

CLASSE EXPORTWallonie

LE MAGAZINE FRANCOPHONE DU COMMERCE INTERNATIONAL

PAYS DU GOLFE CAP 2020



NORVÈGE
UN MODÈLE
ÉCONOMIQUE



BREXIT
LA GRANDE INCONNUE



MEXIQUE
UN MARCHÉ À HAUT
POTENTIEL

SYMPOSIUM DE STRATÉGIE INTERNATIONALE

MARDI 22 JANVIER 2019
PARIS - PRÉ CATELAN



LA DOUANE,
FACTEUR CLÉ
DE COMPÉTITIVITÉ
DES ENTREPRISES

INFORMATION & INSCRIPTION
www.weezevent.com/douane-2019

GRAND PARTENAIRE



PARTENAIRES EXPERTS





Actualités

Retrouvez l'ensemble de l'actualité du commerce international



Leader Mondial

Alphabiotoxine : Des venins pour la recherche de nouveaux traitements



Portrait

Jacques Crahay
« Réfléchir sérieusement à notre avenir »



Norvège

Un modèle économique



Dubai 2020

Des parts de marché à prendre pour les entreprises wallonnes



Silver Economie

Après la Suisse, une mission exploratoire dans la Région Grand Est de la France



Mexique

Mission princière pour un marché à haut potentiel



Brexit

La grande inconnue



Retours de Mission

Argentine et Uruguay retour de mission princière



Stratégie d'export

Dessert Factory : Une tradition rajeunie pour une success story à l'export



P. 19

**PAYS DU
GOLFE
CAP 2020**



CEC

Ça bouge au sein du Réseau !



Service AWEX

International Academy pour booster vos succès à l'export



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

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
Dépot légal à parution
N°ISSN 1254-1737
N° de commission paritaire :
0112 T 85960
Agrément Belgique : P916920
Magazine francophone
du commerce international
5 numéros par an
Diffusion : gratuite
Prix hors abonnement 9,00 €
Tirage France & Belgique :
30 000 exemplaires

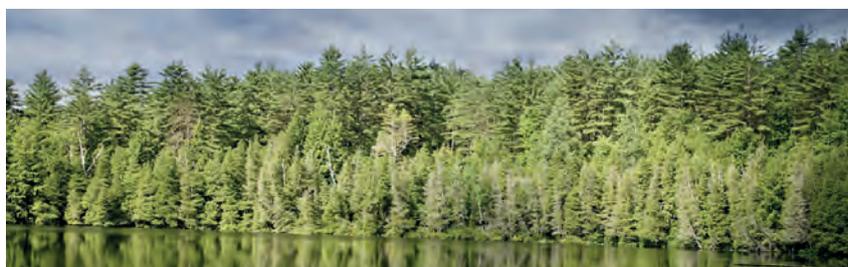
Venyo décolle vers la Chine

La société Venyo, basée à Charleroi et spécialisée dans la fabrication de simulateurs de vol, a vu son simulateur de base fixe réussir l'évaluation de CAAC (Civil Aviation Administration of China) en juillet dernier. Elle a aussi obtenu avec succès la certification FTD Level 5, soit le niveau le plus élevé pour un appareil de formation sans mouvement. Grâce à cette nouvelle reconnaissance d'une approche innovante pour la formation des pilotes, la société peut se diriger vers de nouveaux marchés.

C'est la première fois qu'un simulateur de vol Venyo reçoit l'approbation de la CAAC, en plus du niveau 2 de l'EASA FTD déjà atteint. Des sessions de formation avec des équipes chinoises ont débuté à plein régime sur ce simulateur de base fixe installé dans les murs de SIM Aviation Group, son partenaire de lancement près de l'aéroport Paris Charles de Gaulle. « Nous avons toujours été convaincus que les simulateurs de base fixe de haute qualité sont la solution rentable ultime pour les tâches de formation de déchargement ne nécessitant pas de mouvement de vol



complet de niveau D, souligne Fabrice Cornet, CEO de Venyo. Nous sommes fiers d'apporter une solution au problème de la pénurie de pilotes avec un produit capable d'augmenter considérablement les heures de simulateur sans faire exploser les coûts de formation en conséquence. »



Bientôt des sapins de Noël bio

René Collin, ministre wallon de la Nature et de la Forêt, a cosigné, en juin dernier à Neufchâteau, la charte « Véritable & Ecoresponsable ». Elle est portée par 61 producteurs membres de l'Union Ardennoise des Pépiniéristes - Centre Pilote des Dapins de Noël (UAP-CPSN) qui concentrent plus de 95 % de la production wallonne. La démarche reste individuelle, mais l'adhésion est contraignante. Ce label, décliné en 6 engagements, encadrera dorénavant, avec des critères plus stricts, la culture du sapin de Noël en Wallonie.

Près de 140 pépiniéristes wallons produisent annuellement quelque 5 millions d'arbres, dont 85 % sont destinés à l'exportation. Indépendamment de cette renommée internationale, témoin de la qualité des sapins de Noël wallons, cette culture s'expose à de nombreuses critiques : son caractère intensif, son impact sur la biodiversité et sur les paysages, ainsi que l'utilisation de pesticides et désherbants, notamment.

Pour Jonathan Rigaux, le président de l'UAP, le label « Véritable » constituait déjà une première étape certifiant la provenance de nos produits. « Véritable

& Ecoresponsable » est encore plus ambitieux, avec des critères de production respectueux de l'environnement.

La charte stipule, en effet, l'interdiction d'utilisation d'herbicides lors des deux dernières années de culture, l'interdiction d'exportation de mottes de terre, l'établissement d'un historique complet et transparent des intrants phytosanitaires tout au long de la culture via un registre spécifique, une analyse des sols l'année de plantation et au minimum la 5^e année, la suppression des plantations en zone d'habitat au terme de la culture en cours et la replantation avec une zone tampon supplémentaire de 20 mètres derrière la zone d'habitat, le recours de façon optionnelle à des chevaux de trait pour le nettoyage et le fauchage mécanique des parcelles.

En outre, le projet de développement d'une filière « Sapin de Noël bio », réalisé en collaboration avec le CPSN, le CRAW et Biowallonie, va être lancé sur une période d'étude scientifique et pratique via des mises en culture à échelle réelle chez des membres déjà engagés dans la charte « Véritable & Ecoresponsable ».

Trenker bel investissement dans un nouveau bâtiment

Jusqu'à basés à Uccle et à Braine-L'Alleud, les Laboratoires Pharmaceutiques Trenker ont inauguré officiellement leurs nouvelles installations dans le zoning de Nivelles, en Brabant wallon, où ils sont actifs depuis fin 2017. Ce nouveau bâtiment représente un investissement de 15 millions d'euros, ce qui lui permet d'envisager un déploiement à l'international.

Cette société familiale, qui affiche l'âge respectable de 85 ans et est toujours restée indépendante de tout groupe, a été fondée en 1933 par Rodolphe Henri Trenker, le grand-père des actuels dirigeants. Si, pendant de longues années, elle était uniquement spécialisée dans la représentation commerciale de sociétés pharma, c'est dans les années 1990 qu'elle entame véritablement son développement.

Aujourd'hui, la société, qui emploie une centaine de personnes, est spécialisée dans les compléments alimentaires, notamment ceux permettant de soulager l'arthrose et de renforcer le système immunitaire, toujours sur prescription médicale. Pour un chiffre d'affaires de 22 millions d'euros, les exportations ne représentent que 1,5 millions d'euros. Aussi, désormais à l'aise dans ses nouveaux locaux, Trenker affiche l'ambition de se déployer à l'international.

L'Entreprise de l'Année 2018 les entreprises wallonnes finalistes

Organisé depuis 1996 par EY, le concours L'Entreprise de l'Année a pour objectif de récompenser des entreprises belges qui se distinguent par leur volonté d'entreprendre et d'innover. Les entreprises finalistes 2018 wallonnes sont toutes remarquables dans leur domaine.

Desobry : 4^e biscuitier belge (35 millions d'euros de chiffre d'affaires, 140 personnes), installé à Tournai, excelle dans un environnement mondial, hyper concurrentiel et globalisé. L'entreprise connaît des croissances largement supérieures à celles du marché mondial.

Easyfairs : « Visit the future », telle est la mission de la société. Servir des communautés, favoriser les contacts entre les membres, leur offrir une vision d'avenir et une expérience transformatrice. Avec 218 événements dans 17 pays et 10 halls d'exposition au Benelux et en Suède, Easyfairs, qui dispose notamment de bureaux à Namur, est une référence dans le secteur des salons.

Gobert : Créé en 1946, le Groupe Gobert n'a jamais cessé de se développer, mais a toujours préservé son caractère 100 % familial. Actif dans le transport, le génie civil et, surtout, dans le négoce en matériaux de construction à destination des professionnels et des particuliers, le Groupe Gobert possède des points de vente dans toute la Wallonie et à Bruxelles.

Mithra Pharmaceuticals : Fondée en tant que spin-off de l'Université de Liège, Mithra est une entreprise biopharmaceutique dédiée à la santé féminine en répondant aux attentes des femmes en matière de sécurité et de confort, avec un accent particulier sur la fertilité, la contraception et la ménopause. Elle a enregistré une croissance de 126 % sur la période 2015-2017.

Odo : Fondée en 2005, Odo a transformé le monde des logiciels en quelques années et est à l'origine du logiciel de gestion



d'entreprise du même nom. Avec une gamme complète d'applications professionnelles, la société parvient à répondre aux besoins tant de la start-up que de la multinationale. Sa solution est actuellement utilisée par 3,9 millions d'utilisateurs dans le monde. Elle vit une croissance importante et emploie actuellement 480 personnes.

Le prix Scale-up de l'Année, décerné à la même occasion, récompense une jeune entreprise en pleine phase de développement qui peut potentiellement prétendre au prix de L'Entreprise de l'Année dans le futur.

Aproplan : La société, basée à Wavre, a mis au point un logiciel de gestion de construction qui permet de suivre les progrès et de collaborer efficacement avec une équipe.

Newpharma : Créée en 2008, Newpharma est la première pharmacie en ligne en Belgique et en France et l'un des leaders européens avec plus de 1 million de clients. Elle propose une livraison dans 12 pays au départ de Liège et dispose de 4 autres sites web locaux pour la France, les Pays-Bas, l'Allemagne et l'Autriche.

Skylane Optics : Société fondée en 1998 à Walcourt, elle est active sur le marché de la fibre optique et des télécommunications dans toute l'Europe et aujourd'hui sur l'ensemble du continent américain.

Mithra : un accord pour la commercialisation d'Estelle® en Corée du Sud

Mithra, société liégeoise spécialisée dans la santé féminine, a signé un accord contraignant avec Hyundai Pharm, leader du secteur de la santé féminine en Corée du Sud, pour une licence exclusive de commercialisation d'Estelle® dans ce pays. Ce contraceptif oral fait actuellement l'objet de deux études pivot de phase III en Europe et en Russie, ainsi qu'aux Etats-Unis et au Canada.

Le marché annuel sud-coréen de la contraception équivaut à environ 36 millions d'euros, dont 27 millions d'euros

pour les seuls contraceptifs oraux. Hyundai Pharm, basée à Séoul, occupe la première position des fabricants et distributeurs de produits pharmaceutiques, de boissons, d'aliments diététiques et d'équipement médical.

La santé féminine représente l'un de ses axes prioritaires. La société développe activement sa gamme de produits. Elle projette de lancer Estelle® en Corée du Sud comme contraceptif oral de cinquième génération. Elle se prépare, en outre, à investir de manière significative dans sa

commercialisation et témoigne d'une volonté manifeste de développer un marché de la contraception sud-coréen relativement faible en s'appuyant sur le contraceptif innovant de Mithra.

Par ailleurs, Mithra a annoncé la signature d'un accord de licence et d'approvisionnement avec le groupe hongrois Gedeon Richter pour commercialiser son contraceptif Estelle® en Europe et en Russie. Il s'agit du contrat le plus important de l'histoire de Mithra

Technobel une serre connectée

Le prototype de serre connectée développé par Technobel a été présenté lors de la dernière Foire de Libramont. Pour ce centre de compétences spécialisé dans les technologies numériques basé à Ciney, l'expertise technologique et l'innovation pédagogique sont les valeurs qui le caractérisent le mieux. En outre, évoluant dans un environnement rural, le Smart Farming est venu colorer différents projets de prototypage et de sensibilisation, notamment au travers de la réalisation d'une véritable serre connectée.

L'objectif de cette réalisation est multiple. Il s'agit aussi bien de former des demandeurs d'emploi aux technologies numériques mises en œuvre au travers du projet que de sensibiliser le grand public à ce que sera l'agriculture de demain, ou encore d'accompagner et de former les professionnels du secteur vert dans des projets similaires. La serre connectée développée au sein de Technobel met en avant plusieurs fonctionnalités dites 'connectées' ou 'intelligentes' avec un système de captation de données et un autre de gestion des cultures.

Le Smart Farming fait partie du domaine de l'Internet des Objets. Cet écosystème de technologies s'applique au secteur de l'agriculture et débute par la captation des données. Le principe est simple : à l'aide de capteurs placés dans les cultures, des données sont remontées et enregistrées dans un système informatique. La serre connectée réalisée par Technobel capte, par exemple, le taux d'humidité, la température, le taux de nutriments, la luminosité. Ces données sont ensuite traitées et interprétées par le système dans lequel elles



sont enregistrées qui peut, de manière automatique ou non, déclencher un certain nombre d'actions : l'arrosage, l'intensification de la lumière, l'apport d'engrais...

Gestion des cultures

En plus des données récoltées, un système de gestion des cultures a été développé. Son objectif vise à donner un maximum d'autonomie à l'agriculteur dans ses tâches quotidiennes. Le système de gestion est capable de traiter les données qu'il reçoit, d'exploiter les données météorologiques et d'avertir l'agriculteur de l'état d'évolution de ses cultures grâce à un système de notifications par sms. Il permet également, au travers de son interface, d'obtenir un aperçu complet et détaillé sur les données récoltées, et donc sur l'état d'évolution des cultures.

D'autres technologies viennent compléter le système de gestion de la serre connectée comme, par exemple, l'intelligence artificielle et la réalité augmentée. En effet, grâce à l'intelligence artificielle et à une reconnaissance photographique, le système de gestion de la serre connectée est capable de reconnaître des plants

qui présentent des signes de maladies et d'en avertir par sms le cultivateur. Cette avancée majeure permettra d'intervenir dès les premiers symptômes détectés, et ainsi de limiter de potentielles pertes de productivité et de rendement. Grâce à l'intelligence artificielle, le système de gestion se veut autodidacte. Il pourra ainsi, sur base de comparaisons avec les actions déclenchées par le passé, automatiser et gérer lui-même l'arrosage, la luminosité, la température ou l'apport de nutriments. Les technologies de réalité augmentée complètent le système de gestion de la serre connectée. Grâce à elles, il suffira, pour le cultivateur, de scanner un logo à l'aide de son smartphone ou de sa tablette pour avoir, en temps réel, les données récoltées par le système.

Pour mettre en place sa serre connectée et développer un prototype de démonstration, Technobel s'est appuyé sur des technologies supportées notamment par Proximus. Le prototype se veut entièrement autonome et repose sur la technologie 3G.

« Réfléchir sérieusement à notre avenir »



Jacques Crahay, 61 ans

Nouveau Président de l'Union Wallonne des Entreprises (UWE)

1982 : Ingénieur civil chimiste UCL,

1983-85 : Assistant/chercheur UCL,

1986-88 : Chercheur FUSA Gembloux,

1989-98 : Administrateur délégué Provital SA,

Depuis 1999 : Administrateur délégué de Warcoing SA puis Cosucra Groupe Warcoing)

doute, aux premiers effets des mesures protectionnistes prises ces derniers mois, principalement aux Etats-Unis. On prévoit une croissance autour de 1,5 % pour la Belgique et de 1,4 % en Wallonie en 2018 et 2019, ce qui maintiendrait le taux de chômage aux environs de 9 % dans le sud du pays.

LANCER UNE RÉFLEXION SUR L'AVENIR DE NOTRE MODÈLE ÉCONOMIQUE

Mais pour vous, les vrais défis du patronat wallon pour ces prochaines années se situent bien au-delà de la question de la croissance économique.

et un choix a été fait. Cela fait quinze ans que je fais partie des structures de l'UWE et huit ans que je suis membre de son conseil d'administration. J'ai aussi présidé le pôle de compétitivité Wagralim pendant douze ans et la Févia, la fédération de l'agroalimentaire en 2005/2006. Mon engagement ne date donc pas d'hier et la présidence de l'UWE s'inscrit en quelque sorte dans une certaine continuité.

STAGNATION DE LA CROISSANCE EN 2019

Vous devenez le « patron des patrons » wallon au moment où le point conjoncturel de l'UWE annonce une stagnation de la croissance et « un coup de frein » à l'optimisme.

Selon l'enquête menée semestriellement auprès des chefs d'entreprises Wallones, l'activité aurait en effet ralenti en Wallonie, contrairement à ce qu'ils avaient prévu en mars dernier. Cela est dû à une diminution des exportations suite au ralentissement de l'économie européenne et, sans

Tout à fait. L'activité économique des pays riches sera inévitablement confrontée au défi environnemental, à la survie de la biodiversité, à la sauvegarde de l'agriculture. Pratiquement plus personne ne remet en doute aujourd'hui le réchauffement climatique et les menaces qui se profilent à l'horizon. Les prévisions du GIEC, si des mesures drastiques ne sont pas prises, sont alarmantes. C'est tout notre système économique qui risque d'être remis en question et il faut en parler. La politique de l'autruche est suicidaire alors qu'on sait !

Que proposez-vous ?

Je n'ai pas de recette miracle mais au niveau de l'UWE, il faut au moins essayer de conscientiser les chefs d'entreprise à la gravité de la situation pour l'avenir de la planète et de nos enfants. C'est un devoir et l'Union Wallonne des Entreprises peut être un bon transmetteur de ce type de message. Nous représentons 6.500 entreprises et 2/3 de l'emploi privé. Si vous y ajoutez les familles, les clients, les fournisseurs, les sous-traitants, cela fait pas mal

Vous avez pris vos fonctions au début du mois de novembre. Vous venez de l'industrie agroalimentaire, est-ce que cela symbolise l'importance de ce secteur dans l'économie wallonne ?

C'est en tout cas le premier secteur économique en terme d'emplois et le second en ce qui concerne la valeur ajoutée. L'entreprise dont je suis le CEO, Cosucra à Warcoing en Wallonie Picarde, exporte plus de 90 % de sa production, la moitié en Europe, le reste en Amérique et en Asie. Ceci étant dit, il y avait des candidats

de monde ! Il y a de moins en moins de grandes entreprises en Wallonie et cela peut être un avantage car il faut commencer par agir au niveau local et les entrepreneurs peuvent être les vecteurs du changement. Mais pour cela, il faut d'abord qu'ils soient convaincus de sa nécessité.

CHANGER NOS HABITUDES

L'écologie entre définitivement dans le système économique en quelque sorte

Que fera-t-on quand il n'y aura plus de pétrole ? Sauf si l'on trouve une énergie providentielle, il va falloir revoir à la baisse nos prétentions en matière de consommation et changer certaines de nos habitudes. Il y a tellement de besoins dont on pourrait se passer ! Faut-il aller passer un weekend à Barcelone plutôt que dans les Ardennes ? Faut-il organiser un meeting d'entreprise ou un conseil d'administration à Melbourne ? Je force le trait intentionnellement. L'UWE propose donc de réaliser une étude prospective et de réfléchir à cet enjeu majeur : que se passera-t-il dans cinquante ans si rien n'est fait et surtout comment éviter la catastrophe qui s'annonce ? N'oublions pas que le rapport du GIEC recommande une réduction de 50 % de la consommation énergétique d'ici 2050, c'est énorme.

Pour le monde des affaires, tout cela n'est pas très réjouissant

Au contraire ! C'est un challenge passionnant de réfléchir à de nouveaux modes

de vivre et de produire. Nous pouvons être les pionniers de cette réflexion et de ce changement. Il va falloir consommer moins d'énergie mais il existe déjà des pistes de réflexion et des recherches menées en Wallonie. Je pense à l'économie circulaire qui devrait permettre la réutilisation la plus large possible des déchets industriels comme matières premières et donc de diminuer l'importation de ces dernières. Je pense aussi à la mobilité partagée, à l'évolution de l'agriculture et de nos habitudes alimentaires.

Et l'emploi dans tout cela ? Et les exportations tellement nécessaires au développement économique de la Wallonie ?

Je le répète, je n'ai pas de réponse précise et immédiate. Je veux seulement initier une réflexion profonde et sérieuse sur notre avenir, oser poser des questions, même celles qui dérangent. Peut-être qu'en 2050, on travaillera moins que maintenant. Les exportations aussi méritent une réflexion.

Comment se préparer à une économie « décarbonisée » ? Dans une économie ouverte, et singulièrement pour la Wallonie, il est indispensable d'exporter, je vous ai d'ailleurs dit en commençant que mon entreprise exportait près de 95 % de sa production. Mais cette économie ouverte n'a-t-elle pas tendance à se refermer ? Est-ce que la mondialisation et les économies d'énergie sont compatibles ?

Encore une fois, je ne fais que poser des questions et susciter une réflexion sur les orientations futures de notre modèle éco-

nomique. Pour alimenter cette réflexion, je compte beaucoup sur l'aide des pôles de compétitivité mis en place par le gouvernement wallon.

Votre présidence sera-t-elle donc une présidence de rupture ?

Le président préside pendant trois ans et j'ai l'intention d'imprimer ma marque par cet appel à la réflexion et à la prise de conscience de la situation. Ce n'est pas facile mais il faut regarder les choses en face plutôt que de se mettre la tête dans le sable...

LE BREXIT, L'OCCASION DE RÉFORMER L'UNION EUROPÉENNE

Pour en revenir à l'actualité chaude, il n'y a toujours pas d'accord sur le BREXIT. Qu'est-ce que cela vous inspire ?

D'abord que le monde des affaires a horreur des incertitudes ! Si il n'y a pas d'accord et que le BREXIT est un BREXIT dur, la Wallonie devrait moins souffrir que la Flandre mais de toute façon, un BREXIT sans accord freinerait inévitablement les économies de l'Union Européenne. BREXIT ou pas BREXIT je crois que l'avenir de l'Europe mérite aussi une solide réflexion et que le divorce annoncé peut être source d'opportunités. Les autorités européennes sont entrain de sentir le vent du boulet. Il y a le départ des Britanniques mais il y aussi dans d'autres pays un rejet croissant du fonctionnement actuel de l'Europe. Il faut revoir son mode de gouvernance, si on ne change pas le système, l'Europe, inévitablement, se délitera.

Pour l'instant, chaque état-membre ne pense qu'à son intérêt national, il faut absolument repenser cette notion d'état national. Cela vous paraîtra peut être étonnant de la part d'un patron des patrons mais il faut que l'Europe devienne moins ultralibérale et beaucoup plus solidaire.

Alain Braibant



Exposition universelle de Dubaï 2020

Des parts de marché à prendre pour les entreprises wallonnes

La prochaine exposition universelle se déroulera à Dubaï, dans les Emirats Arabes Unis, du 20 octobre 2020 au 10 avril 2021. L'AWEX s'y prépare déjà d'arrache-pied. Un programme de rencontres vient d'avoir lieu fin novembre entre le Commissaire Général belge et des entreprises wallonnes soucieuses de prendre leurs parts de ce marché exceptionnel.

Pendant plus d'un an avant la désignation du Commissaire général belge, Patrick Vercauteren, qui succède à Leo Delcroix, l'Awex est intervenue localement afin de faire le lien avec les organisateurs. « Avant sa nomination, nous représentons les Régions, souligne Anja Heinen, conseillère économique et commerciale de l'AWEX à Dubaï et Abu Dhabi.

A présent, nous travaillons en collaboration avec le Commissariat Général afin, dans un premier temps, d'inclure un maximum d'entreprises wallonnes (présentes ou non localement) dans la conception, la construction, la maintenance et la gestion quotidienne (sécurité, horeca, shop, etc.) du Pavillon belge. Nous sommes actuellement dans la phase du marché public. Nous informons activement les entreprises et nous les motivons à prendre contact avec le Commissariat

général qui gère l'ensemble, même s'il existe des comités techniques et des comités de gestion dans lesquels les Régions sont représentées. »

PROGRAMME DE RENCONTRES

A cette fin, l'AWEX vient d'organiser les 28 et 29 novembre à Dubaï et Abu Dhabi, avec les chambres de commerce belges, le Benelux Business Council à Abu Dhabi et le Belgian Business Council à Dubaï, un programme de rencontres avec le Commissaire Général. « Le premier jour, l'objectif était d'informer les entreprises de l'état d'avancement du dossier. Où en est-on dans la conception du Pavillon ? Quels sont les marchés encore disponibles ? Quelles sont les opportunités d'avenir ? Quelles sont les possibilités de sponsoring ?... Le lendemain, nous avons

organisé des rendez-vous individuels entre le Commissaire Général et des entreprises wallonnes afin de pouvoir avancer sur la construction du Pavillon belge. » L'appel d'offres est actuellement en cours. Trois consortiums travaillent sur une proposition de projet. L'utilisation de matériaux, produits et technologies belges est fortement encouragée dans tous domaines. Les sociétés qui veulent faire partie des entreprises qui construiront le Pavillon belge lors de l'Expo 2020 à Dubaï doivent se faire connaître et signaler leur intérêt à l'adresse mail suivante : expo2020@hub.brussels

PRÉ-MISSIONS DE DÉCOUVERTE

Entre-temps, l'AWEX à Dubaï et Abu Dhabi continue à recevoir des missions. « Nous avons mis sur pied des missions

officielles, des pré-missions en quelque sorte, afin de permettre aux entreprises de découvrir la région. » (Cet aspect sera développé dans le prochain numéro de « Classe Export Wallonie » avec un grand dossier consacré aux Emirats Arabes Unis, NDLR).

Durant toute la durée de l'exposition, l'AWEX disposera d'un bureau au sein du Pavillon belge afin d'y accueillir les visiteurs locaux, belges et étrangers. En outre, l'Agence wallonne participera à toutes les représentations officielles d'Expo 2020 et des hôtes émiratis, ainsi qu'à un grand nombre de programmes des autres nations représentées.

SEMAINE WALLONNE À DUBAÏ

Comme c'est à chaque fois le cas, une Semaine wallonne de présentation des différents secteurs d'activité, de rencontres avec les officiels et avec les entreprises sur place, sera mise sur pied. « Il va falloir en fixer la date afin que cette Semaine wallonne puisse s'insérer de façon globale dans le calendrier des 6 mois de l'expo, remarque Anja Heinen. En outre, de nombreuses missions d'entreprises, institutionnelles, etc., viendront s'ajouter à ce programme officiel (avant, pendant et après la période de l'expo). Last but not least, les entreprises wallonnes pourront utiliser l'infrastructure du Pavillon belge pour organiser leurs propres événements. »

Les entreprises wallonnes exportatrices ont tout intérêt à inscrire cet événement majeur qu'est l'Expo 2020 dans leur agenda, et ce, pour de multiples raisons : visibilité mondiale, notoriété, contacts avec les hôtes locaux et autres nations représentées.

« CONNECTER LES ESPRITS, CONSTRUIRE LE FUTUR »

C'est lors de l'Assemblée générale du 27 novembre 2013 que les Etats membres du Bureau International des Expositions (BIE) ont élu les Emirats Arabes Unis (EAU) comme hôte de l'Expo 2020. L'Expo 2020 Dubaï a été formellement enre-

gistrée lors de l'Assemblée générale du 27 novembre 2015.

Dans un monde de plus en plus interconnecté et avec des échanges de plus en plus facilités, l'Expo 2020 est organisée sur le thème « Connecter les esprits, construire le futur ». Il sera décliné en trois sous-thèmes : Mobilité (créer des mouvements de personnes, de biens et d'idées plus intelligents et plus productifs), Durabilité (respecter et vivre en harmonie avec la planète), Opportunité (libérer le potentiel des individus et des communautés pour construire le futur).

L'ambition de Dubaï est de créer une plateforme de discussion mondiale et un véritable tremplin de créativité à travers des activités et des pavillons innovants. L'organisation spatiale du site incarne les thèmes et sous-thèmes de l'Exposition. Il puise son inspiration des paysages et traditions architecturales des EAU. Le concept de durabilité y est ainsi intégré dès la planification du site.

PROJETS INNOVANTS ET ATELIERS D'ÉCHANGES POUR JEUNES

Des programmes spécifiques sont lancés. Expo Live est un programme d'innovation et de partenariat pour financer, accélérer et promouvoir les solutions créatives qui permettent d'améliorer la vie quotidienne tout en préservant la planète. Avec un budget de 100 millions de dollars US, ce programme utilisera le pouvoir rassembleur des expos universelles pour démontrer que les innovations, quelles qu'en soient leur origine, peuvent être des moteurs de progrès et participer à la construction d'un avenir plus inclusif et prospère.

Par le biais de séminaires, de groupes de travail, de réunions et d'ateliers, Expo Live créera un lien entre les innovateurs de demain et des experts et partenaires potentiels. Le point d'orgue en sera l'attribution de bourses aux projets innovants venus du monde entier, dans les catégories « Opportunité, Durabilité, Mobilité », créant une valeur sociale ajoutée. Initiés au cours de la période de préparation de l'expo, ces projets seront présentés au sein du

Pavillon de l'innovation et dans les Laboratoires de l'innovation.

Le programme YouthConnect intègre les jeunes tout au long de la période de préparation de l'expo. Chaque année, l'Expo 2020 invite des centaines de jeunes de moins de 25 ans à prendre part aux préparatifs par le biais d'ateliers d'échanges au cours desquels ils peuvent partager leurs idées et concepts. Les ateliers sont organisés sous forme de rencontres éducatives avec intervenants, permettant ainsi les échanges et la découverte de différentes voies professionnelles vers l'Expo 2020 et au-delà.

OPPORTUNITÉ, MOBILITÉ, DURABILITÉ

Sur une superficie de 440 hectares, le site de l'expo est situé au sud de Dubaï, près de l'aéroport international Al Maktoum. Le plan directeur distingue trois zones incarnant chacun des sous-thèmes de l'Exposition (Opportunité, Mobilité, Durabilité) et convergeant vers une place centrale, Al Wasli (« point de connexion » en arabe). A la superficie du site de 200 hectares s'ajoutent 240 hectares destinés aux aménagements et équipements annexes, tels que le Village Expo 2020 pour les participants et leur personnel, les entrepôts, les centres logistiques, les réseaux de transport, des hôtels et un parc public. Le site pourra accueillir jusqu'à 250 000 personnes par jour.

Les participants peuvent choisir entre construire ou louer leur pavillon. Ils seront assistés par les organisateurs dans son développement thématique et dans sa représentation architecturale. Des stratégies globales ont été développées afin de veiller à ce que la durabilité soit optimisée dans le design des pavillons et des infrastructures attenantes. Expo 2020 prévoit de générer 50 % des besoins énergétiques du site durant les 6 mois de l'exposition, à partir de sources d'énergie renouvelable. La totalité de l'eau utilisée pour l'irrigation et le refroidissement sera recyclée et 90 % des matériaux de construction des espaces permanents seront revalorisés.

Jacqueline Remits

Mexique

Mission princière pour un marché à haut potentiel

Deuxième marché de la Wallonie en Amérique latine après le Brésil, le Mexique va accueillir du 16 au 23 février 2019 une mission princière. Elle ciblera les villes de Mexico et de Monterrey, pôle industriel et technologique du nord-est du pays. Un marché difficile, certes, mais à haut potentiel et susceptible de répondre aux désirs d'expansion des exportateurs wallons.

Pays charnière entre les Etats-Unis et l'Amérique Latine, le Mexique figure dans le top 15 des économies mondiales. Son industrie, très interdépendante de celle des Etats-Unis, est la plus diversifiée des pays latino-américains. Ce pays à haut potentiel représente un marché de près de 130 millions d'habitants. « Il s'inscrit dans une tendance clairement en hausse pour nos exportations, avec une augmentation de 88 % depuis 2012, commente Francis Kania, directeur Amériques à l'AWEX.

En outre, contrairement à la plupart de nos marchés à la grande exportation, nos ventes y sont assez bien réparties entre machines et équipements industriels, produits chimiques et pharmaceutiques, et les métaux. La marge de progression à exploiter est grande, compte tenu de la taille et du profil relativement bien diversifié de l'économie mexicaine et de la volonté des autorités de diversifier les partenaires commerciaux devant la nouvelle donne de Washington, en particulier l'Europe. » La politique hostile des Etats-Unis impose, en effet, à nos entreprises un besoin de diversification de leurs marchés.

ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE MODERNISÉ

Si l'ancien président Peña Nieto avait libéralisé les derniers pans de son économie anciennement monopolistique (énergie, télécoms, médias), le nouveau président, Andres Manuel Lopez Obrador, s'est engagé à combattre énergiquement la corruption et la criminalité liée au trafic de drogues. La nouvelle donne chez son grand voisin américain incite le Mexique à diversifier ses relations économiques internationales.

Dans cette perspective, le gouvernement mexicain a renégocié son accord de libre-échange avec l'Union européenne. De nombreuses avancées ont été négociées, comme la suppression totale des droits de douane, la protection des indicateurs géographiques UE au Mexique, l'accès facilité aux marchés publics potentiellement au niveau des Etats mexicains, la protection renforcée de la propriété intellectuelle, l'extension de l'accord aux services (financiers, transports, e-commerce et télécommunications), l'inclusion d'un volet contraignant en matière de développement durable (respect des normes sociales et environnementales), la protection des investissements au moyen du nouveau système de Cour multilatérale et, enfin, une clause relative à la lutte contre la corruption et le blanchiment d'argent, une première dans ce type d'accord.

« C'est tout l'enjeu de la mission, remarque Francis Kania, aider nos entreprises à saisir les nouvelles opportunités du marché mexicain dans ce contexte porteur. »

UNE MISSION PLEINE D'ATOUTS

Un atout pour nos entreprises et qui justifie encore plus cette mission. « Nous figurerons ainsi parmi les premiers pays étrangers à demander une audience au nouveau gouvernement, ce qui pourrait jouer en notre faveur, vu le besoin de diversification du pays », souligne Florence Vanholsbeeck, conseillère économique et commerciale de l'AWEX à Mexico. Un autre objectif de la mission est de positionner la Belgique et ses régions comme plateforme de distribution des produits mexicains pour l'ensemble de l'Europe. « Et ce, dans l'optique de promouvoir des investissements mexicains dans notre pays », ajoute le directeur Amériques à l'AWEX.

La mission se rendra à Mexico et à Monterrey, pôle industriel et technologique du nord-est du Mexique. Au programme des activités conjointes de cette mission figurent notamment, outre les contacts officiels habituels, plusieurs séminaires sur des thématiques telles que les smart cities,

Le Mexique s'impose comme un pôle aéronautique de premier plan. Cette industrie compte plus de 300 entreprises (dont 80 % étrangères)



l'écoconstruction ou les infrastructures portuaires, ou encore une exposition de produits alimentaires belges intitulée « Sabores de Belgica ».

Une centaine d'entreprises y sont déjà inscrites, dont une trentaine pour la Wallonie. Chaque entreprise wallonne bénéficiera d'un programme de B2B à la carte préparé par la conseillère économique et commerciale de l'AWEX. Les entreprises wallonnes participantes appartiennent principalement aux secteurs du médical, de l'alimentaire, des technologies digitales et de l'environnement (traitement des déchets et des eaux résiduelles).

UN MARCHÉ JEUNE ET DIVERSIFIÉ

Le Mexique est un pays particulier par sa superficie et sa diversité géographique et sectorielle, culturelle et socioéconomique, avec une population jeune. « D'un point de vue politique, on peut s'attendre à une recrudescence d'intérêt pour les thèmes sociaux étant donné la victoire d'Andres Manuel Lopez Obrador aux récentes élections présidentielles, une victoire historique de la gauche dans le pays, souligne Florence Vanholsbeeck. Le pays, qui prône le libre-échange, a conclu énormément d'accords commerciaux bilatéraux et internationaux. Les trois-quarts des relations commerciales se font avec les Etats-Unis, du moins jusqu'à présent ! Si le secteur automobile est en grande croissance avec une production de 4,2 millions de véhicules prévue en 2019, d'autres secteurs sont également importants comme l'aéronautique, le tourisme, l'électronique, le traitement des eaux et le médical.

UNE ÉCONOMIE SUR 3 PILIERS

Le Mexique est le 10^e producteur mondial de pétrole. La compagnie pétrolière Pemex est la deuxième entreprise la plus puissante d'Amérique latine selon la revue spécialisée America Economia. Au vu des derniers soubresauts financiers de la compagnie nationale et étant donné l'importance de l'énergie et du pétrole pour le Mexique, le nouveau président élu, Amló, compte consacrer une partie de son budget à ce secteur porteur. Il souhaite construire deux nouvelles raffineries afin de traiter 300 000 barils par jour pour pallier l'insuffisance actuelle des capacités de forge et des raffineries.

Le secteur industriel représente 37 % du PIB et 24 % de la population active : industrie automobile (8^e producteur et 3^e exportateur mondial), agroalimentaire, industrie lourde (Cemex au 1^{er} rang mondial) et nouvelles technologies (en fort développement). Depuis une dizaine d'années, le Mexique s'impose comme un pôle aéronautique de premier plan. Cette industrie compte plus de 300 entreprises (dont 80 % étrangères) générant plus de 35 000 emplois directs. Selon la Fédération mexicaine de l'industrie aérospatiale (FEMIA), d'ici 2020, le secteur aéronautique comptera 450 entreprises, plus de 110 000 employés et réalisera 12 milliards de dollars d'exportations. Il passera ainsi du 14^e au 10^e rang mondial des fournisseurs de composants aéronautiques.

Le secteur tertiaire représente 60 % du PIB et 52 % de la population active : tourisme (8 % du PIB et plus de 5 millions d'emplois), audiovisuel, télécommunications. Le Mexique est actuellement le 2^e pays

d'accueil d'investissements directs étrangers en Amérique latine, derrière le Brésil. Depuis le milieu des années 1980, les flux des investissements étrangers connaissent une augmentation constante du fait de l'ouverture commerciale du pays. Le pays bénéficie de nombreux atouts pour les attirer : proximité des Etats-Unis, qualité et coût de la main d'œuvre, auxquels s'ajoutent de nombreux accords de libre-échange.

LIBÉRALISATION D'IMPORTANTES SECTEURS

Lors de son mandat, le président mexicain Enrique Peña Nieto a inscrit son pays dans un ambitieux programme de réformes structurelles pour accélérer le rythme de croissance et faire face au défi démographique du pays. C'est le cas de la libéralisation du secteur des télécommunications. Celle du secteur de l'énergie brise le monopole de la société pétrolière Pemex et permet l'exploitation des champs pétroliers par des entreprises étrangères. L'ouverture au secteur privé des activités de transports d'énergie et de raffinage est un autre élément important de la réforme énergétique.

La réforme des finances vise à favoriser la concurrence, encourager les banques à offrir des crédits à des taux plus compétitifs, à améliorer la protection des consommateurs et à lutter contre le blanchiment d'argent.



Andres Manuel Lopez Obrador

Secteurs porteurs

Alimentaire



Le Mexique dispose d'importants atouts pour se positionner au niveau international comme une puissance agricole. Le pays figure parmi les principaux producteurs et exportateurs d'avocats, tomates, mangues, chilis, citrons verts, café, canne à sucre, maïs, viande. Selon l'Institut national de statistique et géographie, le secteur de l'alimentation, des boissons et du tabac représentait 3,5 % du PIB national en 2017. Le secteur connaît une croissance régulière (+ 4,3 % en 2017), notamment grâce à différentes politiques de soutien à la compétitivité et à la productivité qui visent à positionner le Mexique comme un acteur clé du secteur agricole à l'export. En 2017, le Mexique a exporté plus de 32 milliards de dollars US de produits agroalimentaires. Néanmoins, la production mexicaine reste peu diversifiée : 6 produits (maïs blanc, sorgho, haricots, café, canne à sucre et blé) représentent 75 % du volume total de la production agricole et occupent 58 % des terres agricoles du pays.

Depuis quelques années, le pays se tourne de plus en plus vers l'agriculture biologique avec une croissance annuelle de 20 à 30 % de la production d'aliments bios, alors qu'ils n'augmentent que de 10 % par an en Europe. Ce type d'agriculture est en plein essor avec un potentiel de croissance très important.

Avec un âge moyen de moins de 30 ans, la population mexicaine est l'une des plus jeunes des pays de l'OCDE. L'achat de repas préparés et de produits en rue et dans la restauration rapide est devenu courant pour les repas et collations. Avec une consommation de 214 kilos par habitant, le Mexique est l'un des marchés les plus importants pour les aliments transformés, principalement les boissons sucrées, les snacks et collations, les céréales et les sucreries. Le chocolat reste le produit phare parmi les confiseries avec près de 27 % du marché en 2017. Viennent ensuite les chewing-gums avec 15 % et les caramels avec près de 15 %. Le marché de la confiserie et de la pâtisserie se développe et

les perspectives de croissance sont importantes grâce à la population jeune. Cependant, ces dernières années, la tendance se dirige vers une consommation de snacks plus sains, dont les biscuits et fruits secs.

Avec 110 millions d'hectolitres de bière produits en 2017, le Mexique est classé premier exportateur et quatrième producteur de bière au niveau mondial. Bien que dominé par les grands groupes brassicoles, le secteur des brasseries artisanales est en forte croissance avec plus de 166 000 hectolitres de bière artisanale vendus en 2017. L'évolution des goûts des consommateurs mexicains représente une belle opportunité pour nos brasseries artisanales.

La distribution de ces produits alimentaires importés se fait essentiellement par les chaînes de distribution implantées dans les grandes villes, mais qui se développent aussi dans les grands centres urbains et des villes secondaires.

Le Mexique est également 9^e producteur mondial et 5^e exportateur de produits laitiers. La production totale de produits laitiers a atteint plus de 11 800 millions de litres en 2017, soit une croissance de 9,5 % ces 7 dernières années.

Depuis une décennie, l'industrie mexicaine de la viande connaît une période de croissance. En 2017, la production totale de viande est estimée à 6 460 000 tonnes, soit une augmentation de 2 % par rapport à l'année précédente. Le Mexique est à la recherche de nouvelles destinations d'exportation. Le volume total de viande exportée a augmenté de 14 % pour atteindre 350 700 tonnes.

Santé et biotechnologies



De ce qui précède, il découle que les Mexicains comptent parmi les populations mondiales les plus touchées par l'obésité. L'incidence des maladies liées au surpoids, en particulier le diabète, est

en hausse. La préoccupation croissante de la population pour la santé génère de nouveaux débouchés envers des produits exportés répondant à ces besoins. La santé et le médical méritent donc le plus grand intérêt de la part des entreprises wallonnes exportatrices du secteur.

Les différents domaines où s'exerce la biotechnologie sont aussi un secteur d'avenir au Mexique, que ce soit en environnement, santé, agroalimentaire ou applications industrielles. La recherche, le développement et la commercialisation y sont en pleine expansion. Le pays explore de nouvelles applications en santé humaine et vétérinaire, en modernisation agricole et en protection de l'environnement, en matière de biocombustibles, etc. Le Mexique est l'un des plus grands fournisseurs des Etats-Unis dans le domaine des biotechnologies.

Environnement et énergies renouvelables



Dans le cadre de la réforme énergétique mexicaine, le premier programme de développement du système électrique national prévoit d'augmenter la capacité de production électrique de 68,5 % via des investissements de plus de 55 milliards d'euros et projette de quasi doubler la capacité de génération actuelle du pays. Le CFE a annoncé l'ouverture d'appels d'offres publiques pour au moins 9 projets pour un investissement de 8,3 millions de dollars US. 5 d'entre eux concernent la construction de gazoducs et 4 des centrales de génération d'énergie pourvues d'une technologie plus efficace. Un total de 85 projets d'infrastructures énergétique et d'un investissement de 24 milliards de dollars US.

Les projets de développement durable les plus importants et les meilleures opportunités d'affaires pour nos entreprises wallonnes se situent dans les énergies renouvelables (solaire, éolien, hydroélectrique et géothermique), la biomasse, le traitement des eaux résiduelles, le recy-

clage des déchets électroniques, la réduction du CO2 et des embouteillages, suite à la signature des Accords de Paris en 2016 et son obligation d'atteindre 35 % de génération verte d'ici 2024.

Aéronautique



En une décennie, le Mexique est devenu un leader mondial bien positionné dans les chaînes de valeur ajoutée de l'industrie aéronautique nord-américaine, un véritable hub international pour la sous-traitance aéronautique, en particulier pour l'Amérique du Nord. La Sonaca, par le biais de sa filiale américaine LMI Aerospace Inc. est installée au Mexique. L'industrie aéronautique mexicaine compte plus de 300 entreprises et emploie près de 50 000 personnes. En 2016, elle a exporté pour un montant de 7 milliards de dollars de pièces détachées, soit presque trois fois plus qu'en 2009, à 81 % vers les Etats-Unis et 6,6 % vers le Canada. De grands groupes internationaux tels que Bombardier, Safran et EADS (via sa filiale Eurocopter) possèdent plusieurs unités de production au Mexique.

Secteur automobile



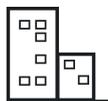
Le Mexique est actuellement le 4e plus grand exportateur et 7e plus grand producteur d'automobiles au monde. En 2020, il sera probablement le 6e avec une production annuelle évaluée à 4,7 millions de véhicules. La production et l'exportation de véhicules n'a pas reculé en 2017, au contraire, elle a même augmenté de 12,6 % par rapport à 2016. La vente de voitures hybrides et électriques a aussi connu des hausses importantes en 2017. (157 % pour le premier trimestre de 2017 comparé à la même période en 2016).

Le pays est le 5e producteur mondial de pièces détachées automobiles. La valeur estimée du marché des pièces automobiles en 2018 s'élève à 90 milliards de dollars US, dont 8 % pour les pièces de rechange.

Le secteur automobile mexicain, c'est 1 300 usines de sous-traitance automobile, 820 000 personnes employées, 75 % des pièces détachées expédiées aux US et au

Canada, 35 % des usines à capitaux mexicains, 90 % des 880 sociétés à capitaux étrangers dirigées par des cadres mexicains, 40 % des entreprises mexicaines sur le segment des pièces de rechange pour tracteurs, autobus et camions.

Infrastructures autoroutières et hospitalières



Les infrastructures sont un domaine très intéressant pour les entreprises exportatrices. En 2017, le ministère de l'Intérieur a annoncé 12 projets de construction d'autoroutes fédérales et la construction et la maintenance d'une nouvelle autoroute pour un investissement total de 470 millions d'euros.

La construction de l'hôpital Général Régional N° 2 est sur le point de se conclure dans l'Etat de Querétaro. Il offrira plus de 50 spécialisations, dont l'immunologie et la gynéco-oncologie. Deux nouveaux hôpitaux publics doivent être construits à Tabasco et à Mexico l'hôpital général public doit être remplacé, soit un investissement total d'environ 900 millions d'euros. En outre, 18 autres projets pour un montant de 280 millions d'euros sont également prévus.



Secteur minier et hydrocarbures

Le secteur minier reste un moteur traditionnel de la croissance mexicaine (4 % du PIB). Il se caractérise par une forte présence d'acteurs mexicains et canadiens. Après quatre ans de bilan négatif, l'investissement dans l'industrie minière semble avoir repris sa croissance en 2017, une croissance de 33 % par rapport à 2016, due au moins pour moitié aux capitaux étrangers.

Le Mexique est le 1er producteur mondial d'argent, le 2e de bismuth, le 6e de zinc et le 8e d'or. L'or, l'argent, le cuivre et le zinc concentrent près des 3/4 de la valeur de la production minière totale du pays.

Le pays est aussi la 1e destination d'investissement pour l'exploration minière en Amérique latine et le 4e au monde. Pour

ces raisons, Behre Dolbear a classé le Mexique en 5e position dans son classement international reprenant les pays offrant les meilleures conditions pour faire des affaires.

Ce secteur présente plusieurs atouts importants : faibles coûts de production, ressources minérales variées sur 70 % du territoire, important potentiel de croissance dans l'extraction minière avec moins de 20 % de son territoire exploité, encadrement juridique fort et plan de développement quinquennal. En attendant la récupération du secteur, les acteurs cherchent à miser sur le renforcement de la sécurité et une baisse des coûts de production pour laquelle ils se tournent vers l'innovation technologique et le développement durable, un segment qui pourrait être porteur de nouvelles opportunités pour certaines de nos entreprises.

Technologies de l'information et de la communication



Le Mexique est classé 1er destination d'investissement pour l'industrie des TIC en Amérique latine et 8e destination la plus importante au monde pour les services digitaux. Plus de la moitié de ses activités sont susceptibles d'être automatisées à court terme. La réforme des télécommunications adoptée en 2014 visant à dynamiser le secteur mexicain des télécommunications contribue à faire baisser les prix et à attirer les investissements. Au Mexique, les coûts d'exploitation des sociétés de développement de logiciels sont inférieurs de 33 % à ceux des Etats-Unis, ceux des centres de services partagés de 61 % moins élevés qu'aux US.

Le pays regroupe actuellement plus de 4 000 entreprises liées aux TIC. De par sa proximité avec la Silicon Valley, 238 start-up fintech y sont installées, ce qui fait du Mexique le plus grand écosystème pour les entreprises fintech en Amérique latine. Le Mexique est ainsi considéré comme l'un des 9 économies les plus dynamiques du continent américain et, probablement, d'ici 2050, la 7e économie la plus importante au monde.

2^e client de la Belgique et de la Wallonie

Parmi les pays d'Amérique latine et des Caraïbes, en 2017, le Mexique a été le 2^e client de la Belgique derrière le Brésil, occupant le 38^e rang mondial. La part du Mexique dans le total des exportations de la Belgique s'est élevée à 0,34 %, soit un montant de 891,4 millions d'euros et une baisse de 2,9 % par rapport à l'année précédente.



Quels secteurs belges exportent vers le Mexique ?

Les produits chimiques et pharmaceutiques (35,10 %), les machines et équipements (22,50 %), les métaux et ouvrages (11,70 %), les matières plastiques et caoutchouc (8,80 %) et les produits minéraux (4,70 %).

Parmi les pays d'Amérique latine et des Caraïbes, en 2017, le Mexique était le premier fournisseur de la Belgique devant le Brésil, occupant le 20^e rang dans le classement mondial. La part du Mexique dans le total des importations de la Belgique était de 0,8 % pour un montant de 2,1 milliards d'euros, soit une baisse de 4,8 % par rapport à 2016.

Quels secteurs ? Du matériel de transport (44,50 %), des produits minéraux (13,90 %), des instruments d'optique, précision et horlogerie (0,80 %), des machines et équipements (9,60 %) et des matières plastiques et caoutchouc (7,40 %).

Parmi les pays d'Amérique latine et des Caraïbes, en 2017, le Mexique a été le 2^e client de la Wallonie derrière le Brésil, occupant le 33^e rang mondial. La part du Mexique dans les exportations wallonnes s'est élevée à 0,36 %, soit un montant de 148,6 millions d'euros et une baisse de 4,4 % par rapport à l'année précédente.

Quels secteurs wallons exportent vers le Mexique ? Les machines et équipements (32,80 %), les produits chimiques et phar-

maceutiques (30,80 %), les métaux et ouvrages (17,80 %), les armes et munitions (7,20 %) et du matériel de transport (2,30 %).

Parmi les pays d'Amérique latine et des Caraïbes, en 2017, le Mexique a été le 1^{er} fournisseur de la Wallonie devant le Brésil, occupant le 22^e rang mondial. La part du Mexique dans les importations totales de la Wallonie est de 0,5 %, soit un montant de 154,20 millions d'euros et une baisse de 5,5 % par rapport à l'année précédente.

Quels secteurs ? Les instruments d'optique, précision et horlogerie (85,60 %), les machines et équipements (9,30 %), les produits chimiques et pharmaceutiques (1,90 %).

BONS CONSEILS DE FLORENCE VANHOLSBECK

Géographie : Une erreur fréquemment commise par les Européens est de situer le Mexique en Amérique centrale, voire du Sud. Or, le pays, avec le Canada et les Etats-Unis, forme l'Amérique du Nord, à la différence avec les deux autres que la langue est, bien entendu, l'espagnol.

Distributeur : Cherchez un importateur ou un distributeur avec une capacité logistique sur l'ensemble du pays ou sur les villes qui vous intéressent, ou plusieurs distributeurs en fonction des Etats que vous souhaitez toucher.

Risque d'impayé : Le risque existe (sans être trop fréquent). Surtout, les délais de paiement peuvent être assez longs, du moins avec certains clients.

Langue : Utilisez de préférence l'espagnol dans les relations d'affaires, sinon l'anglais.

Bonnes manières : Dans les échanges commerciaux, gardez un certain formalisme. Soignez votre apparence. Utilisez les titres des personnes. Laissez le Mexicain décider du rendez-vous.

Soyez ponctuel. « Avant l'heure ce n'est pas l'heure. Après l'heure, ce n'est plus l'heure » est une réalité au Mexique. Adressez-vous en premier à la personne la plus haut gradée.

Langage non-verbal : Apprenez à décoder le langage des Mexicains, le message, les mimiques, à lire entre les lignes. Utilisez le contact visuel pour vous familiariser.

Une relation avant les affaires : Etablissez une bonne relation avant de parler affaires. Apprenez à connaître votre par-

tenaire. Acceptez les invitations à boire ou à manger, car beaucoup de contrats se signent après un bon repas d'affaires ou autour d'un verre. Si vous appréciez la cuisine mexicaine, dites-le, vous marquez des points.

Parlez culture mexicaine, et football plus tard. N'offensez pas votre interlocuteur en touchant à certains sujets comme la politique. Soyez ouvert. Ne critiquez pas le système, ni la religion. Faites de fréquents voyages et soyez ouvert d'esprit d'un point de vue culturel.

Négociations : Soyez patient diplomate dans les négociations, qui peuvent être longues, encore plus si votre interlocuteur est une institution publique de réglementation dans le secteur médical ou alimentaire. Plusieurs réunions sont souvent nécessaires pour arriver à la conclusion d'une affaire. Outre la connaissance de l'espagnol, apprenez à décoder le langage culturel. Un « oui, peut-être » peut s'agir d'un « non, cela ne m'intéresse pas ».

Par la taille de son marché, sa situation géographique stratégique, qui en fait un tremplin vers les Etats-Unis et vers les pays d'Amérique du Sud, et par ses politiques commerciales libérales, le Mexique a beaucoup à offrir aux entreprises prêtes à aborder le marché de l'Amérique latine. S'il n'est pas facile, le pays doit compter dans les désirs d'expansion des exportateurs wallons. Les opportunités y foisonnent. S'ils n'arrivent pas en terrain conquis, des outils leur facilitent la tâche. La présence sur place d'un Conseiller économique et commercial de l'AWEX est précieuse. Contactez l'AWEX Mexico !

Ces entreprises exportent déjà au Mexique

Brasserie Caulier

La Brasserie Caulier a mis le pied sur le marché mexicain en accueillant des actionnaires dans son capital. Basée dans le Hainaut, elle est aujourd'hui bien installée au Mexique et y jouit d'une belle visibilité.



CMI Energy Mexico

CMI Energy Mexico, tel est le nom de l'atelier que CMI a développé en 2015 au Mexique pour la fabrication de sous-ensembles de chaudières échangeurs de chaleur. Basé à Monterrey, dans le nord du Mexique, cet atelier de 50 000 m² fabrique des équipements destinés au marché mexicain et à l'Amérique du Nord.



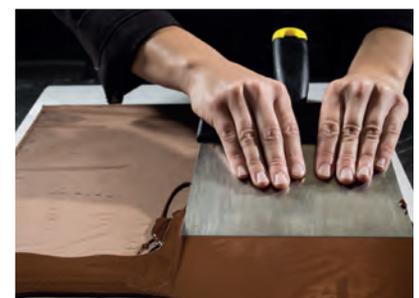
Couplet Sugars

Couplet Sugars, société de la région de Tournai, a conclu fin 2015 une importante commande de sucres perlés avec le géant de la boulangerie et de la pâtisserie du Mexique pour la fabrication de ses gaufres. Cette commande est le résultat d'un travail assidu de prospection de la part de la société et des bureaux de l'AWEX Mexique.



Galler

Galler est entrée récemment sur le marché mexicain en s'associant à Belimport, une PME établie à San Miguel de Allende dans l'Etat de Guanajuato, au centre du pays. Grâce à cette localisation, le chocolatier liégeois peut désormais distribuer gratuitement ses produits dans les magasins et les hôtels de l'ensemble du Mexique, notamment à Querétaro et Mexico. En 2019, Thibaud Mariage, directeur de Belimport et représentant de Galler au Mexique, ouvrira le premier point de vente dans le pays. Différentes stratégies seront mises en place pour élargir la clientèle, comme l'e-commerce et la collaboration avec des partenaires dans la vente au détail.



D'autres sociétés, de grandes entreprises et des PME, sont également actives au Mexique : UCB, Automatic Systems, Eloy Water, Desobry, Lutos, EVS, Schröder, Walcarius, IBA...

Argentine et Uruguay retour de mission princière

Du 23 au 30 juin 2018, Son Altesse Royale la Princesse Astrid a présidé une mission économique belge en Argentine et en Uruguay. Deux pays très ouverts aux opportunités belges qui n'ont pas hésité à signer des contrats avec les acteurs économiques wallons présents durant ce séjour.

Cette mission, également conduite par le Ministre Jeholet, était organisée conjointement par l'Agence pour le Commerce Extérieur (ACE), le SPF Affaires étrangères, ainsi que les instances régionales en charge de la promotion du commerce extérieur : l'Agence wallonne à l'exportation et aux investissements étrangers (AWEX), Flanders Investment and Trade (FIT) et Hub.Brussels. Wallonie-Bruxelles International (WBI) s'est également associée à cette mission.

La délégation belge comptait 170 participants, dont 130 représentants d'entreprises, de centres académiques et de fédérations professionnelles ; la délégation wallonne, emmenée par le Ministre Jeholet et Pascale Delcomminette, Administratrice générale de l'AWEX et de WBI, était, quant à elle, forte de 26 entreprises, 3 universités et 3 organismes sectoriels.

Pour ce qui concerne l'Argentine, une mission commerciale wallonne avait été organisée en octobre 2017. Un tiers des participants à cette action se sont à nouveau inscrits pour cette mission princière 2018, preuve s'il en est des opportunités d'affaires générées par cette zone.

Les participants ont pu compter sur un programme dense et varié, élaboré par les équipes en poste de l'AWEX dans les deux pays pilotées par Martin Cardoen et Jimena Villar Bouchacourt, Conseillers économiques et commerciaux, respectivement en Argentine et en Uruguay.

Au menu de ce programme, une panoplie d'activités, séminaires et rendez-vous se sont déroulés dans la bonne humeur et à la satisfaction générale. En voici quelques exemples :

- Un séminaire sur le développement des smart cities en Wallonie, Belgique et Argentine qui englobent de nombreux



domaines : développement durable, transports, éclairage, TIC, etc.

- Une séance d'information sur le biogaz et la biomasse en Wallonie, en Belgique et en Argentine

- Une présentation du projet de production de vaccins contre la méningite dans le cadre d'un plan de santé publique en Argentine (Inauguration GSK-Vaccines)

- La participation à un séminaire organisé par le Centre d'étude d'énergie nucléaire et la fédération Agoria sur le thème de l'impact du nucléaire dans la société civile dans les aspects médecine nucléaire et observation spatiale, à Buenos Aires, avec la participation de IBA et du Centre Spatial de Liège.

- Un séminaire sur la coproduction audiovisuelle entre la Fédération Wallonie Bruxelles et l'Uruguay, organisé conjointement par Hub.Brussels et WBI.

- Un concert de l'ensemble musical Sole-

dad, à Buenos Aires, organisé par Wallonie-Bruxelles International, dans le cadre prestigieux de Usina del Arte, à Buenos Aires où il était également possible de visiter une exposition dédiée aux schtroumpfs

- Le Women Power lunch, à l'initiative de l'AWEX Buenos Aires, un déjeuner consacré à la place des femmes dans le monde de l'entreprise.

- La cérémonie de signatures de contrats à Buenos Aires et à Montevideo

Ces rencontres ont été fructueuses puisqu'à Buenos Aires :

- IBA collaborera avec INVAP pour un futur centre de protonthérapie.

- Schröder a signé un accord avec le Réseau argentin de municipalités contre le changement climatique (RAMCC) afin de générer un programme de formation pour les fonctionnaires et les techniciens municipaux pour promouvoir l'utilisation efficace de l'énergie dans les admi-

nistrations locales grâce aux nouvelles technologies d'éclairage.

Et à Montevideo :

- AMB Ecosteryl travaillera avec Trenal et Credendo sur la protection de l'environnement et le recyclage.

- Auraxis ouvrira un centre de formation ferroviaire.

- Les Laboratoires Trenker ont signé un accord de distribution avec les laboratoires Celsius.

- Schröder fournira, entre autres, l'équipement d'éclairage intelligent à la vieille ville

de Montevideo.

- Le Centre du Cinéma et de l'Audiovisuel Wallonie-Bruxelles a signé un accord de coproduction cinématographique entre la Fédération Wallonie-Bruxelles et l'Uruguay.

Salon ANKIROS 2018, Istanbul

Du 25 au 27 octobre 2018, l'AWEX, en collaboration avec la Cellule Marketing International de l'UWE, a participé au salon international du fer et de l'acier ANKIROS. Ce salon bisannuel qui s'est déroulé à Istanbul et a rassemblé 1 020 exposants de 45 pays, est « the place to be » pour les sidérurgistes du monde entier et une porte d'entrée dans la région au sens large.



En 2017, la Turquie se situait au 8e rang mondial et au 2e rang européen des plus gros producteurs et exportateurs d'acier. Par ailleurs, les prévisions à court terme de la World Steel Organisation annoncent une croissance de consommation mondiale d'acier avec une augmentation de 5 % pour la Turquie ! Occupée à développer ses propres avions, sa voiture nationale, ses trains à grande vitesse et constructions modernes, le pays cherche à booster ses exportations de produits de haute qualité et de matériel high-tech. Or, pour produire la Turquie dépend fortement des importations de produits intermédiaires et du know how étranger.

Ces tendances n'ont pas échappé aux entreprises wallonnes parties à la conquête du marché turc : PRG -réfractaires pour l'industrie du verre et de l'acier, X-Ris - radiologie numérique en contrôle non destructif, CBV - ventilateurs industriels, Fours H&C - fours pour l'industrie du verre et de l'acier, Segrif - systèmes de mesure et de contrôle pour l'industrie et enfin CRM -

Centre de Recherche Métallurgique.

Qu'offre une participation à un salon international à une PME wallonne ? De la visibilité avant tout ! Selon Oguz Cavdarli, export manager de X-Ris, c'est l'occasion de rencontrer ses anciens clients pour échanger sur leurs besoins et des projets à venir. Mais c'est aussi la possibilité de se faire connaître auprès des grands groupes turcs grâce au programme de BtoB concocté par l'AWEX.

Pour lui, toute société wallonne ayant des technologies fiables et efficaces à proposer a des chances de réussite en Turquie, à condition d'avoir un partenaire local ou une représentation sur place. « Nous sommes dans l'industrie lourde et nos clients, qui travaillent en continu, ne tolèrent pas les pannes et les interruptions. La Turquie ne faisant pas partie de l'Union Européenne, l'envoi des pièces de rechange peut prendre des jours. » Pour cette raison, l'ancrage local s'impose afin d'assurer un service après-vente sérieux.

La société PRG a justement choisi cette voie en se dotant depuis peu d'une succursale sur place. Selon Erkan Gocmen, le directeur de la filiale stambouliote, l'entreprise pourra suivre les chantiers existants et également démarcher des poids lourds de la région.

L'édition Ankiros 2018 a rencontré sans conteste un franc succès. Ainsi Marc Henry, le CEO d'une société familiale de dix personnes Fours H&C, affirme avoir ren-

contré ici un public très international : des sociétés danoises, marocaines et russes. Il se dit extrêmement satisfait de sa première expérience de salon en Turquie : « On pensait que les services de l'AWEX étaient destinés uniquement à des grandes structures ». Pour lui, il est important pour des PME de se savoir soutenues. La sidérurgie représente un secteur hautement stratégique pour l'économie du pays et les sociétés turques ne cessent d'investir dans de nouveaux projets.

Aujourd'hui, le secteur métallurgique turc est à la croisée des chemins. La concurrence féroce de la Chine, des fluctuations de la devise nationale, renforcées par l'augmentation des taxes d'importation sur l'acier et l'aluminium annoncée par le président américain pourraient intimider certains. Mais à côté des interrogations, force est de constater que l'industrie turque a à cœur d'augmenter la valeur ajoutée de ses produits tout en améliorant l'efficacité de ses chaînes de production. Pour toute société wallonne porteuse de solutions innovantes, n'est-ce pas un moment idéal pour découvrir le marché turc ?

En 2019, l'AWEX reviendra en Turquie pour de nombreuses autres actions :
mars - mission Automobile,
20-22 juin - salon Beauty Eurasia,
novembre - mission multisectorielle
Turquie - Géorgie.

PAYS DU GOLFE CAP 2020

Pays du Golfe l'après-pétrole est déjà en route	p.20
Pays arabes : les 5 propositions de Vincent Reina	p.22
Pétrole et croissance dans le Golfe l'équation difficile	p.24
Moody's donne les perspectives du secteur bancaire des Pays du Golfe	p.25
Assystem renforce son ancrage en Arabie Saoudite	p.26
Bartec, spécialiste de la liaison d'armatures s'implante au Moyen-Orient	p.27
Exposition Universelle de Dubaï 2020 : ancrer le pays dans la modernité	p.28
Brèves	p.29

Pays du Golfe

l'après-pétrole est déjà en route

La tendance de fond de lutte contre le réchauffement climatique engendre des incertitudes pour les économies pétrolières particulièrement dans les pays du Golfe qui restent très dépendants du pétrole. Exception notoire dans cet environnement, les Emirats Arabes Unis, qui ont réalisé des efforts considérables avec succès pour devenir la plaque tournante de la zone.

Les Émirats arabes unis (EAU) ont la deuxième économie la plus importante et la plus diversifiée au sein du Conseil de coopération du Golfe (CCG). Grâce aux efforts déployés par les autorités pour diversifier les exportations au cours des 3 dernières décennies, la part du secteur pétrolier dans le PIB est tombée à 30 % en 2016, contre 43% en 2001.

Le pays est devenu un hub régional véritable plaque tournante du commerce et de la logistique. Cet encouragement pour les nouvelles industries a aidé la fédération à accroître son avantage comparatif dans des secteurs tels que les métaux, les minéraux et les plastiques, tout en maintenant sa compétitivité dans le secteur pétrolier.

L'emplacement stratégique du pays lui permet de jouer un rôle central dans la réexportation de marchandises de différents pays du monde vers les pays arabes, comme en Asie. Aujourd'hui les réexportations représentent près de 60 % des exportations totales.

Membre de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) depuis 1962, les EAU afin d'accroître ses liens commerciaux, ont développé et ont signé divers accords économiques et d'investissement avec de nombreux pays. A ce titre les Émirats arabes unis privilégient depuis des années l'amélioration des relations commerciales avec la Chine qui est tout d'abord le 1er client de produit pétrolier, mais qui surtout est devenu un gros investisseur dans les EAU.

Le projet OBOR (One Belt One Road) du Président Chinois qui vise à relier l'Asie, l'Afrique et l'Europe va impacter directement les EAU en tant que Hub entre l'Asie et

Superficie : 82.880 km²

Capitale : Abou Dabi (capitale fédérale)

Emirats : Abou Dabi, Dubaï, Charjah, Oumm al Qaiwaïn, Ajman, Ras el Khaïmah, Fujairah.

Villes principales : Dubaï (2.75 millions), Charjah (1.24 million), Abou Dabi (1.3 million)

Monnaie : Dirham émirien (1 AED = 0,23 euros en octobre 2018)

Population : 10,1 millions d'habitants en 2017 (dont 12% de nationaux)

Taux d'alphabétisation : 93%

Religions : musulmans 76% (sunnites : 85% ; chiïtes : 15% ; islam : religion officielle), chrétiens (9%) autres 15%

PIB (2017) : 377 milliards de dollars

PIB par habitant (2018) : 37.226 dollars par habitant

Taux de croissance (2017) : 0.5%

Communauté française : près de 30.000

EN QUELQUES CHIFFRES

l'Europe. Ceci va de façon certaine stimuler le commerce et les investissements.

Les Émirats arabes unis ont mis en œuvre 63 traités bilatéraux d'investissement pour la protection et la promotion des investissements bilatéraux et 100 accords visant à éviter la double imposition.

Malgré ces progrès significatifs, les EAU n'en sont qu'à la moitié de leur processus de diversification commerciale : les secteurs industriels qui émergent restent pour le moment liés à la transformation des produits de base et la diversification vers d'autres industries est encore très faible à l'exception de quelques chaînes d'assemblage.

Selon l'analyse de la Coface elles ne permettent pas aux entreprises des Émirats arabes unis de mettre en œuvre un processus de production complet. L'intégration des EAU dans la chaîne de valeur mondiale n'est donc pas encore en vue.

La part du secteur pétrolier dans le PIB a chuté à 30 % à partir de 2016, contre 43 % en 2001. Au cours de la même période, la part du secteur de la construction dans le

PIB est passée de 6,5 à 9%, celle des transports de 4 % à 6,6 %, et les services financiers de 3,9 % à 6,4 %.

La part des recettes pétrolières dans les recettes budgétaires totales est tombée à 53 % en 2017, contre 67 % en 2000. Les exportations de pétrole et de produits pétroliers ont diminué à 16 % des exportations totales de marchandises en 2016, contre 76 % en 2000.

L'aviation civile est un des fers de lance de Dubaï qui pousse fortement la compagnie Emirates à se développer. Le secteur représente 12% du PIB et devrait atteindre 32% d'ici 2020, elle devrait alors contribuer pour 53 milliards de dollars et 750.000 emplois à l'économie de la fédération. Elle est aussi essentielle au bon déroulement de l'exposition universelle de 2020.

La notion de Hub logistique est bien sûr applicable au centre portuaire et logistique : 61% des cargaisons adressées aux pays du CCG arrivent par les ports maritimes des EAU.

Le développement de la zone portuaire est directement lié à la facilitation réglementaire et du cadre légal qui a été mise en place. Les EAU comptent plus de 35 zones franches spécialisées dans différents secteurs et en 2016, elles représentaient 127 milliards de dollars, soit près de 57% du commerce total avec les autres pays. La 1ère zone qui a été mise en place : Jebel Ali en est aujourd'hui à sa 5^{ème} phase de développement et a été largement complétée par des zones spécialisées. Le régime commercial du pays est ouvert et ses tarifs commerciaux restent faibles : les tarifs effectivement appliqués sont de 4,03 % en 2015, contre 4,76 % en 2011. En comparaison, ils s'établissent à 5,08 % en Arabie saoudite, la plus grande économie de la région.

La volonté de renforcement des liens avec la Chine est manifeste .

Les Émirats arabes unis et la Chine ont mis en place plusieurs mécanismes afin d'encourager les coopérations. Les deux pays ont signé 13 accords et mémorandums d'accords notamment de la construction, de la création de centres culturels, de la coopération dans les domaines de l'énergie, de la finance et de l'agriculture, et des liens commerciaux électroniques. De telles initiatives devraient permettre aux Émirats arabes unis d'attirer davantage d'investissements de la Chine, qui n'est pas classée parmi les 10 premiers investisseurs directs étrangers de la fédération.

L'Assureur Crédit Coface pense que cette politique est à double tranchant et qu'elle peut exposer les EAU à un possible ralentissement de l'économie chinoise écartelée entre ses capacités de production, la bulle du crédit et l'augmentation forte

© Google Maps



des droits de douane américains. D'autant que de nombreux pays situés sur la route de la soie connaissent des tensions politiques.

Enfin et surtout, les tensions commerciales entre la Chine et les États-Unis pourraient également affecter indirectement les Émirats arabes unis. Des restrictions supplémentaires sur les flux commerciaux mondiaux auraient un impact négatif sur le commerce des EAUX (13% du PIB) et les secteurs logistiques (près de 8% du PIB).

Le contexte pour les EAU reste porteur, l'exposition universelle de Dubaï qui a

déjà dopé le secteur de la construction va engendrer un accroissement important des échanges, car les millions de personnes attendus vont pouvoir consommer localement. Les EAU se sont d'ailleurs constitué une petite réserve « post exposition » en reportant de projets immobiliers pour que l'exposition universelle ne soit pas trop impactée par les travaux. Il est difficile de dire quel va être l'impact moyen terme de l'exposition universelle, mais elle devrait quoi qu'il en soit marquer le début d'une nouvelle aire : celle de l'économie post pétrole et du développement des industries technologiques.

Marc Hoffmeister
notamment d'après l'étude Coface octobre 2018

	2016		2017
Japan	25.2	India	10.5
South Korea	10.3	Japan	9.4
Iran	7.1	Iran	9.1
India	6.0	China	5.5
Thailand	5.7	Switzerland	4.5
Singapore	3.3	South Korea	4.2
Pakistan	2.7	Singapore	4.0
China	2.2	Saudi Arabia	3.8
Saudi Arabia	1.5	Pakistan	3.4
Switzerland	0.4	Thailand	3.4

Les principaux partenaires export des EAU source Coface)

Pays arabes

les 5 propositions de Vincent Reina, le Président de la Chambre de Commerce Franco Arabe

Le 6 décembre dernier s'est tenu le 3^{ème} forum France Pays Arabe organisé par la Chambre de Commerce Franco Arabe. Cet organisme rassemble les entreprises et les institutions françaises les 22 pays de la ligue arabe. Son Président **Vincent Reina** en a profité pour lancer ce qu'il a appelé « l'appel de Paris » qui contient 5 axes de travail pour une meilleure collaboration avec les entreprises du monde arabe.



Vincent Reina
Président de la Chambre
de commerce Franco-Arabe

Organisé avec le soutien de l'Union des Chambres Arabes en présence de son nouveau Président Mohamed Abdo Saeed dont c'était la première apparition à Paris, et avec le témoignage de nombreuses entreprises, c'est une vision très dynamique qui a été décrite de la zone et de ses potentialités.

Le premier élément positif est la stratégie claire qui a été annoncée par de nombreux pays arabes comme le Qatar, l'Arabie Saoudite ou les Emirats Arabes Unis. Les plans de développement 2025 ou 2030 donnent pour chacun de ces pays une

vraie vision des efforts qu'ils vont mener pour des investissements qu'ils vont réaliser. En premier lieu les efforts autour de l'environnement et autour de l'agriculture. « La résolution du stress hydrique et la gestion de l'eau est un souci majeur des dirigeants des pays arabes » explique Patrick Couzinet le CEO de Veolia Water Africa, leader mondial sur la zone.

« Il faut que nous dépassions les technologies anciennes de très gros ensemble de production ou d'assainissement des eaux qui coutent très cher et qui sont très énergivores pour passer sur des technologies 4.0, plus agiles, plus locales, plus rentables et qui permettent de s'adapter à plus de configurations. C'est toute la valeur de l'offre technologique française sur la zone, qui est appréciée pour avoir une longueur d'avance. »

Constat repris par Jean Luc Chapoton Directeur international de RATP Dev, « La plupart des villes dans les pays arabes croissent de façon exponentielle on aura plus de 40 villes de plus de 10 millions d'habitants dans les 15 ans. En Egypte c'est un rythme de 2 millions d'habitants supplémentaires chaque année auquel on assiste. Les solutions de mobilités sont devenues aussi une préoccupation essentielle. Une étude montre que dans ces grandes villes l'engorgement de la circulation coute 6% du PIB par an. »

De son côté le Docteur Khaled Hanafy,

Secrétaire Général de l'union des Chambres Arabes plaide pour plus de travail en commun. « Notre situation géographique et les relations que nous avons avec les pays voisins ou asiatiques font que les visions de développement françaises et arabes sont extrêmement complémentaires. Nous sommes parfaitement placés sur la route de la soie, nous avons de nombreuses relations avec les pays asiatiques voisins et nous avons une union commerciale efficace entre pays arabes. C'est donc des partenariats et des constructions communes que l'on attend aujourd'hui. La 2^{ème} chose qui nous fait défaut est notre capacité industrielle, la aussi nous avons un fort appétit pour des partenariats qui nous permettrons de création d'unités communes de production locale. »

CONSÉQUENCE DE CETTE VISION STRATÉGIQUE

« de nombreux projets sont en cours ou sont annoncés. » explique Vincent Reina, Président de la Chambre de Commerce Franco Arabe.

« Nous sommes relativement peu présents économiquement dans les pays arabes et ce malgré une longue histoire commune » explique Vincent Reina, « cette zone demeure très souvent pour la France au second plan et nous nous faisons souvent doubler par d'autres partenaires commerciaux tels les Chinois, les Russes ou les Allemands, alors que nous



de gauche a droite

Patrick Cousinet
CEO de Veolia Water

Khaled Hanafi
Secrétaire Général, Union
des Chambres Arabes

Adnan Kassar
Président d'honneur, Union
des Chambres Arabes,
résident Fransabank

Vincent Reina
Président, Chambre
de Commerce Franco Arabe

Mohamed Abdo Saeed
Président, Union des Chambres
Arabes

Saleh Al Tayar
Secrétaire Général, Chambre
de Commerce Franco Arabe

avons 1300 ans d'histoire commune avec des hauts et des bas, mais notre passé nous permet de construire notre avenir »

Vincent Reina souhaite faire entrer les entreprises françaises et particulièrement les PME-PMI dans une phase active en mettant l'accent sur les secteurs porteurs. Par exemple « Les besoins sont très différents d'un pays à l'autre. L'Algérie, avec l'organisation des Jeux Méditerranéens en 2022 va avoir des besoins en infrastructures notamment pour le dessalement et l'épuration de l'eau. En Tunisie, c'est le réseau de transports, en Irak ou en Syrie, plusieurs milliards de dollars seront consacrés à la reconstruction du pays. »

Enfin l'exposition universelle de Dubaï en 2020 sera un moment fort avec des millions de visiteurs attendus sur le thème de la mobilité et de la transition énergétique. Les secteurs prioritaires : développement durable et ville intelligente, agroalimentaire, agriculture et pêche, les infrastructures notamment dans les pays en reconstruction, le financement et les stratégies des différents véhicules d'investissement.

Afin d'améliorer la coopération Vincent Reina fait 5 propositions qu'il nomme « La Déclaration de Paris ». « Elles sont destinées à être un point de départ, elles seront complétées, enrichies, pour en faire une véritable stratégie partagée. »

Première proposition : il s'agit de créer un outil de concertation et de fédération des institutions travaillant sur la relation France-pays arabes. Une concer-

tation, une programmation partagée, une communication croisée pourront créer des synergies Cette structure pourrait ainsi rassembler les diverses institutions françaises et arabes, fédérer des initiatives spécifiques, des projets, des calendriers.

Seconde proposition, très concrète : utiliser l'Exposition universelle de Dubaï pour organiser un Forum et des rencontres France-Pays arabes, des rencontres B-to-B des hommes d'affaires, avec un focus sur les PME.

Vincent Reina souhaite placer la Chambre au centre du jeu d'une telle initiative et souhaite aussi mettre en valeur les salons professionnels français ou les initiatives et délégations régionales sur la zone Mena.

Troisième proposition : renforcer l'approche sectorielle, l'approche industrielle, en créant des missions bilatérales de partenariat industriel ou des missions bilatérales thématiques. Un peu sur ce qui a été fait pour l'Algérie il y a quelque temps.

Quatrième proposition : concerne le volet financier : il est vital d'assurer une diffusion large des outils et possibilités de financements, nationaux, bi et multilatéraux, sur les pays arabes. « C'est là le nerf de la guerre et il est nécessaire de faire en sorte que les voies et moyens pour les entreprises d'y accéder soient le plus connus possibles. »

Cinquième proposition : Analyser et mieux connaître les conditions de pro-

tection de l'investissement entre la France et les pays arabes. « Les questions de propriété intellectuelle, commerciale, sont complexes, et on a besoin d'analyser et d'assurer une vulgarisation la plus large possible, de ces sujets. »

Vincent Reina compte remettre ces propositions au Ministre de l'Europe et des Affaires étrangères Jean Yves Le Drian, et va également en assurer une large diffusion dans les pays Arabes.

Créée à l'initiative du Général de Gaulle, la Chambre de Commerce Franco Arabe semble prendre un second souffle sur une zone dont les investissements captent l'attention des entreprises françaises qui peuvent y apporter clairement de la valeur ajoutée

Marc Hoffmeister

Pétrole et croissance dans le Golfe

l'équation difficile

Le bon niveau des prix du pétrole cette année a permis de gagner des points de croissance dans des pays ayant été fragilisés par la contraction de leurs économies en 2017. Mais la baisse récente des cours met en valeur la fragilité de cette reprise.

La croissance économique a fait son retour en Arabie Saoudite, à Bahreïn, aux Emirats arabes unis, Koweït, Oman et au Qatar. Tous devraient voir leur croissance atteindre 2,4 % cette année et 3% l'an prochain, selon les experts du Fonds Monétaire International. C'est une bonne nouvelle pour la stabilité de la zone après la contraction de l'an dernier puisque les pays du Golfe avaient vu leur PIB se contracter de 0,4%.

Ce n'est pas une première, car ces pays sont habitués aux cycles soit pétroliers soit de bulles notamment dans le bâtiment.

Les prix du pétrole restent très volatils et le FMI exhorte ces pays à se diversifier pour se mettre à l'abri des variations du cours du brut, qui met à nouveau en danger la croissance quand il passe sous la barre des 70 \$ le baril. Depuis juin, on avait assisté à une fourchette de cours entre 65 et 85 \$ le baril. Mais ce dernier n'a cessé de s'effondrer depuis mi-octobre pour attirer à 50\$ le baril à fin novembre, ce qui est le cours le plus bas depuis 1 an. Va-t-on retrouver les cours de 2015/2016 qui ont mis à mal les réserves des pays du Golfe ? Ce n'est pas impossible, même si sur le long terme les spécialistes ne sont pas inquiets pour les économies de la zone.

L'année 2019 va être marquée par plusieurs facteurs : la forte production américaine de pétrole de schiste qui devrait arriver plus facilement sur le marché, avec la construction d'oléoducs de transport du Texas vers les ports et les moyens de transports internationaux. L'activisme de l'Iran qui veut se sortir de son embargo américain et qui a passé, par exemple, des accords avec la Corée du Sud. Enfin, tout dépendra de la réalité de l'accord russe et saoudien pour fermer le robinet de la production et donc faire monter les cours. Selon les experts internationaux, la production américaine devrait représenter un baril sur 5 et 1 m³ de gaz sur 4 d'ici à 2025.

Ce n'est qu'à compter de cette date que les Américains devront à nouveau fortement investir pour trouver et exploiter nouveaux gisements ou trouver de nouvelles technologies. D'ici là, et à moins que la politique ne s'en mêle, les Américains devraient continuer à faire la pluie et le beau temps sur les marchés.

L'Afrique de son côté, et notamment le Sénégal qui va devenir producteur en 2019, compte bien sortir des points de croissance grâce au baril, avec des coûts d'exploitation relativement bas, moins élevés que le pétrole américain, mais toutefois plus élevé que le pétrole saoudien.



L'appel du FMI aux pays exportateurs de brut à diversifier leurs économies et à créer des recettes fiscales, qui sont aujourd'hui inexistantes dans les pays du Golfe, a recueilli quelques suffrages notamment dans l'entourage de MBS qui, avec ses grands projets, a bien compris que le salut de son pays passera par la diversification.

Le Qatar avec la coupe du Monde et les Emirats Arabes Unis avec l'exposition Universelle devrait bénéficier d'une embellie mécanique apportée par les nombreux visiteurs qui vont se rendre sur leur sol. D'ici là, on surveillera le prix du baril qui risque de faire le yoyo au cours de l'année 2019. Toutefois à long terme la demande de pétrole, devrait continuer à augmenter, appuyé par la croissance des pays en développement malgré les appels des signataires du traité de Paris, qui vont essayer d'utiliser l'énergie la plus facile et la moins chère possible pour leurs besoins. À ce jour, dans le domaine le pétrole reste le plus compétitif.

Marc Hoffmeister



Cours du pétrole en 2017

Moody's donne les perspectives du secteur bancaire des Pays du Golfe

Les perspectives des systèmes bancaires du Conseil de coopération du Golfe (CCG) restent stables, reflétant l'amélioration de leurs conditions d'exploitation, l'affaiblissement mais toujours de bonnes performances en matière de prêts et la solidité des fonds propres, a déclaré Moody's Investors Service dans un rapport mercredi.

Une étude réalisée par Moody's sur les perspectives 2019 des banques des Pays du GCC décrit les attentes de l'agence de notation quant à l'évolution de la solvabilité des banques au cours des 12 à 18 prochains mois dans les pays du Golfe.

Les plans de relance comme l'Expo 2020 aux Emirats-Arabis-Unis le Plan de transformation national saoudien et la FIFA 2022 du Qatar, soutiendront les performances financières stables des banques de la région, selon les estimations de Moody's.

Le retour à une production pétrolière en hausse après les réductions de production en 2017-2018 entraînera une crois-

sance moyenne du PIB réel d'environ 3,3 % l'an prochain, contre 1 % en 2017, atténuant ainsi les pressions budgétaires et maintenant les plans de dépenses publiques sur la bonne voie.

Les banques d'Arabie saoudite, du Koweït, des Émirats arabes unis et du Qatar resteront résilientes, tandis que les pressions budgétaires pèseront sur les banques d'Oman et de Bahreïn, où les prix du pétrole resteront inférieurs au point mort budgétaire.

La croissance du crédit se redressera à mesure que les dépenses publiques soutiendront l'activité économique et stimuleront la croissance du secteur privé. La croissance des prêts en 2019 variera de 4

% en Arabie saoudite à 6 %-7 % au Koweït, à Oman et à Bahreïn. Les prêts aux secteurs de la construction et de l'immobilier augmenteront. Sources Moody's, Saudi Gazette.

Marc Hoffmeister

Bank	Country	Assets
<i>Qatar National Bank</i>	Qatar	133.6
<i>National Commercial Bank</i>	Saudi Arabia	116.0
<i>National Bank of Abu Dhabi</i>	UAE	102.4
<i>Emirates NBD</i>	UAE	98.8
<i>Al Rajhi Bank</i>	Saudi Arabia	82.1
<i>National Bank of Kuwait</i>	Kuwait	74.3
<i>Kuwait Finance House</i>	Kuwait	58.6
<i>Samba Financial Group</i>	Saudi Arabia	58.0
<i>First Gulf Bank</i>	UAE	57.8
<i>Abu Dhabi Commercial Bank</i>	UAE	55.5
<i>Banque Saudi Fransi</i>	Saudi Arabia	50.3
<i>Saudi British Bank</i>	Saudi Arabia	50.0
<i>Arab National Bank</i>	Saudi Arabia	43.9
<i>Dubai Islamic Bank</i>	UAE	33.7
<i>Ahli United Bank</i>	Bahrain	33.4
<i>Commercial Bank of Qatar</i>	Qatar	31.8
<i>Abu Dhabi Islamic Bank</i>	UAE	30.5
<i>Burgan Bank</i>	Kuwait	26.4

Sources: IBS GCC Banks Financial Report, gulfbusiness.com

CHAMBRE DE COMMERCE FRANCO ARABE
الغرفة التجارية العربية الفرنسية



La Chambre de Commerce Franco Arabe est un acteur clé des relations économiques et commerciales franco-arabes en connectant entreprises et institutions françaises aux réseaux des Chambres de Commerce nationales des 22 pays membres de la Ligue des Etats Arabes, au Maghreb, dans le Mashrek et les Pays du Golfe.

La CCFA intervient dans les formalités à l'exportation vers les pays arabes, dans la formation, l'information et le développement des entreprises.

WWW.CCFRANCO-ARABE.ORG

Assystem renforce son ancrage en Arabie Saoudite

La société française Assystem spécialisée dans le management, le design et l'assistance des installations nucléaires, a choisi dans les années 2014 de s'installer au Moyen Orient. Elle a repris une entreprise d'ingénierie en Arabie Saoudite, Radicon, pour mieux s'implanter sur le marché local, en plein essor.

Assystem est l'une des sociétés leaders au niveau mondial dans l'énergie et la mise en service d'installations nucléaires pour la mise en œuvre de grands projets complexes d'ingénierie. Créée en 1966 par des ingénieurs du CEA pour le lancement d'installations nucléaires et de prototypes, Assystem emploie aujourd'hui 5 000 salariés dans le monde et réalise 500 millions d'euros de chiffre d'affaire. La société d'ingénierie, dont le siège social est à Paris, s'est progressivement internationalisée et a choisi d'asseoir son développement au Moyen Orient dans les années 2014. « Notre axe de développement englobe l'Égypte, l'Arabie Saoudite, le Qatar et la Turquie. Nous développons trois sortes d'actions : des projets de management, d'assistance et de maîtrise d'ouvrage, la conception et le design dans les études d'installations nucléaires, et l'amélioration de la performance industrielle dans le secteur nucléaire, la défense, le transport et les sciences de la vie. 60% de notre activité concerne le nucléaire » explique **Stéphane Aubarbier** vice-président d'Assystem.

En 2015, dans le cadre de sa stratégie de développement au Moyen Orient, Assystem acquiert une société d'ingénierie de 450 personnes, Radicon, basée à Ryad et Al Khobar. Radicon a une solide expérience dans la gestion de projets de l'ingénierie sur le marché local. Cette filiale se développe sur différents marchés du golf arabe à savoir les infrastructures, l'énergie et le transport.

Toute la politique d'expansion d'Assystem repose sur le secteur nucléaire. « Notre volonté, avec cette nouvelle filiale, est d'accompagner les grandes filières internationales françaises, russes et coréennes. Nous voulons accompagner les

pays, les nouveaux entrants dans le nucléaire, et leur apprendre à développer leur production nucléaire. On considère le Royaume de l'Arabie saoudite comme un marché local avec un fort potentiel. Assystem se positionne sur les projets de création de nouvelles zones industrielles de Dubaï dans le désert. Il faut amener l'eau, l'électricité, le transport. » La récente filiale Radicon a commencé à développer deux activités sur le sol saoudien : le nucléaire (1/3 de son activité) et le développement des infrastructures (aéroport, routes, ports) soit 2/3 de son activité. Elle a réalisé 30 millions de CA en 2018.

Le Royaume saoudien a mis en place un plan de développement dans les secteurs du tourisme et de l'industrie qui s'étale jusqu'aux années 2030 - 2050. Après avoir connu un ralentissement de l'économie et des investissements dès les années 2016 - 2017, les nouveaux princes ont établi une nouvelle feuille de route de développement pour préparer la période post pétrolière. Les premiers chantiers de ce programme de grande ampleur ont démarré en 2018. Ce plan s'articule autour du secteur de l'énergie à base de gaz et de pétrole (30%), du solaire (30%) et du nucléaire (30%). Il prévoit en particulier la construction de villes nouvelles, de villes touristiques autour de la mer rouge destinées aux forces de police saoudienne pour assurer la sécurité des villes touristiques comme Médine et la Mecque qui drainent un important flux de personnes et de pèlerins. Le royaume saoudien veut parallèlement moderniser ses infrastructures. Face à une forte concurrence internationale, Assystem met en avant son savoir faire historique dans le nucléaire, le management et le design...»



Stéphane Aubarbier
vice président d'Assystem

Nous sommes écoutés par l'état saoudien, car nous sommes dans le top 5 mondial des entreprises spécialisées dans l'ingénierie et le nucléaire. On peut réussir dans le royaume saoudien à condition de s'installer dans le pays et de proposer des services leaders. Il faut être premium. Il faut se positionner comme un leader dans sa spécialité. Dans cet état, il y a peu de compétences locales. Les dirigeants saoudiens cherchent avant tout des entreprises leaders au niveau mondial dans leur domaine d'activité » conclut Stéphane Aubarbier vice président.

Pierre-Louis Berger

Bartec, spécialiste de la liaison d'armatures s'implante au Moyen-Orient

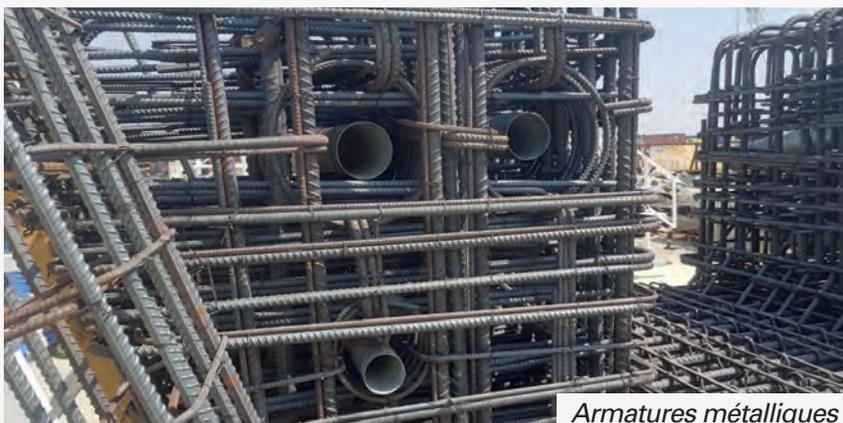
Le leader historique de la liaison d'armatures métalliques pour les grands ouvrages du BTP a presque triplé son CA en 5 ans. Il s'est implanté aux Emirats Arabes Unis pour augmenter fortement sa part de marché sur une des zones mondiale les plus active dans le domaine du BTP.

Vous avez sûrement, sans le savoir, bénéficié des produits Bartec, car ceux-ci sont présents dans beaucoup de grands ouvrages par exemple le viaduc de Millaud, un ouvrage de 2,4 Km avec une armature acier faite d'armatures liées entre elles par des produits Bartec qui donne la résistance à des ouvrages exceptionnels comme le viaduc et permettent d'avoir des aciers qui réagissent comme s'ils étaient continus.

Bartec s'est créé autour d'un brevet révolutionnaire en 1988 la société a d'abord travaillé avec des licenciés qui ont fait la promotion du procédé sur toute la planète au point que Bartec est devenu un générique dans le domaine du BTP. En 2012 que Philippe Huet rachète l'entreprise Bartec pour la redynamiser, elle ne réalise plus que 2,5M€ de CA. Philippe et sa soeur investissent dans la recherche et déposent un nouveau brevet en 2013 en capitalisant sur l'expérience acquise dans la société.

ON A DIVERSIFIÉ LES MARCHÉS

L'objectif pour **Philippe Huet** diversifier les marchés de l'entreprise pour atteindre une taille critique permettent d'optimiser les coûts. «On est à la fois parti derrière de grands clients avec des entreprises comme Bouygues qui nous a emmenés au Pérou en même temps que nous avons fait une démarche volontaire très active pour se développer sur les pays du Golfe.» C'est ainsi que les premiers marchés ont été obtenus au Qatar, Koweït, l'Arabie Saoudite et ce dès 2014. «On avait quelques contacts au Moyen-Orient et je savais qu'il y avait du volume. Plus on produit et plus les prix de revient diminuent ce qui nous rend encore plus compétitifs.» «Chacun des stades du Qatar pour la coupe du monde de football, c'est



Armatures métalliques

100 000 coupleurs Linxion que nous produisons qui ont été installés par notre distributeur. Nous avons équipé avec lui une grande partie des stades»

Philippe Huet embraye en participant à Export Direct, l'accélérateur mis au point par le Medef et Classe Export. Objectif : s'implanter au Moyen-Orient. «La présence locale est importante, sur la zone, après analyse de la stratégie à mener. On a pu réaliser cela en un temps record. C'est ce qui nous a permis de traiter notre 1^{er} distributeur Dubaïote au mois de juillet qui a considéré que nous investissions durablement et qu'il pouvait compter sur nous.» Un recrutement a été réalisé dans la foulée pour structurer un appui commercial et technique pour le distributeur et aider à dénicher de nouveaux contrats.

Sur la conjoncture actuelle, Philippe Huet reste prudent. «Il y a beaucoup de projets qui sont décalés à Dubaï, le gouvernement voudrait éviter qu'il y ait trop de bâtiments en construction pendant l'exposition universelle début 2020 ce qui amène un décalage des chantiers.»

Sur les bruits qui circulent concernant les difficultés de financement de Dubaï, Philippe Huet reste philosophe «Ce n'est pas le 1^{er} cycle et on vit plutôt dans les EAU sur des projets à court terme, on n'a pas plus de visibilité que 2020 ce qui est très

court pour un pays et dans le bâtiment, mais c'est comme ça...»

«Il y a malgré tout une stratégie claire sur le développement du tourisme et les flux aéroportuaires et maritimes, leur vision de l'après-pétrole est une stratégie est depuis longtemps établie.»

«Dubai est la plaque tournante, le gros du volume est concentré sur les Emirats.»

«Dans notre business on voit très peu de français sur place et on travaille principalement avec des groupes locaux. Au Koweït par contre, on est avec Freyssinet sur un pont en construction.

Pour Bartec l'Arabie Saoudite reste un gros potentiel à développer. «On cherche à compléter notre distributeur que nous avons installé en 2014, visiblement il y a un regain d'activité sur l'Arabie Saoudite, mais il faut que l'on trouve le bon interlocuteur pour profiter de cette croissance.»

Bartec va réaliser en 2018 environ 9M€ de CA, 50% c'est l'Europe, 25% le Moyen-Orient et le reste en Amérique du Sud et la croissance ne semble pas près de s'arrêter. «Nous espérons encore tripler notre CA dans 5 ans.» Pour accompagner sa croissance Philippe Huet envisage d'ouvrir son capital et espère que la BPI va aussi jouer le jeu.

Marc Hoffmeister

L'Exposition Universelle de Dubaï 2020 veut ancrer le pays dans la modernité

Ce sera l'évènement de la décennie à Dubaï, assurent les dirigeants en charge de l'Exposition Universelle. Près de 30 millions de visiteurs sont attendus ainsi que 180 pays participants. Ce sera une première dans la zone avec un public spécifique en provenance d'Asie, de la sous région mais aussi d'Afrique, qui devrait refléter les ambitions de hub de l'Emirat.



Erik Linquier
Président de Cofrex

Pour donner des éléments de contexte, l'exposition universelle arrive dans un timing très favorable puisqu'elle coïncide avec le 50^{ème} anniversaire des Emirats ! Eh oui, la création des Emirats Arabes Unis est très récente puisque l'empire anglais l'a cédé en 1971.

L'exposition va avoir lieu dans une zone au sud de Dubaï sur la route entre Dubaï et Abou Dhabi ce qui est là aussi est un symbole, au milieu de deux cultures dans les émirats. Cette zone sera sans doute amenée à devenir le grand pôle logistique. Une nouvelle ville va naître post-exposition avec pour ambition de devenir une ville modèle pour les pays émergents.

Le choix du lieu comme du thème n'est donc en aucun cas un hasard : la ville durable, l'énergie renouvelable et le transport propre sont importants, car à travers cela on devine la vision de positionnement voulu dans le futur pour les dirigeants des émirats.

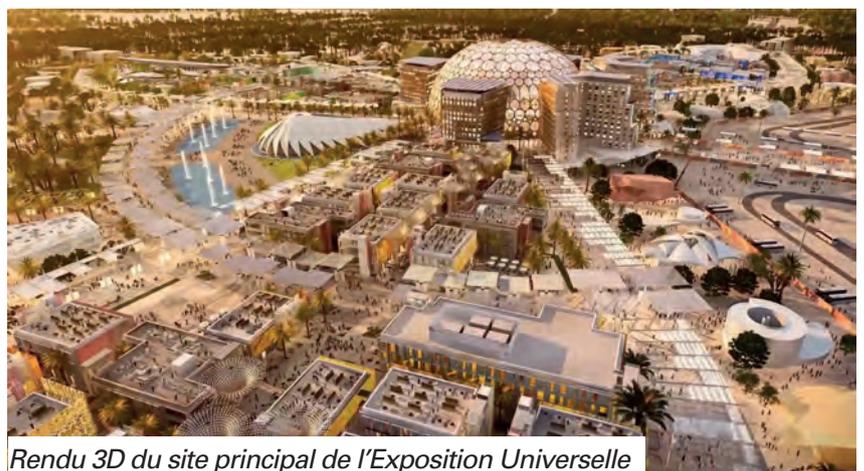
A la différence des précédentes Expositions Universelles : Milan ou Shanghai qui ont accueilli majoritairement des visiteurs locaux ou de proximité, Dubaï voudrait affirmer son rôle de Hub car il ne peut pas compter sur ses 11 millions de ressortissants pour remplir les allées de l'exposition. Les prévisions sont de 1/3 de visiteurs asiatiques, 1/3 des pays de la zone dont les saoudiens et 1/3 de visiteurs africains, maghrébins et occidentaux. Le positionnement est donc international.

« La thématique globale de l'exposition est : comment le numérique transforme la ville et la ville durable » explique **Erik Linquier** le président de Cofrex, la société dorénavant en charge par le gouvernement français de piloter les grands évènements internationaux. « Le pavillon français va coller dans ce sens avec un angle spécifique autour de la mobilité. Notre objectif est bien de traiter l'ensemble des sujets liés au développement urbain et d'apporter la vision française de gestion de la ville c'est-à-dire notre capacité à embarquer des systèmes complexes et à avoir une vision transversale sur les différents sujets de la ville connectée. »

Cofrex a été créé à l'été 2017 pour devenir la structure de référence du gouvernement français pour les expositions universelles et internationales. L'idée est de mieux se structurer, pour ce type d'exposition, ou l'on est en concurrence avec le monde entier avec par exemple les suisses ou les Italiens, ces derniers états très bien organisés et donc beaucoup plus performants que nous, techniquement et financièrement. L'objectif est d'avoir une structure légère d'une dizaine de salariés qui devienne en mode projet beaucoup plus importante, en fonction de la nécessité.

Le pilotage est, assuré par l'Etat, et par exposition d'un comité stratégique qui est le reflet des financeurs.

Le pavillon français fera 4 700 m² et accueillera une partie extérieure pour la partie mobilité et un pavillon fermé qui accueillera des thématiques beaucoup plus larges.



Rendu 3D du site principal de l'Exposition Universelle



« Deux idées sont importantes dans notre mission sur l'exposition universelle de Dubaï : la première est de mettre en valeur la vision française sur la ville spécifique et différente par rapport à nos concurrents internationaux, notamment pour les pays émergents. Le constat qui est fait aujourd'hui sur des villes nouvelles trois basées sur la technologie est un constat d'échec comme en Corée ou en Malaisie. En revanche une ville qui fonctionne doit être rendue attractive en fonction des usages de chacun. L'expertise française est peut-être de savoir adapter l'offre en partenariat public privé en fonction des usages de chacun. On part donc dans notre analyse des usages et non de la technologie.

La 2ème idée est d'utiliser le pavillon comme un outil de développement des entreprises françaises. Je me place donc plutôt dans une position d'être le réceptacle des demandes des entreprises qui auraient besoin de se faire valoir sur une grande zone Moyen-Orient, Asie, Afrique. Le fil rouge qui sera utilisé pour faire passer ces idées sera la lumière utilisée dans tous les ateliers. La construction du pavillon débutera en septembre 2019 pour être achevée et aménagée en octobre 2020. »

La prévision pour le pavillon français est d'accueillir 6 à 7 millions de visiteurs, soit 20% des visiteurs de l'Exposition Universelle. « L'exposition est un évé-

FRANCE EXPO 2020 DUBAI

nement grand public, » reprend Erik Linquier, le Directeur Général de Cofrex, « le pavillon comportera une partie ouverte scénarisée d'une dizaine de minutes pour le plus grand nombre et une partie destinée aux entreprises avec un auditorium, des salles d'expositions et de réception. L'idée est de faire vivre, pendant 6 mois, le pavillon avec des animations réalisées par des incubateurs comme The Camp ou Vivatech, qui vont donner du sens à notre action. »

L'Exposition Universelle se déroulera d'octobre 2020 à octobre 2021, en plein pendant la période de salon, très dense à Dubaï. « Nous ferons coïncider les animations du pavillon avec les grands salons internationaux qui se déroulent pour avoir des expositions qui parlent aux professionnels qui seront présents à l'instant T sur le site de l'Exposition. »

Le financement du pavillon est articulé autour de grands partenaires dans une logique de mécénat avec une dizaine d'entreprises qui seront des partenaires

durables tout au long de l'Exposition, avec des tickets de 200 000 à 1 million avec des entreprises comme Engie, Suez, Renault, Alcatel, Bureau Veritas, CMA-CGM, Orange...

« En complément nous monterons début 2019 des offres plus classiques beaucoup moins onéreuses, pour donner accès au pavillon de façon plus ponctuelle à des entreprises qui pourront l'utiliser pour un événement par exemple. » Reprend Erik Linquier.

« Nous allons nous appuyer sur l'ensemble des relais économiques français pour faire connaître notre action, CCI, Clusters, fédération... car nous sommes un outil à leur service, notre vocation est donc de fédérer et de réaliser les demandes des acteurs. Nous avons aussi beaucoup de contacts avec la communauté française sur place qui est d'une densité optionnelle puisqu'on parle de 450 entreprises françaises et de 30 000 Français »

L'architecte du pavillon sera choisi mi-décembre parmi les nombreux projets d'architectes ayant répondu, ce qui donnera la visibilité sur l'aménagement et la façon de pouvoir utiliser le pavillon. Ce sera donc le point de départ de l'action de construction du contenu et de son déploiement commercial.

Marc Hoffmeister

Qatar en attendant la coupe du monde et la fin du blocus ...

L'organisation de la Coupe du Monde de Football qui aura lieu dans le Royaume en 2022 et la hausse des cours du pétrole favorisent le dynamisme du Qatar malgré les relations tendues avec l'Arabie Saoudite, les Emirats Arabes Unis, Bahreïn et l'Égypte. Début juin 2018, ces derniers menés par l'Arabie-Saoudite ont en effet reproché au Qatar d'entretenir des relations trop proches avec l'Iran.



La Coupe du Monde de Football alimente actuellement les investissements dans les infrastructures de transport ferroviaires (Métro de Doha) ou routières, les stades de sport concédés au qatari HBK Contracting et les constructions immobilières et touristiques haut de gamme. Les constructions se multiplient mais le groupe britannique CARILLION accuse le gouvernement d'avoir contribué à sa perte, en omettant de régler une facture de 200 millions de £.

Le Royaume, qui souffre cependant du refroidissement de ses relations avec l'Arabie-Saoudite et les Emirats Arabes Unis et du blocus aérien imposé, a dû se tourner

vers d'autres pays fournisseurs pour répondre à la demande locale des consommateurs. Heureusement, ce Royaume de seulement 2,5 millions d'habitants a su s'adapter en recourant à de nombreux fournisseurs étrangers qui souvent livrent directement à partir de l'Europe ou d'Amérique Latine par exemple, sans passer par les intermédiaires des pays voisins.

Le Royaume s'adapte donc en recourant aux importations directes et en investissant également pour favoriser son auto subsistance et en augmentant sa production annuelle de gaz à 110 millions de tonnes. Le Qatar est positionné en troisième place pour les réserves de gaz et est le premier exportateur mondial de gaz liquéfié. Le Royaume a également la chance de disposer de liquidités financières importantes, gérées par le fonds public Qatar Investment Authority.

Le Ministère de l'Environnement du Qatar est même fier de développer une stratégie ambitieuse, en annonçant un bilan carbone neutre dans le cadre de l'Organisation Mondiale du Football.

Pour alimenter ce développement, le Qatar a instauré au début de l'année 2018 une TVA de 5% (comme ses pays voisins par ailleurs) et envisage d'assouplir sa politique sociale, surtout à destination des salariés étrangers, pour ne pas subir une révolte sociale telle qu'elle pourrait voir le jour en Arabie Saoudite. Ce projet est cependant maintes fois retardé. Le nombre de travailleurs immigrés est en effet supérieur à 2 millions dans ce Royaume de 2,5 millions d'habitants, la plupart en provenance de pays asiatiques comme le Sri Lanka.

Les salariés sont soumis historiquement au système du « kafala », un système de parrainage très strict qui se traduit par l'obligation faite au salarié de demander l'autorisation à son employeur de changer d'employeur ou de quitter le pays.

Les autorités du Qatar ont également approuvé l'imposition des revenus des non Qataris sur les revenus issus de leurs investissements.

Régis Denizart

Le Qatar quitte l'OPEP et se concentre sur le gaz

Le Qatar quittera au 1^{er} janvier l'Organisation des Pays Exportateurs de Pétrole a annoncé Saad Al Kaabi, le Ministre de l'Énergie de l'Émirat.

L'objectif pour l'Émirat a-t-il ajouté est de renforcer sa vision à l'international et de concentrer ses moyens sur l'industrie gazière. C'est une surprise, car le Qatar faisait partie de l'OPEP depuis 1961, c'est aussi un épisode de plus dans l'affrontement avec l'Arabie Saoudite, même si le ministre a affirmé le contraire.

C'est surtout que la voix du Qatar, très petit pays producteur de pétrole, ne pouvait pas se faire entendre au sein de l'organi-

sation, alors que le Qatar est le 1^{er} exportateur mondial de gaz liquéfié. L'objectif pour l'Émirat est d'atteindre une production annuelle supérieure à 110 millions de tonnes de GNL contre les 70 millions produits en 2017 qui représentait déjà une cause de 30% par rapport à 2016.

Les décisions stratégiques se multiplient au Qatar ces derniers temps, dans la droite ligne du plan quinquennal de

développement et de la diversification de son économie. Une politique en réaction au blocus imposé, mais pas uniquement. Le Secrétariat Général pour le Développement lançait le Plan « Qatar National Vision 2030 » qui se destinait à construire un « pont entre le présent et le futur » et dans lequel il envisageait son développement économique et celui d'une justice sociale pour tous, en harmonie avec la nature.

MH

Pauline Laigneau, Gemmyo

CREER REINVENTER INNOVER OSER

L'ÉVÉNEMENT N°1
DES CRÉATEURS, START UP
& DIRIGEANTS

Salon des
Entrepreneurs

PALAIS
DES
CONGRÈS

6-7 fév. 2019

PARIS



Un événement

Groupe
Les Echos
Le Parisien

#SDE2019

Informations & inscriptions sur salondesentrepreneurs.com

0 820 012 112 Service 0,12 €/min + prix appel

Pour une francophonie tournée vers l'Afrique et les jeunes

Louise Mushikiwabo est la nouvelle Secrétaire Générale de l'Organisation Internationale de la Francophonie (OIF) depuis le XVIIe Sommet de la Francophonie, qui s'est tenu les 11 et 12 octobre à Erevan en Arménie.



Louise Mushikiwabo
Nouvelle Secrétaire Générale
de l'Organisation Internationale
de la Francophonie

C'est une petite surprise de voir la ministre des Affaires Étrangères du Rwanda élue à ce poste, alors que son pays est devenu anglophone à la faveur du changement de régime, après le drame du génocide de 1994. Elle succède à Michaëlle Jean qui brigait un second mandat, mais qui manquera d'un trop grand nombre de soutiens, dont celui de la France, favorable cette fois-ci à la candidature rwandaise. La candidate perdante aura des mots durs sur « les petits arrangements entre États », relayant les soupçons que la France ait négocié son soutien contre un

apaisement des tensions avec le Rwanda. « Une organisation qui ruse avec les valeurs et les principes est déjà une organisation moribonde », conclura-t-elle amère, en s'inquiétant d'un désenchantement de la démocratie.

Élue pour 4 ans à la tête d'une organisation qui compte désormais 88 pays, les premiers mots de Louise Mushikiwabo ont été pour remercier le soutien de l'Union Africaine, promis à un lien très solide avec l'OIF. Elle a également préparé les esprits à un changement d'approche : « Je ne suis pas là pour réinventer la boussole, je suis là pour la réorienter. »

300 MILLIONS DE FRANCOPHONES

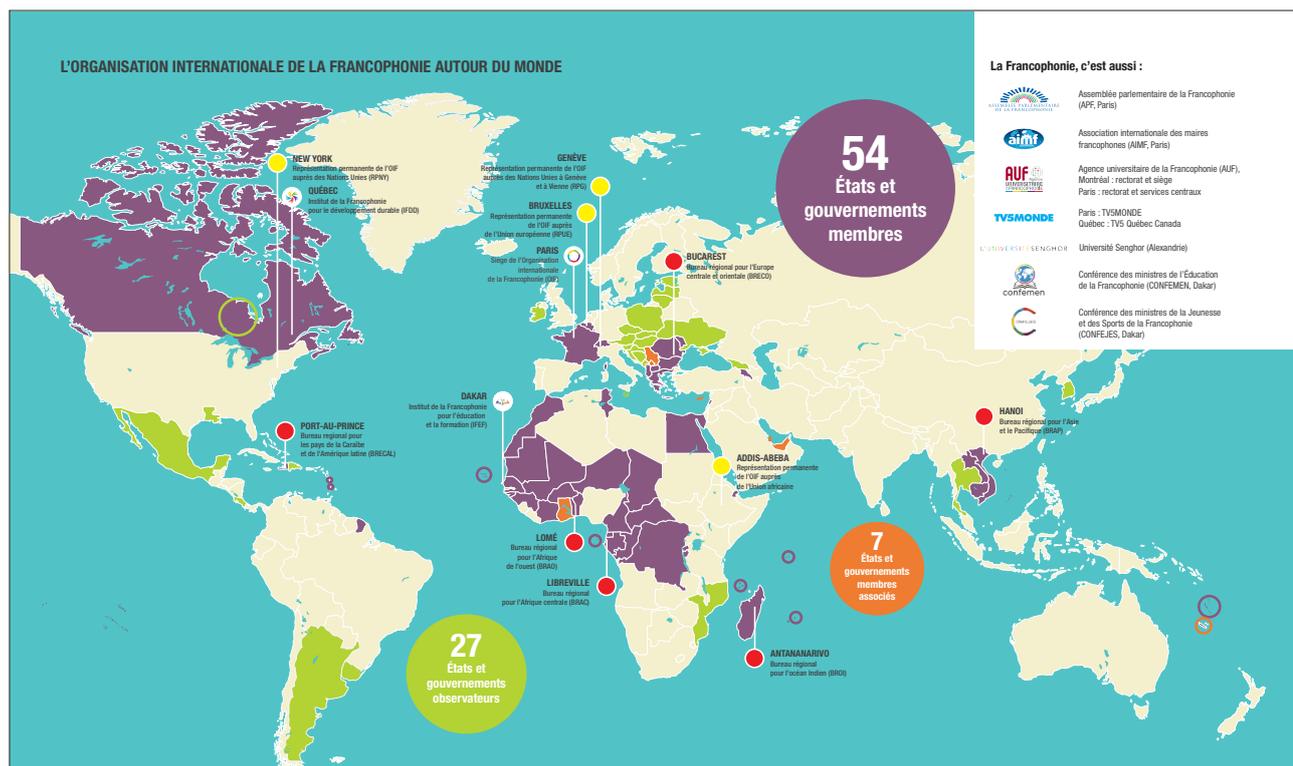
De fait, la francophonie peine depuis longtemps à trouver son positionnement : organisation culturelle, mini ONU francophone ou sphère d'influence des anciennes colonies françaises, difficile de définir cette organisation internationale qui fêtera ses 50 ans lors de son prochain sommet de 2020 à Tunis. C'est que la « famille francophone » brille par sa diversité. Riche de 300 millions de locuteurs, présente sur les 5 continents, majoritairement en Afrique, ils seront probablement 700 millions à avoir le français en partage à horizon 2050. La francophonie est donc de fait « une force positive de la mondialisation », et une sphère d'influence toute naturelle. Pour preuve, les candidatures en tant que membres observateurs des Émirats Arabes Unis et de l'Arabie Saoudite (qui la retirera à la veille de l'explosion de l'affaire Khashoggi), pays pourtant non francophones. Le premier défi de la nouvelle Secrétaire Générale sera donc de redonner sens à un espace francophone dans lequel l'usage du français a considérablement diminué depuis ces

20 dernières années. Le Rwanda en est d'ailleurs la parfaite illustration. Et on peut douter du maintien des efforts considérables que la France a toujours manifesté autour des Universités Francophones, des bibliothèques ou des lycées français à l'étranger. Il y a donc fort à parier que le français sera une langue parmi d'autres dans l'espace francophone.

FAVORISER LE FRANÇAIS DANS LES ÉCHANGES COMMERCIAUX

Une situation plutôt assumée par la nouvelle Secrétaire Générale qui explique volontiers que l'Afrique, premier continent francophone, est aussi le continent de la plus grande diversité de langues. Et le tort de la francophonie a probablement été de se focaliser sur des valeurs, de culture, d'enseignement en omettant trop souvent de miser sur l'usage du français comme vecteur de liens commerciaux. Dans un pragmatisme tout anglo-saxon, elle propose de développer le sentiment d'appartenance de la jeunesse africaine aux valeurs de la francophonie, autour des technologies, de l'innovation et de l'aide à l'emploi, quelle que soit la formation.

Prenant donc acte de l'attrait de la francophonie pour des pays non francophone, elle réfléchit aux critères nouveaux permettant aux candidats d'entrer dans l'Organisation. Interrogée sur le critère de démocratie et des Droits de l'Homme, qui restent le point faible d'un grand nombre de pays membres, dont le sien, elle préfère miser sur l'expérience de reconstruction de son pays, la place donnée aux femmes et les liens que l'Afrique doit tisser avec l'Europe sur des sujets tels que la migration, traités selon elle de façon trop politique.



L'Arménie mise sur la francophonie

Si l'Arménie est une terre séculaire, elle est en revanche une toute jeune république, qui a repris son indépendance après l'effondrement du bloc soviétique en 1991. En 2018, elle a connu de nombreux soubresauts institutionnels et politiques, au cours d'une «révolution de velours», menée par l'actuel Premier Ministre Nikol Pachinian, soutenu par le peuple dans un programme de lutte anti-corruption. Nul doute que l'accueil du Sommet de la

Francophonie aura donné une visibilité supplémentaire à son gouvernement qui entend développer la confiance des investisseurs. Sans accès à la mer, entourée de la Turquie, l'Iran, l'Azerbaïdjan et de la Géorgie, les principaux secteurs sont le tourisme, l'agro-alimentaire et les nouvelles technologies.

« Le tourisme connaît une croissance exponentielle, du fait des tarifs attractifs et de la beauté des sites », explique Bernard HATEMIAN, Président de la Chambre de Commerce et d'Industrie Franco-Arménienne. Erevan est notée comme l'une des villes les plus sûres du monde. Les touristes viennent de Russie ou d'Iran pour profiter d'infrastructures très convenables et même de stations de ski déjà réputées à l'époque soviétique. Une nouvelle clientèle arabe est également séduite, comme en témoigne Aznive Aslikian, responsable tourisme du projet Kasa. Ce projet révèle au passage les liens que ce pays de 3 millions d'habitants a su conserver avec sa diaspora. Plusieurs dizaines de milliers de syriens d'origine arménienne ont été accueillis depuis le début de la guerre syrienne. L'organisation, soutenue par le Haut Commissariat aux Réfugiés des Nations Unies, propose des programmes d'insertion, et notamment des formules

de tourisme responsable qui permet à des syriens parlant arabe d'accompagner des circuits.

L'Arménie peut également compter sur des universités publiques et des campus privés qui forment des étudiants à la pointe. Le Forum Économique Francophone, accompagne désormais chaque sommet depuis Dakar en 2014, et vise à donner une stratégie aux projets de coopération économique entre ses membres. Il s'est tenu à Erevan sur le campus privé TUMO, géré par une fondation. Il a mis en valeur plusieurs secteurs d'innovation, tels que l'Internet des objets dans l'industrie ou la Blockchain. Bernard Hatemian ne manque pas de rappeler le potentiel du marché arménien pour les PME-PMI, les artisans commerçants et même les auto-entrepreneurs, en soulignant que sa CCI, présente au village francophone, aux côtés de l'agence Française de Développement et de Business France, a pu nouer de nombreux liens.

Philippe Cortes



Nikol Pachinian
actuel Premier Ministre
d'Arménie

Les voies de l'international
vous semblent impénétrables ?

STRATÉGIE

financement

LOGISTIQUE

informations

PROSPECTION

mobilité

UN APPUI GLOBAL
À L'INTERNATIONAL

CLASSE
EXPORT

LE FACILITATEUR DU COMMERCE INTERNATIONAL

Classe Export, spécialiste de l'accompagnement
d'entreprises à l'international depuis 25 ans, vous propose
5 services dédiés aux exportateurs :

- . Financement de votre développement à l'international
- . Assistance import/export personnalisée
- . Publications techniques et marchés
- . Rencontres d'affaires ciblées
- . Coaching et Formation

NOUS OUVRONS LA VOIE DE VOTRE DÉVELOPPEMENT À L'INTERNATIONAL

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

Alphabiotoxine

Des venins pour la recherche de nouveaux traitements

Leader mondial dans son domaine très particulier, la production et la distribution de venins, la société Alphabiotoxine, installée à Frasnes-lez-Anvaing dans le Hainaut, fournit sa production à de nombreux laboratoires pharmaceutiques et aide ainsi la mise au point de nouveaux traitements curatifs. Le laboratoire a fourni du matériel issu de plus de 150 espèces au programme de recherche européen Venomics.

Serpents, scorpions, araignées... n'ont plus de secrets pour cette entreprise très singulière. « Je suis passionné par ces animaux depuis ma plus tendre enfance, commence Rudy Fourmy, fondateur d'Alphabiotoxine. Quand j'habitais encore chez mes parents, j'avais une collection de vipères. Puis la réglementation en Belgique a interdit la détention de serpents venimeux. Ma collection a alors été dispatchée en France, en Allemagne et aux Pays-Bas. »

Après des études en biotechnologie, à 25 ans, il part travailler dans un centre de production de venins dans le sud de la France. De retour en Belgique, il continue à se former auprès du Muséum national d'Histoire naturelle de Paris qui dispense des cours sur le sujet. Après 20 ans consacrés à une autre vie professionnelle, un laboratoire privé lui demande de lui fournir un échantillon de venin. La machine vient de se remettre en marche.

GRAND CATALOGUE DE VENINS

En 2009, il crée son propre laboratoire de production dans une ferme du petit village de Montroeuil-au-Bois, afin de pouvoir répondre à des demandes ponctuelles. « Cela me permettait de récupérer mes animaux de manière officielle. » Il fait alors la demande d'un permis environnemental pour la détention de quelques animaux venimeux pour une production de venins. « Mon objectif était alors de constituer une petite collection de quelques vipères et de quelques autres animaux venimeux afin de mettre au point des



processus de production. Mon choix était motivé par le fait d'occuper une case vide dans la niche, car historiquement, les venins étaient et sont toujours produits pour fabriquer les sérums antivenimeux. Mais depuis la fin du 20^e siècle, des études sont aussi menées pour fabriquer de nouveaux médicaments à base de venin. Les techniques d'analyse ont aussi évolué et là où il fallait 5 grammes de liquide en 1980 pour mener des expériences, il en faut moins d'un milligramme à l'heure actuelle. Ce qui nous permet de nous intéresser aujourd'hui à des espèces beaucoup plus petites. »

Des laboratoires produisent des venins de serpents partout dans le monde pour la production de sérums antivenimeux. « Mon objectif n'était pas de les concurrencer car nos produits sont davantage destinés à la recherche. Les venins sont des mélanges complexes de protéines dotées

chacune d'une activité biologique spécifique. Les venins 'rares' ou plus difficiles à produire n'étaient pas disponibles sur le marché pour les chercheurs. L'idée était de produire des venins originaux pour la recherche, pas uniquement de serpents, mais aussi de scorpions, d'araignées, d'autres animaux venimeux comme les poissons, les anémones, les méduses et les insectes. Je pouvais alors développer un grand catalogue très diversifié sans avoir besoin d'une grande structure. »

PAS DE CONCURRENCE

Les laboratoires de recherche manifestent rapidement leur intérêt. A leur demande, Rudy Fourmy met au point des processus de production de venins adaptés à chaque type d'animaux. Et de fil en aiguille, il développe des productions de plus en plus originales. L'avantage

de la société est de ne pas avoir trop de concurrence. « Les producteurs de venins, autres que ceux de serpents, sont souvent spécialisés. Ce qui place, de facto, Alphabiotoxine au premier rang mondial.

« Nous sommes le premier laboratoire au monde à proposer tous les venins de tous les groupes zoologiques confondus. En outre, nous ne sommes pas tenus de produire de grosses quantités. Nous pouvons travailler sur des quantités très faibles. Car il est difficile d'associer une grande diversité à une grande quantité et sur des espèces difficiles à exploiter. Notre force réside aussi dans notre souplesse et notre capacité à nous adapter au marché car nous ne sommes pas focalisés sur un type de produit exclusif. »

UN CATALOGUE DE 300 VENINS D'ESPÈCES DIFFÉRENTES

Jusqu'à présent, Alphabiotoxine a produit un peu plus de 300 venins d'espèces différentes. « Selon le venin, on isole actuellement entre 50 et 500 substances différentes. » Dotée d'un tel catalogue, la société exporte dans plusieurs pays d'Europe et ailleurs dans le monde, les Etats-Unis, le Japon, mais aussi l'Australie, pourtant bien achalandée en espèces venimeuses. »

L'extraction se pratique selon des procédés respectueux du bien-être animal. « L'anesthésie et l'usage de stimulants électriques sont parfois nécessaires, mais n'affectent pas l'état de santé de l'animal, ni la qualité du venin. Le venin est ensuite congelé à très basse température pour être lyophilisé. C'est en général sous cette forme qu'il est distribué aux laboratoires. Depuis quelques années, un système qualité a été mis en place. Il permet ainsi de tracer toutes les étapes des processus dans les moindres détails. Ce qui ajoute encore plus à la qualification du produit. »

PROJET EUROPÉEN

Du venin de crotale, de scorpion, de mygale... pour traiter le diabète, la douleur, l'obésité ? Ces animaux ont été élevés avec soin dans le cadre d'un projet de recherche, Venomics, mené par un consortium de différents laboratoires eu-

ropéens, dont l'Université de Liège, dans l'objectif de découvrir de nouveaux traitements. « L'idée était d'étudier le venin de 200 espèces animales les plus diversifiées possibles, des serpents bien sûr, des scorpions, des araignées, des scolopendres, des hyménoptères, des batraciens, des organismes marins. Nous avons fourni le matériel de base à Venomics. L'étude consistait à fractionner le venin, isoler un maximum de fractions de ces venins et d'étudier la génétique qui permet de les produire. La finalité était évidemment de détourner l'effet délétère à des fins thérapeutiques, pour en faire des médicaments. »

Mais il faudra attendre encore un peu avant de voir ces produits dans nos pharmacies, car finalement, produire du venin est l'étape la plus facile et la plus rapide. « De la caractérisation des molécules jusqu'aux essais cliniques, les recherches prennent énormément de temps. Cela peut aller jusqu'à plus de 15 ans parfois. Mais des études sont déjà en bonne voie. Pour donner deux exemples, le venin de scorpion permet de signer des tumeurs cancéreuses et celui d'un escargot marin de soulager des douleurs chroniques. » Avec les venins de 200 espèces animales étudiés, le projet européen a permis de mettre sur pied une banque de 25 000 molécules, dont 4 000 ont été identifiées fin 2016, à la clôture du projet. « L'étape suivante consiste en la recherche de nouveaux traitements pour lutter contre l'obésité, certaines maladies orphelines, les dégénérescences nerveuses, la douleur et le diabète. »

Pourquoi des venins pour combattre des maladies ? Ces cocktails de plusieurs centaines de molécules, que l'on retrouve chez près de 180 000 espèces, ont été sélectionnés au cours de l'évolution pour s'attaquer aux cellules bien précises d'une proie ou comme mode de défense. Ce qui représente plus de 40 millions de formules disponibles et exploitables avec les techniques de recherche actuelles avec les venins que ces espèces produisent. Parmi elles, 2 000 seulement ont été étudiées jusqu'ici. L'intérêt que peuvent susciter ces nouvelles molécules est croissant car les perspectives qu'elles offrent sur le plan thérapeutique en font un sujet de recherche nanti d'un énorme potentiel. L'intérêt économique est donc de taille. Raison pour laquelle l'Union européenne

finance nombre de projets de recherche à ce sujet. Un mode d'action et une spécificité qui, transposés au domaine pharmaceutique, permettraient d'imaginer de nouveaux médicaments plus ciblés. De ces sécrétions seront issues les bases de l'élaboration de multiples traitements médicaux à venir. De récentes découvertes permettront de voir arriver prochainement sur le marché des antidouleurs de nouvelle génération, sans les effets secondaires qu'entraînent les produits actuels. Un programme parmi tant d'autres (cancer, diabète, hémostasie, transmission nerveuse...) dans lesquels Alphabiotoxine intervient en tant que fournisseur ou partenaire.

NOUVELLE STRATÉGIE

Aujourd'hui, avec plus de 30 ans d'expérience dans l'étude des animaux venimeux dont 10 consacrés à l'amélioration et au développement de la production de venins à l'échelle industrielle, Alphabiotoxine a quelque peu changé sa stratégie. « Nous nous activons à la mise au point de processus d'extraction et de transformation des venins », souligne le Dr Aude Violette. Docteur en chimie et experte en chimie des venins, elle a rejoint le laboratoire frasnais pour en reprendre la direction scientifique et technique il y a 2 ans. « Les venins que nous proposons sont toujours produits dans nos laboratoires en fonction des besoins. Certes, le produit brut a un coût, mais le travail de raffinement nous permet d'augmenter notre marge bénéficiaire. Comme nous sommes à la source du marché, nous allons de plus en plus nous diriger vers la commercialisation de produits que nous raffinons nous-mêmes. Nous vendons davantage de consultance, de conseils scientifiques en matière de suivi de venins. Nous intervenons aussi en assistance technique pour isoler et fournir ces fractions de venin. » Le fondateur Rudy Fourmy s'occupe davantage de la représentation du laboratoire lors des meetings et colloques spécialisés. Pour compléter l'équipe, des experts et des intervenants extérieurs viennent travailler de manière ponctuelle en fonction des besoins de cette entreprise hors des sentiers battus.

Jacqueline Remits

HAROPA

SMART PORT

Innovant



créatif

LES PORTS DU HAVRE / ROUEN / PARIS

En transformant nos ports en hubs connectés et durables, nous apportons des solutions innovantes au service d'une supply chain vertueuse et dématérialisée. Notre ambition : fluidifier, sécuriser et faciliter le passage de la marchandise pour nos clients.

- 1^{er} Port du range nord-européen touché à l'import et dernier à l'export
- 700 ports connectés dans le monde
- Dessertes multimodales pour un hinterland européen
- Nouveaux parcs logistiques et disponibilités foncières
- 57 terminaux maritimes et fluviaux 24h/7j
- Trafis Lab, 1^{er} laboratoire public - privé de recherche appliquée à la facilitation des échanges présidé par la Douane et réunissant SOGET, l'Université du Havre et HAROPA.

HAROPA

Ports de Paris Seine Normandie

#HAROPA



www.haropaports.com

La Norvège, un modèle économique

Une longue langue de plus de 1 800 kilomètres qui descend de l'extrême nord, à la frontière russe, et s'en vient presque lécher le sommet du crane du Danemark : telle est la Norvège, pays de montagnes, de fjords et de 50 000 îles, peuplé de 5 400 000 habitants. C'est la quatrième puissance économique européenne par habitant, derrière le Luxembourg, l'Irlande et la Suisse.

UNE POULE AUX OEUFS D'OR SOUS LA MER

Depuis les années septante, l'économie norvégienne repose en grande partie sur le pétrole et le gaz extraits des eaux sombres et souvent agitées de la Mer du Nord. Le plus occidental des pays scandinaves est le troisième exportateur mondial de gaz et le quatorzième pour le pétrole, au point que les exportations d'hydrocarbures représentent 20 % des revenus de l'État.

La richesse engendrée par le gaz et le pétrole ne se limite pas à leur extraction et leur exportation, notamment vers le terminal gazier de Zeebrugge qui absorbe 13 % du gaz norvégien. Toute une activité industrielle s'est développée en amont et en aval : infrastructures, équipements, construction de plate-formes et de pipelines. La Norvège peut en outre s'enorgueillir d'être leader mondial dans les technologies sous-marines.

UNE INDUSTRIE MULTI SECTORIELLE

Mais les réserves en Mer du Nord ne sont pas inépuisables et la chute du prix du pétrole en 2014 ainsi que la stagnation de la demande dans l'économie globale ont fait chuter les recettes et donc les investissements. Depuis lors néanmoins, ceux-ci ont repris au début de 2018, en particulier dans la recherche de nouveaux gisements, principalement dans le Grand Nord, en Mer de Barents.

Heureusement, l'économie norvégienne a d'autres flèches à son arc ! La produc-

tion d'équipements industriels, les mines, la métallurgie et la sidérurgie, la construction, la pêche et l'agroalimentaire sont des secteurs en pleine expansion. Dans le volume total des exportations, les biens d'équipements représentent 33 %, la métallurgie, 23 % et la chimie, près de 20 %. On peut donc dire de la Norvège qu'elle est une puissance industrielle complète.

UNE SITUATION ÉCONOMIQUE SAIN

Depuis 1996, l'État a établi un fond souverain alimenté par les revenus du secteur pétrolier. Celui-ci est aujourd'hui le premier du monde (840 milliards €) et contribue largement à la bonne santé des finances publiques de la Norvège.

Avec une balance commerciale positive, une dette publique peu élevée, des finances saines et un taux de chômage sous les 4 %, l'économie norvégienne fait preuve d'une solidité enviable qui permet au gouvernement conservateur de mener une politique d'innovation et d'investissements et de préparer ainsi l'ère post-pétrolière.

DES OPPORTUNITÉS MULTIPLES

Plusieurs secteurs doivent retenir l'attention des candidats exportateurs.

- Sans surprise, le secteur de l'énergie avec des investissements en hausse, qu'il s'agisse de l'exploitation pétrolière ou des énergies renouvelables : hydroélectrique, éolien off shore, solaire et biocarburants.

- La Norvège regorge de métaux, surtout dans le Nord, où l'on trouve en abondance cuivre, aluminium, magnésium et silicium, élément indispensable à la fabrication des panneaux solaires. -

- Les mines, dont l'exploitation remonte au XVII^{ème} siècle, ont engendré le développement de la sidérurgie et de la métallurgie. La Norvège est un des premiers producteurs mondiaux d'aluminium et la métallurgie fabrique des produits semi-finis mais aussi des composants pour l'industrie automobile et la construction navale.

- Dans le secteur marin, outre la construction navale, la pêche et l'aquaculture sont aussi des domaines très dynamiques. La Norvège est le deuxième fournisseur mondial de poissons et de produits de la mer et exporte 95 % de sa production. Le secteur inclut aussi l'exploitation durable d'autres ressources marines telles que les algues et le plancton

Plusieurs « clusters santé » sont opérationnels dans la région d'Oslo

- Dans le domaine de l'innovation, comme les autres pays nordiques, la Norvège est à la pointe du développement numérique, notamment dans l'industrie, les transports, la construction, les soins de santé et la finance. Quant aux biotechnologies, elles sont un des secteurs prioritaires des autorités.

■ La Norvège se veut un modèle en matière d'exploitation durable, notamment dans la construction « verte », le développement des villes du futur et les transports intelligents. Pour 2019, Oslo a reçu le titre de « European Green Capital ».

■ Enfin, dans le secteur public, grâce à ses finances solides, le gouvernement prévoit 100 milliards € d'investissements dans la modernisation des transports d'ici 2024, la construction de bâtiments administratifs et d'enseignement - de nouveaux campus universitaires à Oslo, Stavanger et Tromsø -, de nouveaux hôpitaux et établissements de soins pour les personnes âgées, de plus en plus nombreuses au-delà de 80 ans, et 100 000 nouveaux logements d'ici 2035 en raison de la forte croissance de la population dans les grandes villes.

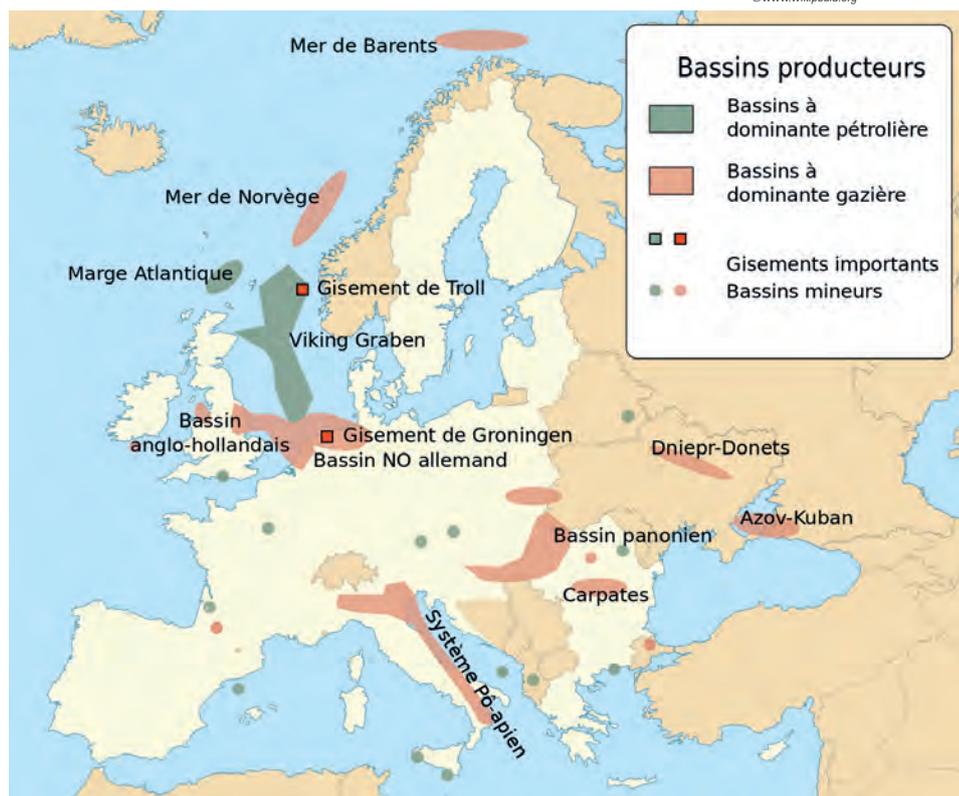
UN PAYS EUROPÉEN HORS DE L'EUROPE

La Norvège n'a pas adhéré à l'Union européenne mais elle fait partie de l'Espace Economique Européen, une zone de libre échange sans droits de douane pour les produits importés des pays de l'Union, sauf pour le secteur agroalimentaire, très protégé avec des tarifs douaniers prohibitifs, en particulier pour la viande et les produits laitiers. Même si la Norvège applique généralement la réglementation européenne, elle possède néanmoins ses propres normes qui peuvent être plus strictes.

Les Norvégiens ont une approche pragmatique des affaires. Dans de nombreux secteurs, il est conseillé de passer par un distributeur ou un grossiste qui bénéficie de la confiance des acteurs locaux.

La connaissance de l'anglais et un site web traduit sont indispensables car peu de Norvégiens pratiquent le français et se prévaloir de bonnes références dans les autres pays scandinaves peut être d'une aide précieuse. Il faut aussi être conscient que les Norvégiens sont très exigeants, notamment quant à la santé financière de leur partenaire et l'impact environnemental du produit présenté.

Dans ce pays à peine un peu plus peuplé que la Wallonie, tout le monde se connaît dans le monde des affaires, les réputations peuvent donc se ternir très rapide-



ment ! Un intermédiaire local digne de confiance peut par contre ouvrir bien des portes, à condition que le produit proposé bénéficie d'un bon rapport qualité/prix, soit novateur ou apporte au client un réel avantage technique.

Pour prospecter le marché, il faut aller sur place. Le recours au mailing sans véritable volonté de se rendre dans le pays a peu de chance de convaincre les Norvégiens. A ce propos, il est bon de rappeler que les sociétés wallonnes peuvent bénéficier d'aides financières pour leurs prospections en dehors de l'Union européenne.

« Les attachés de l'AWEX font la différence grâce à leur connaissance du marché. Je vis en Norvège depuis 1994, explique Dominique Blanquet, je connais donc bien le pays, la culture et la langue. Nous pou-

vons activement assister nos entreprises depuis la recherche de prospectus jusqu'à l'organisation concrète de missions de prospection. Les sociétés qui viennent ici repartent rarement les mains vides. »

Enfin, dernier conseil, il faut tenir compte des habitudes d'horaire dans ce pays nordique où l'obscurité tombe tôt en hiver et où le soleil se couche très tard en été : les rendez-vous se prennent avant 15h, et jamais le vendredi après-midi, et le lunch, d'une demi-heure maximum, se déroule en général entre 11h et 11h30.

Voilà, vous savez (presque) tout ! Vous êtes pouvez prendre le chemin du Grand Nord.

Alain Braibant

QUELQUES ENTREPRISES WALLONNES PRÉSENTES EN NORVÈGE

Les brasseries Brunehaut (Hainaut),	Issol (Dison)
Achouffe et Lupulus (Luxembourg)	Neobulles (Aubel)
Eurodiesel (Grâce-Hollogne)	See Telecom (Braine-l'Alleud)
Eurogentec (Liège)	Transurb Simulation (Namur)
Glutton (Andenne)	

Après la Suisse, une mission exploratoire dans la Région Grand Est de la France

Après une mission en Suisse et son retour en Wallonie, en collaboration avec WBI, l'AWEX vient d'organiser en novembre une mission exploratoire « Silver Economie » dans la Région Grand Est en France, plus particulièrement à Strasbourg.

Selon l'OMS (Organisation Mondiale de la Santé), la population mondiale âgée entre 65 et 80 ans va augmenter de près de 40 % d'ici 2030. En 2030, une personne sur cinq aura plus de 65 ans. D'ici 2050, le monde devrait compter 2 milliards de personnes âgées, soit presque un tiers de la population mondiale. Selon l'Union européenne, un Européen sur trois aura plus de 65 ans en 2060. A la fin du 19^e siècle, la Wallonie comptait une personne âgée (+ de 65 ans) pour 4 jeunes (20 ans ou moins).

Aujourd'hui, la situation a radicalement changé. Les maisons de retraite ne pourront accueillir toutes ces personnes. L'une des solutions pour faire face à ce papy-boom est de permettre aux personnes âgées de rester dans leur habitation le plus longtemps possible. Mais pour cause de maladie ou de handicap, ce n'est pas toujours possible. C'est pourquoi de nombreux secteurs sont appelés à s'adapter : logement, santé, services d'aide aux personnes, alimentation, tourisme et loisirs, mobilité...

La Région wallonne est un terrain fertile pour les projets Silver Economie qui nécessitent une collaboration étroite entre les opérateurs R&D, le milieu hospitalier et les entreprises innovantes. A l'horizon 2020, cela pourrait représenter un potentiel de près de 75 000 emplois.



PREMIÈRE MISSION EXPLORATOIRE EN SUISSE

Pour voir comment cela se passe en dehors de chez nous, du 2 au 5 octobre 2017, une délégation wallonne de 40 personnes s'est rendue en mission exploratoire sur la Silver Economie en Suisse, à Genève et à Lausanne, à l'initiative de l'AWEX. Le but était d'y décrocher des partenariats commerciaux, des échanges idées et de réflexions sur ce domaine porteur. Plusieurs secteurs étaient représentés : la domotique, la construction et l'architecture, ainsi que la santé et les technologies médicales innovantes. La Suisse a évidemment dressé le même constat que ses voisins européens et verrait sa population de 65 ans doubler d'ici 2060 par rapport à aujourd'hui, passant ainsi de 1,5 million de seniors à 2,98 millions.

De plus, cette population serait plus aisée que la catégorie des plus jeunes. Le Canton de Vaud fait office de leader avec un écosystème autour des sciences de la vie et du vieillissement de la population bien mis en place. Des acteurs incontournables sont déjà très actifs sur le marché

des seniors tels que Nestlé, les Hôpitaux Universitaires de Genève ou de grandes entreprises proches des institutions de santé. Le nouvel écosystème Silver Economie permet aux start-up et PME de se positionner par rapport aux big players.

MISSION RETOUR DES SUISSES EN WALLONIE

Les Suisses sont aussi venus voir ce qui se passait chez nous. Du 1er au 3 octobre 2018, l'AWEX et WBI ont organisé une mission retour avec la venue en Wallonie d'une délégation suisse pour des rencontres entre acteurs de la Silver Economie suisses et wallons. « La filière Silver Economie est davantage développée en Suisse et en France qu'en Wallonie, souligne Claire Lammens, expert marché pour la Suisse. Les Suisses ont visité la Fondation Lennox à Ottignies pour les aspects architecturaux et de la prise en charge intégrée et multidimensionnelle des patients, ensuite le Centre de santé de l'Amblève à Aywaille et un centre de téléassistance capable de fonctionner dans des zones blanches (sans réseau).

Le deuxième jour, des experts suisses et wallons se sont rencontrés à Namur pour une conférence sur la Silver Economie et ses opportunités, permettant un regard croisé Suisse Romande/Wallonie pour faire connaître ce qui se fait de mieux dans les deux pays. Le troisième jour, des entreprises et des start-up ont présenté des technologies et des concepts qui pouvaient être importants dans le cadre de la Silver Economie.»

MISSION EXPLORATOIRE À STRASBOURG

Un mois plus tard, les wallons ont pris la direction de la France. La mission exploratoire & Speed Business Meetings sur la Silver Economie s'est déroulée à Strasbourg les 7 et 8 novembre derniers. Choisir la France était logique. « La France étant le premier partenaire commercial de la Wallonie, il nous a paru opportun d'organiser une mission exploratoire », commentent Véronique Huppertz, Conseiller économique et commercial à Strasbourg et Violaine Barthelemy, expert marchés

France et Grand-Duché de Luxembourg à l'AWEX.

Deux secteurs sont visés par la mission : l'adaptabilité des lieux de vie (nouvelles formes de logements et nouveaux bâtiments médicalisés, résidences services, domotique, équipements...) et l'e-santé (téléassistance, télé médecine et télésurveillance). Cette mission a rassemblé 30 participants wallons : sociétés, pôles et clusters, fédérations et autres opérateurs wallons concernés par les thématiques de la Silver Economie.

« L'objectif était de s'informer sur les stratégies et les projets en matière de Silver Economie en France, et plus particulièrement dans la Région Grand Est, de présenter en retour les expériences et expertises wallonnes, d'organiser des rencontres précédées de pitchs de présentation des différents participants wallons et français. »

PROGRAMME ENRICHISSANT

Pointons dans le programme élaboré par Véronique Huppertz en poste à Strasbourg : les orateurs français Frédéric Serrière, conseiller en stratégie, vieillissement démographique, Silver Economie, sur le sujet « Savoir si mon projet a un vrai potentiel sur la Silver Economie » et de Benjamin Zimmer, directeur général de Silver Alliance, qui a présenté son réseau.

Mais aussi Jean-Michel Hervouet, Silver Economy Manager – Ambient Assisted Living chez Hager, Eric Ghel, directeur de Facilien, et Pierrick Landois, responsable Innovation et Technologies numériques du réseau APA. Les principaux orateurs wallons ont été Alain Legros, directeur général de la société Balder, et Jean-Michel Lheureux, directeur des Statistiques et Méthodes auprès de l'AVIQ (Agence Wallonne pour une Vie de Qualité). La visite d'un logement témoin d'une résidence senior a aussi fait l'objet de toutes les attentions.

Jacqueline Remits

France : vers une vraie filière industrielle et un écosystème de la Silver Economie

En 2013, le ministère français de l'Economie et des Finances et celui des Affaires sociales et de la Santé ont signé un contrat de filière pour la Silver Economie. L'objectif est de structurer ce secteur en une vraie filière industrielle et de créer un écosystème national et régional pour faire émerger un grand marché et favoriser l'essor de l'industrie.

Lors du lancement du contrat de filière pour la Silver Economie, les pouvoirs publics français ont distingué trois grands groupes de personnes auxquelles se destinent ces produits et services : les seniors dits « actifs », autonomes et indépendants, les seniors dits « fragiles », avec quelques limitations ou baisses de capacités, et les seniors dits « dépendants », qui ont besoin d'aide pour accomplir les actes de la vie courante. Des situations bien différentes qui ont amené les ministères français concernés à décrire la Silver Economie comme « un champ ouvert à 360 degrés, qui s'adresse à l'ensemble des seniors, des

plus jeunes aux plus anciens ».

Solutions d'hébergement alternatif à l'EHPAD (Etablissement d'Hébergement pour Personnes Âgées Dépendantes), à la résidence autonomie et au domicile, les RSS ont désormais toute leur place au sein du parcours de vie des personnes âgées, car elles répondent à leurs besoins, que ce soit en matière d'adaptation des logements, de lien social ou de sécurité.

Pour la Région Grand Est, c'est le territoire alsacien qui compte le plus de résidences services seniors.

Adaptabilité aux lieux de vie

On sait à quel point le logement, tant par sa localisation que par ses caractéristiques, détermine la qualité de vie au grand âge. Il conditionne à la fois la capacité des personnes à se mouvoir de façon autonome et le maintien des relations sociales. Si le logement n'est plus adapté, il peut devenir un facteur aggravant de fragilité pouvant entraîner l'exclusion et annoncer un type particulier de dépendance. Or, alors qu'une majorité de français exprime le souhait de vieillir chez eux, on ne compte plus aujourd'hui que seulement 6 % de



logements adaptés à l'avancée en âge sur l'ensemble du parc immobilier.

A la demande du secrétariat d'Etat au logement et à l'urbanisme, un rapport a été réalisé par l'Entreprise sociale pour l'habitat, en conclusion duquel 7 axes ont été définis : renforcer le rôle de l'habitat, professionnaliser, un gage d'efficacité, mobiliser les professionnels, développer les partenariats, favoriser l'intergénérationnel au sein de l'habitat, suggérer une évolution des financements de travaux, renforcer la coopération européenne, valoriser et promouvoir la filière.

L'Euro-métropole de Strasbourg est parmi les candidats sélectionnés pour le projet TIGA (Territoires d'Innovation - Grande Ambition) qui a pour objectif d'identifier des projets originaux et prometteurs pour l'évolution de l'écosystème territorial. Elle est nommée pour son dossier « Santé et mouvements, une ambition partagée ». Il s'agit d'un travail de collaboration entre de nombreux partenaires de la région tels que l'hôpital, l'Union régionale des médecins libéraux, Alsace e-Santé, l'Institut hospitalo-universitaire (IHU), l'Université de Strasbourg, Alsace Biovalley, l'Agence régionale de santé, la Ville de Strasbourg, le Conseil départemental du Bas-Rhin et la Région Grand Est, mais également des acteurs industriels, des PME et des start-up. Le projet vise à développer une plateforme numérique pour améliorer les moyens de prévention, faciliter le retour et le suivi à domicile et réduire le nombre de réadmissions en hôpital.

Mettre la personne au centre

Selon Jean-Michel Lheureux, il faut pouvoir anticiper, d'une manière ou d'une

autre, la problématique du vieillissement et mettre en place des scénarios qui vont permettre aux personnes (parce que c'est leur souhait) de pouvoir rester à domicile. « Ce n'est pas être enfermé chez soi, c'est avoir un logement adapté (prévention), un environnement social riche (35 % des personnes de plus de 65 ans vivent seules). Des études ont montré que l'isolement social est une cause de mortalité plus importante que l'obésité. Toutes les dimensions doivent être prises en compte : vie journalière, vie sociale, adaptation du logement, environnement physique, et aussi derrière, tous les outils technologiques qui permettent de mettre en place quelque chose qui réponde aux besoins des personnes. Pour moi, le premier acteur, c'est la personne elle-même. Il faut la mettre au centre.

Auparavant, les personnes en perte d'autonomie ne représentaient qu'une minorité de la population et les personnes handicapées 15 %. Avec le phénomène du vieillissement et les problématiques de santé mentale, cette population fragilisée, ou en perte d'autonomie, représente 30 à 40 % de la population. Cela impose que nous voyions notre société à la lumière de leurs problématiques et de leurs besoins. Par exemple, un trottoir biseauté permet aux personnes ayant un problème de mobilité de le franchir sans encombre. Et cela ne gêne personne. »

Mailler les expertises

Pour Jean-Michel Lheureux, les missions permettent de mailler des expertises des uns et des autres. « C'est important que le créateur de logiciels entende le point de vue des autres. La somme des expertises par le maillage est supérieure à la capaci-

té de chacun. Que tout le monde travaille ensemble, industriels, universités, professionnels, aidants proches et personnes âgées. Le réseautage est essentiel. »

Revisiter le vivre ensemble

Pour Alain Legros, une mission permet d'observer les solutions de nos voisins ces vingt dernières années. « Cela touche les produits, les techniques, mais surtout cela nous permet, à nous wallons de fabriquer ensemble, secteurs public et privé, notre vision de la Silver Economie avec une boîte à outils dans l'industriel et le sociétal. La première intelligence est dans le local et avec des métiers de proximité. Le vieillissement de nos populations en Europe est sans doute une chance, une opportunité pour revisiter la façon dont nous voulons vivre ensemble. Le premier mal de l'âge est la solitude. Le meilleur produit pour le senior est celui qui profite à tout le monde. »

Jacqueline Remits

Quelques chiffres

- En France, les plus de 60 ans seront 20 millions en 2030.
- Le marché de la Silver Economie devrait représenter plus de 130 milliards d'euros en France en 2020
- Le marché français des résidences services seniors (RSS) est en pleine croissance et son dynamisme n'est pas prêt de s'arrêter tant « la distorsion offre-demande est grande ». L'offre actuelle couvre moins de 2 % des seniors autonomes de plus de 75 ans.



WALLONIE : VERS UNE FILIÈRE DE LA SILVER ECONOMIE

En juillet 2016, le Parlement wallon avait exprimé le souhait que la Wallonie fédère les acteurs économiques du secteur et mette sur pied une filière wallonne de la Silver Economy. L'enjeu des prochaines années et décennies est d'encourager les innovations pour accompagner l'avancée en âge et faire reculer la perte d'autonomie. Il s'agit d'une vraie filière transversale qui touche l'habitat, la domotique, le numérique, les transports, la perte d'autonomie, la santé, les services à la personne, le tourisme...

La filière wallonne aura pour objectif de favoriser la coopération et les partenariats, de soutenir la création d'entreprises dans ce domaine et de les accompagner pour défendre au mieux leur savoir-faire et leur innovation sur le marché mondial. Cette proposition, adoptée à l'unanimité le 21 mars 2017, va permettre aux autorités wallonnes de commencer le travail sur cette thématique. L'AVIQ) sera également impliquée dans la construction de cette nouvelle filière.

Plusieurs portes d'entrée sont possibles vers cette filière wallonne. Dans le domaine de la santé et des biotechnologies, les compétences et l'expertise se sont positionnées tout d'abord autour de Liège et de Charleroi, grâce à l'émergence de parcs scientifiques et R&D. En ce qui concerne les provinces de Luxembourg et de Namur, divers projets axés sur le vieillissement voient le jour actuellement.

Jacqueline Remits

Ils ont participé à la mission

▼ Care-YS : un parc dédié à la Silver Economy

Parmi les initiatives wallonnes, le BEP (Bureau économique de la Province de Namur) et la Ville de Namur ont décidé de construire un parc d'activités économiques sur 13 hectares, Care-YS, dédié aux soins de santé et au vieillissement. Il pourrait accueillir des activités comme l'accompagnement de la personne âgée à domicile, son autonomie, la domotique, la santé nutritionnelle, ou encore l'e-santé. A terme, il devrait permettre la création de 350 emplois pour un coût approximatif de 7 millions d'euros. Les travaux d'infrastructure pourraient débuter en 2019. L'installation des premières entreprises est prévue pour 2020.

Fruit d'un partenariat entre différents acteurs régionaux et locaux (Ville et CPAS de Namur, Province de Namur, Créagora, Université de Namur, Smart Gastronomy Lab, hôpitaux namurois et entreprises), il sera installé sur le plateau de Bouge. Les parties prenantes discutent de la stratégie à adopter. Pendant un an, un consultant sera chargé d'animer différents groupes de travail avec, pour objectif, notamment de définir les nouveaux services aux entreprises, ou encore d'identifier des recherches pertinentes à mener au sein des universités. Outre la commercialisation du parc, l'objectif est aussi de mener une politique Silver Economy inspirée d'autres projets à l'étranger comme Silver Normandie à Colombelles, Silver Valley à Ivry-sur-Seine, le Canton de Vaud en Suisse, ou encore le projet Mutua Terrassa en France.

▼ Le Jardin des Paraboles : l'intergénérationnel à la campagne

Sur un ensemble de 50 hectares de terrain situé à Lessive et acquis fin 2016, le promoteur immobilier Christophe Nihon souhaite développer un Village-service Senior (via une société d'exploitation non encore créée) sur l'ancien site de Belgacom. Les démarches seront orientées vers la santé avec un centre de revalidation, le bien-être et le vieillissement de la popula-

tion, la domotique appliquée aux habitations des seniors (tout le site est connecté en fibre optique avec une connotation technologique forte) et l'approche intergénérationnelle en milieu rural.

▼ Balder : consultance spécialisée

Fondée en 2010, Balder sprl s'appuie sur plus de 20 années d'expérience de son gérant, Alain Legros. Consultant en Silver Economy et senior business development, il est aussi manager de la société ID-4Care (mobilier, aménagement intérieur du résidentiel du secteur santé et dépendance), président des Fondations d'utilité publique Legros et Vestalia, ainsi que de la Résidence Lennox sprl (résidentiel handicap sévère).

Balder est spécialisée dans la consultance Silver Economy, la création et la commercialisation de luminothérapie en plafonnier pour le résidentiel des aînés et le domicile (collaboration avec GDTEch à Liège et le Département de neurologie du CHU de Liège), la consultance en aménagement intérieur (matériaux) et mobilier pour le handicap et les seniors dépendants (domicile et résidentiel/parcours du patient), l'apport d'affaires (fabricants européens), l'e-santé, la veille internationale en innovation.

▼ L'AVIQ : pour une vie de qualité

L'AVIQ (Agence pour une Vie de Qualité) est un organisme wallon d'intérêt public autonome gérant les compétences de la santé, du bien-être, de l'accompagnement des personnes âgées, du handicap et des allocations familiales. L'objectif de chacune des politiques menées vise le soutien à une vie de qualité tant dans l'accompagnement des personnes âgées, des personnes handicapées ou des citoyens en perte d'autonomie. Jean-Michel Lheureux, son expert-directeur du service Statistiques et Méthodes, apporte son avis éclairé.

Jacqueline Remits

BREXIT

la grande inconnue

Depuis des mois, l'Union Européenne et le Royaume-Uni négocient les modalités de leur divorce. Si l'on en croit les déclarations du négociateur européen, Michel Barnier, et de la première ministre britannique, Theresa May, les accords sont conclus à 90 %, notamment en ce qui concerne la « facture » de sortie de 43 milliards €, que devra payer le Royaume-Uni pour retrouver sa liberté, et les garanties pour les citoyens européens et britanniques qui se sont installés de part et d'autre de la Manche.

Depuis plusieurs mois, et singulièrement lors des derniers sommets européens de Salzbourg et de Bruxelles, la conclusion définitive des accords se heurte à la quadrature du cercle de la frontière entre la République d'Irlande, état-membre de l'Union, et l'Irlande du Nord, province du Royaume-Uni.

PAS DE FRONTIÈRE SUR LE SOL IRLANDAIS

Trente mille personnes par jour et 39 millions € de marchandises par an passent d'une Irlande à l'autre et l'idée d'un rétablissement d'une frontière « physique » est fermement rejetée par les habitants, qu'ils soient du nord ou du sud. En outre, cela irait à l'encontre des accords de paix du « Vendredi Saint », conclus en 1998 après plusieurs décennies d'affrontements en Irlande du Nord qui ont fait plus de trois mille morts et des dizaines de milliers de blessés. Mais si le Royaume-Uni sort du marché unique, il faut bien qu'un contrôle soit rétabli d'une façon ou d'une autre, en

particulier pour les marchandises. Et si il n'y a pas d'accord sur tout, il n'y a d'accord sur rien !

Selon le diplômé en économie des universités de Liège, Louvain et Harvard, ancien chef de cabinet des commissaires européens Etienne Davignon et Pascal Lamy et directeur exécutif du Centre Madariaga - Collège de l'Europe, « il y avait la possibilité d'instaurer avec le Royaume-Uni une union douanière telle qu'elle existe avec la Norvège. Cela aurait résolu le problème de la frontière sur l'île d'Irlande mais le Royaume-Uni aurait dû se soumettre, comme la Norvège, à un certain nombre de contraintes : payer une contribution à l'Union Européenne, accepter les normes et les règles du marché intérieur européen et la juridiction de la Cour Européenne de Justice, l'impossibilité de signer des accords commerciaux avec des pays tiers sans l'assentiment de l'Union. » Politiquement inacceptable pour les Britanniques, en particulier pour les partisans les plus intransigeants du BREXIT, opposés à toute amputation de la souveraineté du Royaume-Uni.

Quant à un accord de libre-échange de type « CETA » qui a été conclu avec le Canada, il aurait été moins contraignant mais n'aurait pas résolu le problème des contrôles aux frontières et donc de l'Irlande.

Les Européens ont aussi proposé un statut spécial pour l'Irlande du Nord et son maintien dans le marché unique mais cela risquerait à terme de conduire à l'unification de l'Irlande, autre couleuvre non digestible pour Londres. « C'est le marché unique européen contre le marché unique du Royaume-Uni », résume Pierre Defraigne.

LES DIVISIONS DU ROYAUME-UNI

Alors que les 27 états de l'Union affichent une belle unanimité et ne veulent pas accorder une « prime au sortant » pour éviter toute contagion dans le climat actuel de méfiance vis-à-vis de l'Europe, les Britanniques sont en réalité très divisés : divergences entre travaillistes et conservateurs et pire encore, dissensions internes au

sein de ces deux grands partis, sans parler de l'apport indispensable de dix députés unionistes d'Irlande du Nord au maintien de la majorité de Theresa May, ni des disparités entre les régions : les Écossais et les Irlandais du Nord, majoritairement favorables au maintien dans l'Union, d'une part, les Gallois et les Anglais plus pro-BREXIT, d'autre part. Quand on vous parlait de casse-tête... chinois !

Or, le temps presse. L'accord de sortie définitif doit être conclu en décembre, lors du Conseil européen, pour permettre sa ratification par les parlements européen et britannique avant la date fatidique de l'entrée en vigueur du divorce, le 30 mars 2019. Le pire serait un départ du Royaume-Uni sans accord qui en ferait un pays-tiers avec lequel les relations commerciales seraient soumises aux règles de l'OMC, comme n'importe quel autre partenaire.

VERS LE CHAOS ?

C'est la raison pour laquelle Michel Barnier demande un délai supplémentaire pour les négociations et que l'on parle de la prolongation d'un an de la période transitoire qui doit en principe se terminer le 31 décembre 2020 mais il faut pour cela l'accord des 27 et, forcément, du Royaume-Uni.

Au-delà des incertitudes actuelles, les milieux d'affaires redoutent particulièrement un « no deal » qui provoquerait des difficultés quasi insurmontables dans les relations commerciales entre le continent et la grande île. On pense en particulier au trafic trans-Manche. A Calais, deux millions de camions, et à Dunkerque 600.000, prennent bon an, mal an la direction des falaises de Douvres et 32 millions de passagers embarquent chaque année pour la perfide Albion, dont une partie importante à bord de 125.000 autocars !

La ré-installation des contrôles, pour lesquels il faudra engager au moins 700 fonctionnaires côté français, risquent de provoquer des bouchons inextricables et la perte de nombreuses heures. La productivité des chauffeurs en souffrira inévitablement et le coût du transport risque d'en prendre un fameux... coup. Problème aussi - et il y en aura beaucoup d'autres - pour les liaisons aériennes car certaines compagnies pourraient perdre leurs



Theresa May

droits d'opérer des vols entre l'Union européenne et le Royaume-Uni.

Selon certains spécialistes, depuis le référendum, le Royaume-Uni perdrait déjà 500 millions de livres par semaine et les performances de l'économie britannique auraient chuté de 2,5 %. Mais il y aura aussi des dégâts sur le continent. Rien qu'en Belgique, on parle de 21 000 emplois menacés en Flandre et de près de 4 000 en Wallonie. Déjà en 2016, juste après le référendum, Pierre Defraigne parlait « d'un jeu perdant/perdant » pour les deux futurs ex-partenaires.

La seule certitude actuelle, c'est qu'on nage non pas dans la Manche mais en pleine incertitude. Et cela, les milieux d'affaires n'aiment pas du tout ! « On voit soudain apparaître dans le brouillard la falaise du BREXIT et tous les scénarios sont envisageables. »

Y compris un nouveau référendum soit sur le BREXIT lui-même, soit sur les résultats des négociations et un éventuel « no deal ». Plus de 700.000 personnes, parmi lesquelles le maire de Londres, Sadiq Khan, ont défilé dans la capitale britannique au mois d'octobre pour demander une nouvelle consultation populaire.

UNE OPPORTUNITÉ POUR L'EUROPE

Jusqu'à présent, sur le continent, le seul effet positif du BREXIT réside dans l'unanimité des 27 face aux négociations qui se prolongent. Au-delà, BREXIT ou pas

BREXIT, c'est aussi l'occasion de répondre aux critiques des citoyens européens sur le fonctionnement de l'Europe, son mode de gouvernance et son orientation économique ultralibérale. Dans les années cinquante, en pleine guerre froide, les pères de l'Europe voulaient protéger les six pays fondateurs - Bénélux, France, Italie et RFA - contre la menace soviétique et promouvoir une économie commune solide.

Aujourd'hui, le danger soviétique n'existe plus mais d'autres menaces ont surgi, en particulier la mondialisation, les disparités sociales et fiscales provoquées par l'élargissement aux pays d'Europe de l'Est et la migration mal contrôlée. A quelques mois des élections européennes, il est grand temps que les autorités de l'Union prennent conscience de la gravité de la situation et proposent une autre voie, vers plus de justice et de solidarité entre citoyens et entre états-membres.

C'est le moment de méditer la phrase du philosophe français du XIX^{ème} siècle, Alexis de Tocqueville : « Il ne peut y avoir de véritable démocratie sans un certain niveau d'égalité entre les gens. »

Alain Braibant

Dessert Factory

Une tradition rajeunie pour une success story à l'export

Spécialisée dans les desserts pour la grande distribution et le secteur horeca, la société Dessert Factory propose ses déclinaisons sucrées dans les pays limitrophes, mais aussi à la grande exportation. Son fameux moelleux au chocolat ravit aujourd'hui les papilles d'Américains et d'Australiens.

Une longue expérience familiale au service d'une jeune histoire, tel est en résumé le parcours de Dessert Factory. Quand cinq générations se sont succédé à la tête de l'entreprise de douceurs, la sixième connaît forcément comme sa poche le monde de l'industrie alimentaire. « Ma famille était à l'origine de la marque Parein, commence Sébastien Dryon, 37 ans, directeur de Dessert Factory. De nombreux biscuits connus des Belges ont été inventés dans ma famille : Tuc, Cha-Cha, Cent Wafers, Petit Beurre, Bastogne... Je représente la sixième génération de cette famille spécialisée dans l'alimentaire sucré. » Née à Anvers en 1890, la biscuiterie Parein fusionne avec De Beukelaer en 1965, groupe repris en 1977 par le groupe français Céraliment-Lu-Brun, puis par Danone, ce dernier absorbé par Kraft Foods en 2007.

UNE AFFAIRE DE FAMILLE

En 1982, Michel Dryon, le père de Sébastien, développe une biscuiterie, Dryon Biscuits, spécialisée en marques de distributeurs. En 2000, cette société est revendue à un grand groupe. Une fois la clause de non-concurrence empêchant pendant sept ans Michel Dryon de travailler dans l'alimentaire terminée en 2007, il reprend, à Villers-le-Bouillet, un fonds de commerce dénommé Dessert Concept. Rebaptisée Dessert Factory, l'entreprise, spécialisée dans l'élaboration et la commercialisation de desserts (bavarois, mousses, spéculoos...) à destination de la grande distribution et l'horeca, n'affiche pas, au départ, une santé florissante. « A cette époque, peu de produits de cette

société reprise étaient rentables. Heureusement, mon père disposait encore de connections dans les grandes enseignes du marché français (Auchan, Leclercq...), ainsi qu'au Royaume-Uni. Rapidement, il décide d'arrêter les bavarois et les spéculoos pour se concentrer sur le moelleux au chocolat qui commençait à avoir du succès auprès de la grande distribution et de l'horeca. »

MOELLEUX AU CHOCOLAT, PRODUIT PHARE

Sébastien Dryon débarque à l'entreprise familiale en 2011. Il a alors 30 ans, un début de carrière dans l'audit financier et quatre ans au service financier de Delhaize. « Je cherchais un nouveau défi et mon père quelqu'un pour l'aider. Cela aurait été dommage de ne pas travailler ensemble. Mon plus jeune frère Edouard, directeur des ventes, est arrivé par la suite. »

Aujourd'hui, le moelleux au chocolat reste le produit phare, le plus fabriqué. « Nous lui devons une part importante de notre succès. » Au fil du temps, la gamme de Dessert Factory s'est bien diversifiée. « Nous fabriquons des cheese-cakes présentés en petits pots en verre, des petites gourmandises, comme celle que nous ap-

pelons le Café gourmand, et des gâteaux familiaux au chocolat. Nous sommes spécialisés dans les desserts semi-industriels, vendus uniquement sous marques de distributeurs (Delhaize, Carrefour...). »

L'entreprise tient à garder sa spécificité de desserts bons, simples, naturels. « C'est très important pour nous. Les recettes de nos produits sont les mêmes que celles des particuliers, mais évidemment tout est réalisé dans d'autres dimensions et nous industrialisons de plus en plus les différentes étapes. »

©www.dessertfactory.be



LES RÉSULTATS SONT LÀ

Les chiffres démontrent une belle progression en une dizaine d'années. En

©www.dessertfactory.be



Panna cotta

2007, l'entreprise comptait 3 employés et 4 ouvriers. Aujourd'hui, 15 employés et 50 ouvriers forment l'ensemble du personnel. En 2007, quand Michel Dryon reprend l'entreprise, le chiffre d'affaires ne dépassait pas les 700 000 euros. En 2017, il était à 13,5 millions d'euros, soit une belle croissance d'année en année. Actuellement, 60 % du chiffre d'affaires sont réalisés dans la grande distribution, les 40 % restants dans l'horeca ou d'importants grossistes.

80 % DU CHIFFRE D'AFFAIRES À L'EXPORT

Aujourd'hui, la part du chiffre d'affaires réalisé en Belgique est de 20 %, le reste à l'exportation. « A une période, nous étions très forts en Belgique, en France et au Royaume-Uni. Dans notre pays, nos plus gros clients sont les grandes chaînes de distribution, Delhaize, Lidl et autres. En France, nous sommes présents chez Auchan, Leclercq, où nous avons vendu beaucoup en surgelés. Au Royaume-Uni, nous avions décroché un beau contrat avec un gros client, mais hélas, la marque nous a lâchés par la suite. A partir de 2011, nous avons commencé à attaquer les Pays-Bas et l'Allemagne. »

DÉVELOPPEMENT EN FRANCE

Dès 2015, Dessert Factory a développé davantage de frais à destination du Royaume-Uni, de l'Allemagne, de la France et des Pays-Bas. « Cette évolution a permis d'apporter un nouveau dynamisme aux ventes. En Belgique, nos produits se trouvent au rayon pâtisserie. Au Royaume-Uni et en Allemagne, ce rayon n'existe pas, ce qui ne nous empêche pas

de grandir fortement en frais dans ces différents pays. Aujourd'hui, le frais est trois fois plus important que le surgelé. Nous développons aussi les desserts individuels. Nous avons mis l'accent sur ces deux segments en ciblant les marchés où nous voulions entrer.

En France, nos produits sont proposés dans les rayons crèmerie, parmi les desserts, à côté des yaourts, ce qu'on appelle l'ultra-frais. Nous pouvons encore nous améliorer en France. Ce marché est compliqué en matière de logistique et de cahier des charges, mais nous souhaitons y renforcer notre présence à partir de 2019. Nous avons enfin trouvé un bon agent, ce qui va nous permettre de nous y développer. »

D'AUTRES MARCHÉS À CÔTÉ DE CHEZ NOUS

Dessert Factory est-elle allée voir du côté de la grande exportation ? « A un moment, nous recevions des demandes d'un peu partout, des Etats-Unis, du Moyen-Orient, des pays nordiques. Nous nous épuisions beaucoup à courir aux quatre coins du monde, alors que les pays à côté de chez nous n'étaient pas bien desservis. Nous n'étions pas très forts ni en Allemagne, ni aux Pays-Bas, alors que ces marchés sont limitrophes et importants. Nous avons décidé de nous concentrer sur l'Europe occidentale, sur des marchés situés près de chez nous et de trouver les bons agents pour ces pays-là. C'est ce qu'on a fait. En Allemagne, nous avons trouvé un bon agent qui peut livrer rapidement nos produits frais. Ils partent de chez nous le lundi et sont en rayon le jeudi. Même chose aux Pays-Bas. A présent, nous attaquons également le marché britannique. »

DESSERTS WALLONS POUR AUSTRALIENS ET AMÉRICAINS

A la grande exportation, Dessert Factory cible deux marchés importants. « Nous avons décroché un premier grand client en Australie. Nous y avons trouvé un agent, de même qu'aux Etats-Unis. Pour ces deux pays, nous préparons des conteneurs surgelés que notre agent sur place va décongeler, dater les produits et inscrire les prix en magasin. Nous souhaitons nous développer dans ces deux pays. Par ailleurs, nous avons signé un contrat avec les différentes marques du groupe Mondelez : Oreo, Milka, Philadelphia... Il nous a été demandé de développer des produits en frais pour ces marques et pour l'Europe à partir de 2019. Nous commençons avec un moelleux Milka en France à la fin de 2018. Suivront des cheese-cakes Oreo en 2019. »

AVEC LE SOUTIEN FINANCIER DE L'AWEX

Comment Dessert Factory a-t-elle déniché ses bons agents ? « Nous avons trouvé la majorité d'entre eux sur des foires. Nous sommes présents sur les salons parce que cela nous permet de voir tous nos clients export en deux ou trois jours. Fin octobre, nous participons au SIAL, le grand salon de l'alimentaire à Paris. En mars 2019, nous nous rendons sur une autre foire aux Etats-Unis et, en mai prochain, au PLMA, la grande foire des marques de distributeurs à Amsterdam. Pour nos participations à ces foires et salon, nous avons toujours pu compter sur le soutien financier de l'AWEX. »

Comment grandir encore ? « En 2017, nous avons doublé la taille de l'usine pour pouvoir suivre la cadence et continuer à produire. La nouvelle extension est déjà remplie. Aujourd'hui, nous sommes un peu à l'étroit dans nos locaux. Comme nous ciblons d'abord nos meilleurs clients et que nous voulons et allons produire plus, la solution devrait se trouver du côté de l'automatisation plus importante de l'usine actuelle. » La sixième génération ne s'arrêtera pas en si bon chemin.

Jacqueline Remits

CEC : Ça bouge au sein du Réseau !

Plusieurs Conseillers Economiques et Commerciaux, jusqu'il y a peu dénommés Attachés Economiques et Commerciaux, ont changé de poste, parfois d'un continent à l'autre. Certains en véritables bourlingueurs au service de nos entreprises wallonnes, mais aussi des petits nouveaux prenant leur nouvelle mission à bras-le-corps. Au fait, pourquoi ont-ils changé de nom ?

CERTAINS VONT D'UN POSTE À L'AUTRE

A l'AWEX, certains CEC sont de véritables vieux routiers parcourant la planète d'un poste à l'autre pour soutenir nos entreprises.

Ainsi, **Eric Blétard**, précédemment en poste à Istanbul, à Shanghai et à Houston, a-t-il récemment installé ses pénates à Hô Chi Minh Ville, le poumon économique du Vietnam. Passé par de grands marchés, chinois, américain et du Moyen-Orient au départ de la Turquie, ce baroudeur est capable de s'adapter aux situations les plus variées.

Une qui n'a pas peur de faire le grand écart non plus, c'est **Emmanuelle Dienga**, auparavant en poste à Pékin et qui a fait la moitié du tour du monde pour aller s'installer à Santiago du Chili. D'abord active au siège central de l'AWEX, réussissant l'examen de recrutement pour devenir AEC, elle a pris sa première fonction dans la capitale chinoise. Un poste majeur. A la fois CEC et multiservices, elle y a défendu les intérêts des entreprises wallonnes dans le cadre des activités de l'AWEX et tout en organisant des actions à portée académique, culturelle et touchant à l'enseignement pour WBI. A Santiago, elle va également développer cette approche, de manière temporaire toutefois, dans l'attente de l'arrivée d'un nouveau délégué Wallonie-Bruxelles.

Quant à **Laurent Piérart**, il rejoint le poste de Washington, après avoir été précédemment en fonction à Hô Chi Minh Ville et à Bagdad, puis à Amman quand la guerre en Irak a été déclarée et d'où il couvrait une partie de l'Irak. Son parcours professionnel a déjà amené ce bourlingueur dans de nombreux pays.

En poste à New-Delhi, **Christophe Van Overstraeten** assume l'ouverture du nouveau poste wallon de Djakarta.

Précédemment en poste à Stockholm, **Martine Leclercq** est nommée CEC à Paris avec la responsabilité de l'ensemble du marché du nord « géographique » de la France, de Nantes à Lille.

D'AUTRES FONT LEURS PREMIÈRES ARMES

Après avoir travaillé dans le secteur privé, chez GSK, **Maxime Couvreur** rejoint l'AWEX et prend le poste de Birmingham. L'AWEX a donc un certain pouvoir d'attrait sur des jeunes en début de carrière.

Précédemment agent de Wallonie-Bruxelles International en charge, notamment, du réseau des Attachés de liaison scientifiques, **Hubert Goffinet** a réussi l'examen de recrutement et rejoint le réseau de l'AWEX pour prendre sa première fonction à New-Delhi. La preuve que des passerelles sont possibles entre WBI et l'AWEX. Ces deux maisons, dirigées toutes deux par **Pascale Delcomminette**, développent de plus en plus une approche cohérente, non seulement au plan des politiques par le biais des postes multiservices, mais aussi par celui des agents.

Après avoir travaillé dans le secteur privé, pour une entreprise à Hong-Kong, **Amandine Pekel** a rejoint l'AWEX et son premier poste à Stockholm. Des personnes travaillant à l'international et à l'aube d'une brillante carrière dans le privé, passent l'examen de recrutement des CEC et rejoignent ainsi l'AWEX.

Enfin, **Catherine Bauwens**, issue de la réserve de recrutement, a pris ses fonctions à Istanbul l'été dernier.

D'AEC À CEC : DES CONSEILLERS AU SENS PREMIER DU TERME

Mais pourquoi donc les AEC sont-ils devenus des CEC ? « Le terme d'Attaché économique et commercial est historique et repris dans toutes les législations relatives aux représentants économiques et commerciaux de l'AWEX, répond **Benoît Paquay**, directeur du Réseau à l'étranger et des Affaires juridiques. Le terme 'Attaché' est administratif, on le retrouve dans le secteur public et dans le monde diplomatique. Mais il ne traduit pas la vraie mission, le travail de terrain de nos représentants, qui est davantage un travail d'appui, de conseil et de soutien aux entreprises.

Le terme de 'Conseiller' s'avère plus porteur, non seulement en termes d'image, mais aussi plus clair en termes de potentiel de contact. Un conseiller est aussi un grade diplomatique d'un niveau plus élevé que celui d'attaché. Nos Conseillers ont tous des niveaux élevés. Le niveau de notre personnel ne fait d'ailleurs qu'augmenter par les examens de recrutement mis en route depuis 2001. La qualité des représentants économiques et commerciaux wallons est en augmentation permanente depuis une quinzaine d'années grâce à l'exigence des examens, et aussi par la formation continue que nous leur assurons, soit par leur retour en journées diplomatiques, soit par les formations à distance que nous mettons en place. Le terme 'Conseiller' permet de traduire un meilleur positionnement de nos représentants et ce, sans conséquence juridique sur leur situation individuelle. »

Jacqueline Premits

International Academy

pour booster vos succès à l'export



Initié et organisé par les centres régionaux de l'AWEX, l'International Academy est un programme de formations modulaires sur les principales thématiques du commerce extérieur. Dispensées dans toute la Wallonie, ces ateliers pratiques sont animés par des experts du commerce international.

En 2017, lors de la première édition, le programme, qui avait reçu 80 inscriptions, tournait autour de 5 thématiques : stratégie export, techniques bancaires, aspects logistiques, aspects juridiques et plan financier export. Chaque thématique a été évaluée avec un retour global très positif de 83,5 %.

DEMANDEZ LE PROGRAMME

En 2018, le programme est aussi diversifié qu'enrichissant. Jugez plutôt :

Pitching international

Comment se présenter rapidement et de façon complète auprès de vos prospects à l'international (1 journée) ; expert : Engine, Sophie Dussart, experte en communication, lundi 22 octobre, rue Francqui, 6/1, 1435 Mont-Saint-Guibert.

Aspects logistiques et opérationnels

Assurances, douanes, transport et logistique (incluant les incoterms) (1 journée) ; expert : Assurbat, Vincent Repay, expert commerce international, vendredi 9

novembre, BluePoint, boulevard Emile de Laveleye, 191, 4020 Liège. Stratégie à l'international : Stratégie marketing, interculturalité, webmarketing (1 journée) ; expert : Falstaff Consultancy, Anne Crocq, senior marketing communications, jeudi 22 novembre, Centre AWEX, Maison de l'Industrie, rue Auguste Picard, 20, 1er étage, 6041 Charleroi (Gosselies).

novembre, BluePoint, boulevard Emile de Laveleye, 191, 4020 Liège.

Stratégie à l'international : Stratégie marketing, interculturalité, webmarketing (1 journée) ; expert : Falstaff Consultancy, Anne Crocq, senior marketing communications, jeudi 22 novembre, Centre AWEX, Maison de l'Industrie, rue Auguste Picard, 20, 1er étage, 6041 Charleroi (Gosselies).

Aspects juridiques

La propriété intellectuelle et la problématique du digital (1 journée) ; expert : Marx Van Ranst Vermeersch & Partners, Philippe Laurent, avocat, mardi 27 novembre, Bureau Economique de la Province de Namur, avenue Vrijthof, 2, 5000 Namur.

Aspects juridiques

Les contrats internationaux (1 journée) ; expert : Marx Van Ranst Vermeersch & Partners, Philippe Laurent, avocat, mardi 11 décembre, Congrès Hôtel Mons, avenue Méлина Mercouri, 7, 7000 Mons.

Par rapport à l'édition précédente, le module sur le pitching (présentations très courtes) est nouveau et deviendra récurrent. « Nous nous sommes rendu compte que les entreprises en avaient besoin, remarque Muriel Manjot, contacts entreprises et incitants financiers à l'AWEX. Pour l'année prochaine, d'autres modules sur des thématiques plus spécifiques sont prévus. Il y aura chaque année, une base de 3-4 modules classiques, programme pour les starters en export, ainsi que des modules plus spécifiques pour aller plus en profondeur. »

Chaque année, de 2019 à 2022, l'AWEX réitérera ces modules. L'International Academy est susceptible d'être étendue à d'autres thématiques, telles que les ap-

pels d'offres internationaux, ou encore, les réglementations (secteurs pharmacie/chimie/cosmétique/diététique/agroalimentaire). « Les aspects réglementaires font partie des questions régulièrement posées par les entreprises, ainsi que les paiements à l'international et les appels d'offres internationaux, dont ceux liés aux grandes organisations (Onu, Otan, etc.). Ces marchés font un peu peur aux entreprises, ils leur semblent un peu compliqués. Avec une formation spécifique, nous essayons d'y remédier car ce sont des marchés très intéressants pour nos entreprises. »

POUR QUI ?

Ces formations s'adressent à toute entreprise cliente de l'AWEX qui démarre à l'exportation et/ou qui souhaite améliorer ses connaissances des techniques du commerce extérieur (1 représentant de l'entreprise par module). Les ateliers sont limités à 15 personnes maximum et réservés exclusivement aux entreprises inscrites auprès de l'AWEX.

COMBIEN ÇA COÛTE ?

Il en coûte 100 euros par module. Il est possible de s'inscrire à un ou plusieurs modules (paiement après validation de l'inscription).

Les divers ateliers sont répartis dans les différents centres régionaux AWEX. Ils démarrent à 9 heures pour se terminer à 17 heures. Un lunch est prévu à midi.

Jacqueline Remits



JANVIER - FÉVRIER - MARS 2019

CONSUMER ELECTRONICS SHOW (CES)

Numérique
08 au 11 janvier 2019
Las Vegas - ETATS-UNIS

MAISON ET OBJET

Mode - Design - Décoration
18 au 22 janvier 2019
Paris - FRANCE

SIRHA

Agro-alimentaire
26 au 30 janvier 2019
Lyon - FRANCE

ISM

Agro-alimentaire
27 au 30 janvier 2019
Collogne - ALLEMAGNE

ARAB HEALTH

Santé - Sciences du vivant
28 au 31 janvier 2019
Dubai - EMIRATS ARABES UNIS

SEPEM

Biens d'équipement et sous-traitance
29 au 31 janvier 2019
Douai - FRANCE

SALON WHITE

Mode - Design - Décoration
février 2019
Milan - ITALIE

SALON MEDLAB

Santé - Sciences du vivant
04 - 07 février 2019
Dubai - EMIRATS ARABES UNIS

BOUWBEURS 2019 STAND DE PROSPECTION

Construction - Matériaux - Architecture
04 - 08 février 2019
Utrecht - PAYS-BAS

BIOFACH

Agro-alimentaire
13 - 16 février 2019
Nuremberg - ALLEMAGNE

MISSION PRINCIÈRE 2019

Multisectoriel
16 - 23 février 2019
Mexico City et Monterrey - MEXIQUE

MISSION ÉCONOMIQUE EN LIEN AVEC LE SALON PROMOTE 2019

Salon PROMOTE 2019
16 - 24 février 2019
Douala et Yaoundé - CAMEROUN

GULFOOD

Agro-alimentaire
17 - 21 février 2019
Dubai - EMIRATS ARABES UNIS

Mobile World Congress

Numérique
25 - 28 février 2019
Barcelone - ESPAGNE

MISSION TECHNOLOGIES VERTES

Environnement (divers)
mars 2019
Lausanne - SUISSE

BOURSOCARTES - STAND D'INFORMATION

Multisectoriel
mars 2019
Nantes - FRANCE

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 DEVELOPPERS 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

Feel inspired

Tomorrow starts today



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

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

Laissez-vous inspirer par l'exportation !

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



Wallonia.be

EXPORT
INVESTMENT

Feel inspired

Tomorrow starts today



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

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

Laissez-vous inspirer par l'exportation !

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



Wallonia.be

EXPORT
INVESTMENT