### INTERNORGA

Agro-alimentaire  
15 - 19 mars 2019  
Hambourg - ALLEMAGNE

### GAME DEVELOPERS CONFERENCE

Numérique  
18 - 22 mars 2019  
San Francisco - ETATS-UNIS

### SIFER

Transport - Logistique - Ferroviare  
26 - 28 mars 2019  
Lille - PARIS

### MEDLAB ASIA PACIFIC

Santé - Sciences du vivant  
27 - 29 mars 2019  
Singapour - SINGAPOUR

### ALIMENTARIA

Agro-alimentaire  
avril 2019  
Barcelona - ESPAGNE

### SÉMINAIRE + WORKSHOP «FERROVIAIRE»

Transport - Logistique - Ferroviare  
avril 2019  
Toronto - CANADA

### MISSION «INFRASTRUCTURES»

Construction - Matériaux - Architecture  
01 - 05 avril 2019  
Lisbonne - PORTUGAL

### HANNOVER MESSE

Biens d'équipement - Sous-traitance  
13 - 15 mars 2019  
Hanovre - ALLEMAGNE

### MIHAS - HALAL SHOW

Agroalimentaire  
03 - 06 avril 2019  
Kuala Lumpur - MALAISIE

### NATION ASSOCIATION OF BROADCASTERS (NAB)

Numérique  
08 - 11 avril 2019  
Las Vegas - ETATS-UNIS

### BEAUTYWORLD

Cosmétique  
15 - 17 avril 2019  
Dubai - Émirats Arabes-Unis

### MISSION SECTORIELLE «AGTECH»

Agriculture - Horticulture - Sylviculture - Elevage  
15 - 17 avril 2019  
Région de Rostov-Sur-Le-Don, Région de Voronezh,  
de Krasnodar - RUSSIE

### RENEXPO WATER & ENERGY

Environnement  
24 - 25 avril 2019  
Belgrade - SERBIE

### SIAM (STAND DE PROSPECTION)

Agriculture - Horticulture - Sylviculture - Elevage  
25 - 30 avril 2019  
Meknès - MAROC

### MISSION TECHNOLOGIQUE

Multisectoriel  
mai 2019  
Pékin + Shenzhen - CHINE

### CERN

Multisectoriel  
mai 2019  
Genève - SUISSE

### TUTTOFOOD

Agroalimentaire  
06 - 09 mai 2019  
Milan - ITALIE

### VITAFOODS

Agroalimentaire  
07 - 09 mai 2019  
Genève - SUISSE

### HOFEX (STAND COLLECTIF)

Agroalimentaire  
07 - 10 mai 2019  
Hong-Kong - CHINE

### RAILTEX

Transport - Logistique - Ferroviare  
14 - 16 mai 2019  
Birmingham - ROYAUME-UNI

### VIVA TECHNOLOGY

Numérique  
16 - 18 mai 2019  
Paris - FRANCE

### MISSION ÉCONOMIQUE

Multisectoriel  
18 - 26 mai 2019  
La Réunion - Madagascar - Maurice

### PLMA

Agroalimentaire  
21 - 22 mai 2019  
Amsterdam - PAYS-BAS

### DIGITAL ENTERPRISE SHOW

Numérique  
21 - 23 mai 2019  
Madrid - ESPAGNE

S'aventurer à l'international avec un financement insuffisant  
peut vous exposer à quelques difficultés



**FINANCEMENT  
À L'INTERNATIONAL**

**CLASSE  
EXPORT**  
LE FACILITATEUR DU COMMERCE INTERNATIONAL

**Vous avez des projets d'internationalisation ?  
Etes-vous sûrs de bénéficier de la totalité  
des aides financières pour votre développement ?**

Prêts  
Capitaux  
Subventions  
Crowdfunding  
Avances remboursables

Nos experts sont là pour identifier et obtenir rapidement  
les aides auxquelles votre entreprise peut prétendre.

NOUS OUVRONS LA VOIE DE VOTRE DÉVELOPPEMENT À L'INTERNATIONAL

[www.finance-export.com](http://www.finance-export.com)  
+33 (0)4 72 59 10 10



# 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](http://www.awex.be)



**Wallonia.be**

EXPORT  
INVESTMENT