

CLASSE



EXPORTWallonie

# SANTÉ

RECHERCHE - ÉQUIPEMENTS - GÉNÉRIQUES - E-SANTÉ

100% INTERNATIONALE



**La Bavière**  
UN MARCHÉ PROCHE,  
UNE MANNE  
D'OPPORTUNITÉS



**Portrait**  
PIERRE DE MUELENAERE,  
D'UN MONDE DE L'IMAGE À  
L'AUTRE



**Israël**  
LA START-UP NATION



# Feel inspired

Tomorrow starts today



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

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

Laissez-vous inspirer par l'exportation !

Agence wallonne à l'Exportation et aux Investissements étrangers / [www.awex.be](http://www.awex.be)



**Wallonia.be**

EXPORT  
INVESTMENT



P. **4**

**Actualités**

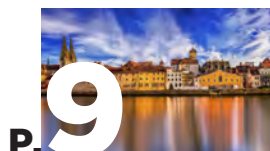
Retrouvez l'ensemble de l'actualité du commerce international



P. **7**

**Portrait**

Pierre De Muelenaere, d'un monde de l'image à l'autre



P. **9**

**La Bavière**

Un marché proche, une manne d'opportunités



P. **15**

**La Guinée**

des trésors en sous-sol

P. **19**

**DOSSIER DU MOIS**

**SANTÉ**

RECHERCHE - ÉQUIPEMENTS - GÉNÉRIQUES - E-SANTÉ

**100% INTERNATIONALE**



P. **17**

**AMB Ecosteryl**

Destruction des déchets hospitaliers : une technologie wallonne exportée dans le monde entier



P. **35**

**Israël**

La Start-up Nation



P. **38**

**Assainissement des décharges et économie circulaire**

Spaquet et CRM, même combat



P. **40**

**Smart City Expo 2018**

Barcelone au cœur des solutions pour les villes intelligentes



P. **42**

**Conseils**

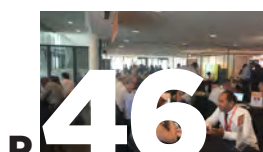
Interview de Jean-Pierre Müller, attaché économique et commercial à Johannesburg



P. **44**

**Lasea**

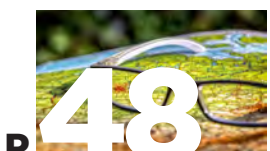
A la pointe de la technologie et de l'export



P. **46**

**Wallonia Export Days 2018**

Un succès !



P. **48**

**Retour de mission**

Focus sur les salons Viva Technology et BIO



P. **49**

**Cross-market**

démultiplicateur d'affaires



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



©AGC Glass



## AGC Glass : présent dans plus de 30 sites de la Coupe du monde

Si la Coupe du Monde est un événement mondial, pour AGC Glass Europe, elle a représenté une formidable réussite et de nombreux marchés décrochés en Russie. En effet, après 8 années de préparatifs intenses, 11 des 12 stades ont été dotés de ses produits, tandis que d'autres infrastructures importantes arborent désormais ses vitrages. Au total, la société a fourni ses produits à plus de 30 sites construits ou rénovés pour l'occasion. Les différentes enceintes de 11 stades ont été rénovées afin d'être conformes aux normes et aux réglementations applicables à l'organisation de manifestations sportives mises en place par la FIFA. Grâce aux vitrages choisis, AGC a réussi à conserver l'atmosphère et le charme caractéristiques de ces infrastructures.

La cérémonie d'ouverture et la finale ont eu lieu au stade Loujniki de Moscou, un

stade entièrement rénové pour l'occasion et doté de verre Planibel Top N+T Clearvision, un verre économe en énergie. De plus, le design du stade a été largement accentué par Planibel Clearvision, un verre à faible teneur en fer particulièrement transparent choisi pour ses qualités esthétiques et utilisé sur les façades, les intérieurs et les loges VIP. Au total, AGC a fourni 6 000 m<sup>2</sup> pour les cloisons intérieures et les loges.

En outre, plus de 100 000 m<sup>2</sup> de verre ont été produits pour d'autres sites de cet événement planétaire, notamment 9 hôtels, 4 aéroports internationaux et la gare ferroviaire principale de Nijni Novgorod, ainsi que pour diverses infrastructures sportives à travers la Russie. Les verres qui ont été sélectionnés incluent des verres contrôle solaire, économes en énergie, laminés et décoratifs.

## TRBA réalise la nouvelle piste de l'aéroport de Luxembourg

Basée à Péruwelz et Mouscron, la société TRBA SA a décroché un chantier de 5 millions d'euros hors de nos frontières, pour la réfection de l'aéroport de Luxembourg-Findel. Ce chantier, obtenu auprès du gouvernement luxembourgeois, concerne l'extension de quelque 70 000 m<sup>2</sup> de parkings avions. Cette grande entreprise est active dans l'infrastructure routière en béton pour les autoroutes, les routes nationales et régionales, les zones industrielles, les aéroports, les parkings, les plateformes logistiques et multimodales. Elle appartient à Infra Invest Groupe, un groupe familial, la famille Stadsbader qui détient aussi notamment les sociétés Tramo et Tramotrans. TRBA occupe environ 380 personnes et réalise un chiffre d'affaires d'environ 60 millions d'euros, dont 10 % à l'export, essentiellement en France via sa filiale basée à Douai, et au Grand-Duché de Luxembourg.



## Exki : ouvertures de restaurants en Espagne et en Allemagne

Fin 2018, la chaîne de « restauration rapide de qualité » passera le cap des 100 restaurants. Cette année également, elle ouvre ses premiers restaurants en Allemagne, à Cologne exactement. Le premier l'a été en juin, le deuxième l'est en septembre. En janvier-février 2019, deux restaurants ouvriront à l'aéroport de Barcelone.

Depuis l'ouverture de son premier restaurant à Bruxelles en 2001, la chaîne a bien grandi. Si elle a fermé son restaurant new yorkais, elle mise désormais sur la conquête de nouveaux marchés en Europe. En 2004, elle ouvre son premier restaurant italien à Turin, un deuxième quelques mois plus tard. Deux ans plus tard, elle ouvre son premier restaurant parisien. Aujourd'hui, elle compte 15 restaurants à Paris et 10 dans les aéroports parisiens. En 2008,

premier restaurant à Luxembourg. Depuis 3 autres restaurants ont ouvert dans la région. En 2011, premier restaurant à La Haye. Quelques années plus tard, un autre voit le jour à La Haye, ainsi que dans la gare d'Amsterdam. En 2018, la chaîne compte 93 restaurants, 40 enseignes en Belgique, 38 en France, 8 en Italie, 4 au Luxembourg et 3 aux Pays-Bas. Son plus gros marché pour le chiffre d'affaires reste la France, dont de nombreuses enseignes à Paris. Elle affiche un chiffre d'affaires de 138,2 millions d'euros en croissance par rapport à 2016 (128 millions d'euros).

Dans le respect du commerce équitable et du développement durable, Exki a mis sur pied un projet afin de promouvoir un café élaboré en Bolivie et soutenir ainsi la production caféière là où elle a chuté gravement ces dernières années.



## Promethera : une succursale au Japon

Promethera Biosciences SA, société internationale pionnière dans le domaine des médicaments de thérapies cellulaires et des maladies du foie, dont le siège social est installé à Mont-Saint-Guibert, a créé récemment une nouvelle succursale à Tokyo, Promethera Biosciences Japan Branch Ltd. Cette nouvelle implantation va permettre de renforcer la présence de la société au Japon et sur les marchés asiatiques.

Les marchés asiatiques et, en particulier, le marché japonais, font preuve d'un grand intérêt pour la thérapie cellulaire. Ils offrent une opportunité pour Promethera, ses produits et ses activi-



tés de développement. Elle n'y est pas en terre inconnue, elle a déjà bénéficié d'un accueil encourageant tant au Pays du Soleil

Levant qu'en Corée du Sud. Elle a réussi à y attirer de nombreux investisseurs, stratégiques et institutionnels, actifs dans le domaine des thérapies cellulaires. Parmi ses investisseurs, Promethera compte déjà des compagnies telles que Mitsui & Co, Global Investment, Mitsubishi UFJ Capital Co, Ltd, Cell Innovation Partners, L.P., Shibuya Corporation et Shinsei Corporate Investment au Japon et LifeLiver Co, Ltd en Corée du Sud. Pour John Tchelingierian, président et CEO de Promethera Biosciences SA, « l'implantation locale au Japon, combinée à notre siège social et à notre développement de produits en Wallonie, à notre centre d'opérations et de production d'excellence en Caroline du Nord, aux Etats-Unis, ainsi qu'à la récente acquisition de Baliopharme AG, la nouvelle filiale suisse, représente une nouvelle étape clé dans le développement de l'internationalisation de Promethera ».

La nouvelle société japonaise se concentrera sur le développement de ses activités, les relations avec les investisseurs et l'expansion de son pipeline d'affaires et de produits au Japon, en Corée du Sud et, dans un second temps, sur l'ensemble des marchés asiatiques.

## Jean-Pierre Lutgen, patron d'Ice-Watch a racheté l'atelier de sculpture français Leblon-Delienne

Amateur et collectionneur d'art contemporain, **Jean-Pierre Lutgen**, fondateur et patron de la société Ice-Watch, et deux associés viennent de racheter l'entreprise française Leblon-Delienne. Basée en Normandie, celle-ci est spécialisée dans les figurines en résine de personnages de bande dessinée. Elle a notamment fabriqué des figurines pour Playmobil, la Warner et Disney, ou encore des personnages de Tintin. L'expertise de la sculpture dont l'entreprise normande s'est fait une spécialité lui permet de concevoir et de réaliser chaque pièce comme une œuvre d'art avec un grand soin apporté aux finitions et des productions en série limitée.

L'objectif des trois associés est d'aider la société française à retrouver l'équilibre financier. Si 7 personnes ont pu reprendre leur travail, au plus fort de son activité, Leblon-Delienne comptait 60 collaborateurs. Aujourd'hui, le souhait des investisseurs est de poursuivre l'activité via des licences et, notamment, la production sur place de pièces de grand format. L'une de ses réalisations phares est une statue

de Mickey de 1m40. En parallèle des collections permanentes, Leblon-Delienne souhaite également développer des collaborations avec des designers et artistes renommés. Des projets sont en cours de finalisation avec Arik Levy, Ron Arad et Marcel Wanders.

Rappelons qu'Ice-Watch, c'est, en un peu plus de dix ans, plus de 20 millions de montres vendues dans une cinquantaine de pays à travers environ 5 000 points de vente dans le monde. Grand amateur de bandes dessinées, Jean-Pierre Lutgen a noué un partenariat entre Ice-Watch et la société Moulinsart qui gère les droits dérivés d'exploitation de l'œuvre d'Hergé pour produire et distribuer des montres à l'effigie des différents personnages de Tintin. Une collection Tintin indépendante d'Ice-Watch.



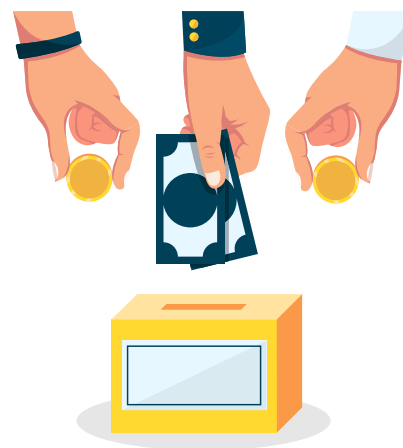
*Jean-Pierre Lutgen,  
patron d'Ice-Watch*

## Pairi Daiza : élu meilleur zoo d'Europe

La huitième édition des Diamond Theme-Park Awards, qui récompense essentiellement les parcs animaliers et à thèmes du Benelux, a élu le parc hennuyer Pairi Daiza « meilleur zoo d'Europe ». C'était la première fois que les Diamond Theme-Park Awards comprenaient une catégorie européenne pour les jardins zoologiques. Le parc animalier a également été récompensé dans 4 autres catégories : « plus beau parc de Belgique et des Pays-Bas » toutes catégories confondues et « meilleur zoo de Belgique et des Pays-Bas ». Il a aussi décroché le prix du « plus bel habitat de Belgique et des Pays-Bas » pour son « Volcan des gorilles », ainsi que celui du « meilleur nouvel habitat de Belgique et des

Pays-Bas » pour son « Temple des Fleurs des orangs outans ».

Pairi Daiza abrite, sur le site de l'ancienne abbaye de Cambron à Brugelette, dans le Hainaut, plus de 5 000 animaux du monde entier, oiseaux, mammifères, poissons, reptiles, et notamment de nombreuses espèces menacées (pandas géants, gorilles, orangs outans, rhinocéros, etc.) sur 65 hectares répartis dans différents mondes des cinq continents. Pairi Daiza poursuit également une trentaine de programmes scientifiques pour la préservation d'espèces menacées et en assurant leur reproduction au cœur même du parc.



## Artialis : importante levée de fonds

Pour soutenir son développement, la société Artialis a l'ambition de lever des fonds pour 3,5 millions d'euros. Créée en 2010 à l'initiative du Professeur Yves Henrotin, cette spin-off pionnière du laboratoire de recherche sur l'os et le cartilage de l'Université de Liège est spécialisée dans le développement et la validation de biomarqueurs spécifiques des troubles musculaires et articulaires comme la sarcopénie et l'arthrose. Dosés à partir d'une simple prise de sang, ces biomarqueurs innovants permettent, entre autres, de suivre l'évolution de la maladie et l'efficacité du traitement. La société a développé des trousse de diagnostic destinées aux unités de recherche pour des études pré-cliniques et cliniques. En 2010, différents apports, dont celui de Meusinvest, ont permis de réunir un capital de 1,5 million d'euros pour fonder la société.

La société souhaite à présent devenir un acteur de premier plan dans le domaine des maladies articulaires et se développer en mettant au point des kits diagnostiques in vitro destinés à la clientèle des laboratoires d'analyses médicales et des cabinets de médecins, autrement dit le grand public. Pour y arriver, elle a donc besoin de fonds. Meusinvest a déjà souscrit pour 1 million d'euros. La prospection pour lever les 2,5 millions d'euros restants a commencé au printemps. Un nouvel actionnaire d'envergure internationale est recherché. Avec le vieillissement de la population, le potentiel de la société est énorme.



## Gambit Financial Solutions recherche une vingtaine de développeurs à embaucher

La société liégeoise Gambit Financial Solutions est à la recherche d'une vingtaine de développeurs afin de les embaucher. Créée en 2007 au sein de HEC-Université de Liège, elle est spécialisée dans l'édition de logiciels financiers à destination des institutions bancaires en cours de transformation digitale. Cette PME en pleine croissance est passée d'une quarantaine de salariés en 2017 à plus de 80 à l'heure actuelle et elle recrute donc encore. Récemment installée dans ses nouveaux

locaux du Pôle Image de Liège, elle a connu un développement important en 2017 avec l'entrée dans son capital de BNP Paribas Asset Management. Elle est aujourd'hui présente dans 4 pays européens, la France, la Belgique, le Luxembourg et la Suisse et elle entre dans un 5e, l'Italie. « L'objectif est d'en faire un acteur européen majeur de la modernisation du conseil en investissement », souligne Geoffroy de Schrevel, CEO de Gambit Financial Solutions.



# D'un monde de l'image à l'autre

Après avoir cofondé IRIS en 1987, dont il a été président et CEO jusqu'en 2015, **Pierre De Muelenaere**, président du conseil d'administration d'EVS depuis janvier 2018, est nommé administrateur délégué par intérim de la société liégeoise jusqu'à la nomination d'un nouveau CEO. Il met ainsi son expérience de 33 ans à la tête d'IRIS pour diriger un autre fleuron de l'économie wallonne. Deux sociétés du monde de l'image qui affichent bien des points communs.

« C'est extraordinaire comme IRIS et EVS ont nombre de points communs et les fondateurs aussi, commence Pierre De Muelenaere. Laurent Minguet et Pierre Lhoest, deux confrères entrepreneurs, ont développé une formidable société, avec l'apport technique de Michel Counson. Ingénieur de formation, mon rêve a toujours été de monter un business international. Jeune, mon idée était d'aller m'installer aux Etats-Unis et de créer ma société dans la Silicon Valley. Même si j'habite le Brabant wallon, je me sens citoyen du monde. »

En 1987, il cofonde IRIS (Image Recognition Integrated Systems), société spécialisée dans l'imagerie et l'intelligence artificielle qui permet à l'ordinateur de lire automatiquement des documents (IDR : Intelligent Document Recognition). « C'était juste après avoir obtenu ma thèse de doctorat à l'UCL. Pour commencer, j'ai recruté quelques amis chercheurs de l'université. » Pour cette société technologique, le marché est mondial. « J'ai beaucoup voyagé, au Japon, en Asie, aux Etats-Unis... » En 2012, il revend la société, cotée en bourse comme EVS, au groupe japonais Canon. Il reste encore quelques années et quitte en 2015 après avoir dirigé ce beau projet pendant 33 ans. Aujourd'hui, IRIS occupe 600 personnes et sa taille est similaire à celle d'EVS pour un chiffre d'affaires équivalent. « J'ai décidé de partir pour pouvoir lever le pied, élargir mon horizon et m'impliquer dans d'autres projets, notamment celui d'accompagner de jeunes entrepreneurs. » Coach à l'Incubator de Louvain-la-Neuve, il accompagne également de grandes sociétés en tant qu'administrateur, notamment Proximus et Pairs Daiza. Pour marquer le coup et partager son expérience avec d'autres entrepreneurs, Pierre De Muelenaere a écrit, en anglais, un livre sur l'histoire d'IRIS, *The IRIS Book*.

## ANCIENNES AMOURS

Quand il est sollicité pour rejoindre le conseil d'administration d'EVS, Pierre De Muelenaere accepte volontiers. « Comme cette société est quasiment du même calibre qu'IRIS et qu'elle est active dans l'imagerie broadcast, cela m'a fait penser à mes anciennes amours. Ensuite, devenir le président représente une belle opportunité d'accompagner l'un des fleurons de l'économie wallonne. »

Les mondes de ces deux sociétés lui parlent. « Elles n'appartiennent pas au même domaine et ne développent pas les mêmes technologies, mais toutes deux sont très pointues. IRIS peut traiter très rapidement des images de documents numérisés. EVS développe des serveurs extrêmement puissants qui permettent d'acquérir rapidement des images broadcasts de caméras stockées et comprimées sur des serveurs. Ces problématiques sont assez similaires. Nous avons ce même ADN de développer des produits pour devenir un leader au niveau mondial. EVS et IRIS vendent au Japon, en Chine, dans plus d'une centaine de pays. »

## DE L'HUILE DANS LES ROUAGES

Il y a évidemment des différences entre les deux sociétés. « EVS a démarré dans une niche et a pu assez rapidement y devenir le leader mondial. IRIS a commencé dans un marché plus concurrentiel, orienté vers le traitement de documents d'entreprises. Mon expérience de diversification



**Pierre De Muelenaere,**  
Président du conseil d'administration d'EVS

et de développement de nouveaux marchés dans une situation concurrentielle peut certainement aider EVS, qui est en train de faire la même chose. Dans certains marchés, nous ne sommes pas les premiers, mais nous avons l'intention de devenir les meilleurs. Nous sommes dans un processus d'innovation, de mise sur le marché de nouvelles solutions, avec la même volonté que chez IRIS. Mon expérience pourra certainement inspirer et motiver les équipes d'EVS. Le rôle du

conseil est de les aider à développer leur meilleur jeu dans la meilleure ambiance et la meilleure collaboration, en mettant de l'huile dans les rouages. »

## RAPIDE SUR LES RALENTIS

Si Pierre De Muelenaere est, depuis peu, présent chez EVS, la société implantée à Liège a été créée en 1994 et possède aujourd'hui une vingtaine de bureaux dans le monde. Fondée par Laurent Minguet et Pierre Lhoest qui l'ont quittée depuis, elle a bénéficié, dès le début, de l'apport technique de Michel Counson qui entrera dans le capital par la suite et est encore actif aujourd'hui dans la société en tant que CTO (Chief Technical Officer) pour la partie hardware. A l'époque de la création de l'entreprise, son produit phare est l'enregistreur vidéo à disque dur destiné aux enregistrements en direct en extérieur (informations, divertissements, concerts, sport...). Les premiers clients sont des sociétés de production qui exploitent des cars de régie. Une série d'applications sont rajoutées, notamment pour pouvoir réaliser les ralentis.

EVS se fait connaître lors des Jeux olympiques d'Atlanta en 1996, puis à la Coupe du monde en France en 1998. En deux ans, EVS montre son savoir-faire sur les marchés américain et européen. En parallèle, des bureaux sont ouverts aux Etats-Unis et à Hong-Kong pour partir à l'assaut du monde. La société entre en bourse en 1998.

Rapidement à l'étroit dans ses locaux d'origine, EVS s'installe dans le parc scientifique du Sart Tilman. Un, deux, trois bâtiments poussent comme des champignons, jusqu'à six bâtiments en 2015, année où la société déménage dans son bâtiment actuel, plus vaste.

La société grandit vite, d'abord poussée par le passage de la cassette vers le serveur. Ensuite vient, dans les années 2000 et l'explosion du sport en direct, la demande croissante de contenus en direct pour la télévision. Les avancées technologiques, principalement la haute définition, constituent un vrai moteur de croissance pendant quelques années. C'est aussi dans ces années-là que la société arrive dans les chaînes de télévision pour



des programmes en direct comme les retransmissions sportives ou les émissions de divertissement.

Aujourd'hui, la société est toujours présente sur les événements sportifs majeurs dans le monde. La coupe du monde de football passe encore par des technologies wallonnes, mais aussi les talk-shows, nombreux aux Etats-Unis. Dans le créneau des cars de production, la part de marché est de plus de 90 % dans le monde.

## RALENTISSEMENT DU MARCHÉ

En 2014, l'arrivée de l'ultra haute définition, soit quatre fois plus de qualité d'image que la haute définition et quatre fois plus de données à traiter, représente une explosion de la complexité technologique. En parallèle, l'arrivée de l'IP (le passage des productions basées sur des câbles coaxiaux vers des technologies de réseau), constitue une révolution. La nécessité de réviser les standards utilisés provoque un ralentissement du marché. Simultanément, l'environnement concurrentiel des chaînes de télévision évolue. Les offres alternatives comme Netflix titillent les chaînes de télévision classiques. Les clients d'EVS doivent affronter ce défi technologique et concurrentiel. Le marché se ralentit pour la société liégeoise.

## REPOSITIONNEMENT EN COURS

La société doit se repositionner. Depuis quatre ans, une stratégie de diversification est mise en place et une gamme de produits, qui ne dépendent plus du serveur vidéo, est développée. Citons : un mélangeur vidéo, une nouvelle plateforme d'enregistrement pour des productions plus simples, un système de routage de flux IP en direct, de la vidéo-assistance pour arbitres. Pour ce dernier, un contrat a récemment été signé avec la Liguia, le cham-

pionnat de football espagnol, et le produit est déjà utilisé pour le football au Portugal, au Brésil, au Mexique, en Pologne, des courses de chevaux en Angleterre, du cyclisme, du basket, du base-ball... A côté de la gamme de produits historiques, ces nouveaux produits devraient permettre à EVS de générer de la croissance et de pénétrer de nouveaux marchés (comme l'e-sport).

Depuis 2014, les chiffres sont plutôt dans une phase de stabilité. Le chiffre d'affaires 2017 était de 119 millions d'euros. EVS emploie aujourd'hui 500 personnes, 350 à Liège, une quinzaine à Bruxelles, le reste à l'étranger. Des bureaux de développement sont installés à Toulouse et Paris en France et à Darmstadt en Allemagne. Les autres bureaux dans le monde sont de support et de vente, dont aux Etats-Unis, un sur la côte est, un autre sur la côte ouest.

## A SUIVRE

Pierre Lhoest quitte la société en 2011. En 2012, le Hollandais Joop Janssen occupe le poste de CEO. En 2014, Muriel De Lathouwer, au conseil d'administration depuis 2013, reprend le flambeau jusqu'en juillet 2018. Aujourd'hui, la société est à la recherche d'un nouveau CEO.

D'ici là, Pierre De Muelenaere, président du conseil d'administration depuis janvier 2018, est administrateur délégué intérimaire. « EVS est une réussite remarquable, une belle société, très solide, souligne-t-il. Mon souhait est de l'aider à se maintenir, à se développer. Elle réussit la performance d'être présente partout dans le monde. Elle a connu des soubresauts au début, de remarquables réussites. Un peu comme IRIS. EVS a dans son ADN beaucoup d'éléments pour réussir. Une société à suivre qui risque d'en surprendre quelques-uns dans les années à venir. »

Jacqueline Remits



# La Bavière

## Un marché proche, une manne d'opportunités

Malgré sa proximité, le marché allemand reste encore trop souvent, pour les entreprises wallonnes, un marché plutôt difficile à aborder. Peut-être parce que la culture allemande est quelque peu différente de la nôtre. Alors, que dire de la Bavière, la région d'Allemagne la plus éloignée de la Wallonie ? Apprenons à apprivoiser ce marché pour mieux l'exploiter.

En septembre, l'AWEX participe à la conférence et à l'exposition PSE à Garmisch-Partenkirchen. Cette conférence des technologies plasmas et la Belgique est le pays à l'honneur. La participation wallonne est coordonnée par WBI – plateforme Recherche et Innovation/ALS (Agent de liaison scientifique), tandis que l'AWEX Munich proposera son aide commerciale en amont et en appui. « Nous travaillons étroitement avec l'Agent de liaison scientifique Wallonie-Bruxelles pour l'Allemagne, que nous accueillons depuis 2014 au sein de notre bureau commercial, commence Quentin Derzelle, Attaché économique et commercial de l'AWEX à Munich. Son travail de mise en réseau des acteurs universitaires et de la recherche complète parfaitement le nôtre. » Un bel exemple de collaboration WBI – AWEX dans le support aux démarches innovantes des entreprises.

Récemment, l'AWEX a organisé, en Wallonie, une journée de contacts dans le domaine des Smart cities. « Nous avons donné la possibilité à des entreprises et start-up wallonnes de rencontrer des dé-

cideurs bavarois de premier plan. La transformation digitale est source d'opportunités pour les entreprises wallonnes. Nous pensons réellement qu'il existe du potentiel sur ce marché dans ce domaine. On parle d'une croissance à deux chiffres pour les années à venir dans de nombreux secteurs urbains comme le transport, la logistique ou l'énergie. Munich devrait compter 1,85 million d'habitants d'ici 2035, ce qui nécessite de nombreux investissements dans les infrastructures. »

Depuis plusieurs années, l'AWEX participe, avec une collectivité d'entreprises wallonnes, à des salons internationaux en Bavière. « Par exemple, nous sommes présents, chaque année, au salon de l'alimentation biologique Biofach à Nuremberg. Nous participons également au salon IFAT des technologies environnementales à Munich, ainsi qu'au salon Transport Logistic. Cela nous permet de mettre en valeur nos compétences dans ces domaines et de placer la Wallonie sur la carte internationale. Notre bureau à Munich intervient, entre autres, dans la préparation commerciale des entreprises

wallonnes avant le salon. » Il se passe donc des choses entre la Wallonie et la Bavière. Pourtant, notre voisin allemand nous reste encore trop souvent méconnu.

### PREMIÈRE ÉCONOMIE ALLEMANDE

Avec ses 70 000 km<sup>2</sup> et ses 13 millions d'habitants, la Bavière est le land allemand le plus étendu et le deuxième le plus densément peuplé. L'économie bavaroise est numéro un en Allemagne avec un taux de croissance du PIB de 18,3 % entre 2010 et 2017. Le pouvoir d'achat y est l'un des plus élevés d'Allemagne et le taux de chômage dépasse à peine les 3 %.

Munich, sa capitale, est leader économique du land, troisième ville d'Allemagne avec 1,5 million d'habitants et 6 millions dans la région métropolitaine. Elle est l'une des villes les plus riches de l'Union européenne. La capitale bavaroise est le principal siège d'assurances en Allemagne et de banques hypothécaires en Europe. Si elle compte des fleurons





industriels tels que Siemens, BMW, Allianz, les centres d'activités industrielles se répartissent à travers toute la Bavière. « Le tissu économique a l'avantage d'être équilibré et composé d'entreprises de diverses tailles leaders sur leur marché avec des produits très spécialisés, souligne Quentin Derzelle. Elles sont souvent restées fidèles à leur ancrage local. Par exemple, les sièges d'Adidas et du sous-traitant automobile Schaeffler se trouvent à une trentaine de kilomètres de Nuremberg, dans une localité d'une vingtaine de milliers d'habitants, presque autant que le nombre d'employés chez ces deux moteurs industriels. » La région compte d'autres villes importantes comme Nuremberg, Augsburg, Ratisbonne, Wurtzbourg, Ingolstadt, Fürth, Erlangen et Landshut.

L'industrie manufacturière est certainement un pilier de l'économie bavaroise. La part du secteur industriel dans la valeur ajoutée brute s'élevait à 27,2 % en 2017. Un salarié bavarois sur cinq travaille dans cette industrie. Avec un taux d'exportation de plus de 50 %, l'industrie bavaroise est encore plus internationalisée que l'industrie allemande. « Cette capacité à l'exportation confirme la haute compétitivité de l'industrie bavaroise sur les marchés internationaux. »

## RÉGION RICHE AUX NOMBREUX ATOUTS

Avec un PIB de 594 milliards d'euros en 2017, soit une croissance de presque 3 % par rapport à 2016, la Bavière devance 22 des 28 Etats membres de l'Union européenne. La performance économique de 45 810 euros par habitant en Bavière est également nettement supérieure, de plus de 15 % à la moyenne allemande et européenne. Plus de la moitié de la production est exportée, tandis que plus de 3 % du PIB est investi en recherche et

développement. Plus du quart des demandes allemandes de brevets sont issues de la Bavière.

En tant que marché mondialement actif, la Bavière abrite, non seulement des acteurs mondiaux tels qu'Adidas, Allianz, Audi, BMW, MTU Aero Engines, MAN et Siemens, mais aussi un important contingent de PME dans l'industrie, le commerce et les services. Pour cette raison, les investisseurs y trouvent un large choix de fournisseurs compétitifs, de clients et de partenaires potentiels.

## Une région en pôle position nationale et internationale dans pratiquement toutes les nouvelles technologies

Bien positionnée dans différents domaines, la Bavière présente de nombreux atouts. Elle est en pôle position nationale et internationale dans pratiquement toutes les nouvelles technologies. L'Etat libre est le numéro un allemand des assurances et le numéro deux des banques. La Bavière est la première région touristique d'Allemagne. Les deux centres de salons professionnels de Munich et de Nuremberg jouissent d'une notoriété internationale. La Bavière offre une infrastructure optimale dans les domaines du transport, des télécommunications et de l'énergie. Les universités et écoles de haut niveau, la formation continue, la promotion intensive de la recherche et des technologies contribuent à ce que la Bavière se retrouve au sommet du classement mondial en matière économique.

En 2017, les aéroports bavarois de Munich, Nuremberg et Memmingen ont enregistré au total près de 50 millions de passagers dans le transport aérien commercial.

Rien qu'à l'aéroport Albrecht Dürer de Nuremberg, le nombre de passagers a progressé de 20,3 % pour atteindre plus de 4 millions. Il s'agit donc de l'aéroport allemand ayant connu la plus forte croissance.

Les régions rurales ont une importance aussi primordiale pour la Bavière que les huit villes de plus de 100 000 habitants, dont les deux plus grandes sont Munich et Nuremberg. Elles constituent près de 85 % de la surface de l'Etat et juste un peu moins de 8 millions de personnes, ou près de 60 % de la population bavaroise, vit, travaille et fait des affaires.

Réalisée à la demande de l'Union de l'économie bavaroise, une étude portant sur la « Qualité des sites industriels bavarois » montre qu'en matière de sites industriels de premier ordre, la Bavière n'a rien à envier à un panel de pays références.

Le sud de l'Allemagne est la région connaissant la plus forte croissance économique, proche d'autres régions/pays tels que l'Autriche, l'Italie du Nord, la Suisse ou la République Tchèque. Son identité est aussi forte que ses habitants sont fiers et conservateurs.

## FILIÈRE AUTOMOBILE, MAIS PAS SEULEMENT

Avec un PIB de 594 milliards d'euros, la Bavière compte de nombreux secteurs porteurs. Ceux de l'automobile et des machines-outils restent très présents dans le sud de l'Allemagne et englobent des centaines de sous-traitants de produits manufacturés et technologiques. « Derrière les constructeurs BMW à Munich et Audi à Ingolstadt, il existe toute une filière de sous-traitants de pièces automobiles, composants mécaniques ou électroniques, précise Quentin Derzelle. Le





secteur des machines-outils, en amont de tout processus de production, s'exporte particulièrement. A celui-ci, on pourrait ajouter tous les services industriels, numériques ou d'automatisation qui facilitent les procédés de fabrication. Tiré par Siemens, le secteur de l'électrotechnique avec des équipements électriques, les composants électroniques ou les logiciels contribuent également fortement aux bonnes performances de l'économie bavaroise. »

De manière générale, les principaux secteurs de l'économie bavaroise sont les mêmes que ceux de l'Allemagne. A savoir, pour l'ensemble du pays, selon le portail Statista (<https://bit.ly/2f5C8Yg> et <https://bit.ly/2Cw1TDs>), pour l'année 2015 : la production de véhicules et la sous-traitance industrielle pour ce secteur avec un chiffre d'affaires de 407 milliards d'euros, la construction de machines avec

235 milliards d'euros, la chimie et le secteur pharmaceutique avec 188 milliards d'euros, l'industrie agroalimentaire avec 168 milliards d'euros, les équipements électriques avec 166 milliards d'euros, la métallurgie et les travaux des métaux avec 196 milliards d'euros.

## SECTEURS PORTEURS DE DÉBOUCHÉS POTENTIELS

Les quatre secteurs suivants comptent, à eux seuls, pour plus de la moitié des exportations allemandes : les véhicules et les parties de véhicules pour 227 milliards d'euros, les machines pour 170 milliards d'euros, la chimie pour 108 milliards d'euros, les équipements informatiques, électroniques et optiques pour 98 milliards d'euros et les équipements électriques pour 72 milliards d'euros.

Les secteurs industriels allemands qui génèrent le plus d'achats à l'étranger, à l'exclusion des produits énergétiques sont : les équipements informatiques, électroniques et optiques pour 103 milliards d'euros, les véhicules automobiles et les parties de véhicules pour 98 milliards, la chimie pour 77 milliards d'euros, la construction de machines pour 74 milliards d'euros, la métallurgie pour 53 milliards d'euros, l'industrie agroalimentaire pour 43 milliards d'euros, l'industrie pharmaceutique pour 46 milliards d'euros, les autres véhicules pour 39 milliards. Ces importations incluent également des activités de sous-traitance. C'est dire si ces différents secteurs sont porteurs de débouchés potentiels pour nos entreprises wallonnes.

## DEUXIÈME MARCHÉ POUR LES EXPORTATEURS WALLONS

Premier partenaire commercial de la Belgique, l'Allemagne est le deuxième de la Wallonie. Elle représente 16 % de nos exportations constitue donc une importante source de débouchés pour nos entreprises. La balance commerciale de la Wallonie avec l'Allemagne est généralement excédentaire, un excédent qui s'est réduit ces dernières années. « Traditionnellement tourné vers l'exportation, ce pays est aussi le premier importateur européen, et donc une opportunité pour nos exportateurs wallons. D'autant que ce pays a l'avantage d'offrir un cadre juridique clair. »

## L'Allemagne se classe aujourd'hui 3<sup>e</sup> exportateur mondial après la Chine et les Etats-Unis

Les raisons de prospecter en Allemagne sont nombreuses. Avec ses 82 millions d'habitants et un PIB de 3 263 milliards d'euros, ce pays est le marché européen le plus important. L'Allemagne exporte annuellement pour plus de 2 000 milliards d'euros, ce qui la classe aujourd'hui 3<sup>e</sup> exportateur mondial après la Chine et les Etats-Unis.

L'Allemagne importe également chaque année pour plus de 1 000 milliards d'euros, principalement des biens d'équipement, mais également des biens de consommation. Le taux de croissance des importations allemandes en termes réels en 2017 s'élevait à 8,3 % par rapport à 2016.

Les principaux partenaires commerciaux de l'Allemagne sont les Etats-Unis, qui ab-



sorbent quelque 10 % des exportations allemandes, la France, le Royaume-Uni, les Pays-Bas et la Chine. La Belgique arrive en 10<sup>e</sup> position, notre pays importe pour quelque 46 milliards d'euros de marchandises allemandes. Les principaux fournisseurs du pays sont la Chine, les Pays-Bas, la France, les Etats-Unis, le Royaume-Uni et l'Italie. La Belgique se positionne 10<sup>e</sup>, après la Suisse, la République Tchèque et l'Autriche, avec un montant des ventes à l'Allemagne de près de 39 milliard d'euros.

Au niveau sectoriel, le commerce de la Belgique vers l'Allemagne est caractérisé notamment par les importations - exportations après transformation pour le compte de l'industrie chimique, plastique et automobile allemande. Les exportations de la Wallonie vers son voisin germanique se concentrent donc logiquement essentiellement dans les secteurs pour lesquels l'Allemagne a une forte demande extérieure générale, ainsi que dans le secteur agroalimentaire. Il s'agit des produits des industries chimiques et pharmaceutiques pour 27 %, des métaux communs et ouvrages pour 20 %, des matières plastiques et caoutchouc et ouvrages pour 2 %, des machines et équipements mécaniques, électriques et électroniques pour 10 %, produits alimentaires, boissons et tabacs pour 5 à 6 %.

**Ce sont souvent des entreprises de plus petites tailles qui apportent des solutions innovantes**

## APPROCHE RÉGIONALE

Le pays étant vaste, on ne peut pas approcher toute l'Allemagne en même temps, sauf pour des secteurs spécifiques où il n'existe que quelques points d'entrée. L'intégration d'une dimension régionale est indispensable pour la démarche commerciale, ne fut-ce que pour des raisons pratiques. Les Allemands eux-mêmes font souvent la distinction en considérant la Bavière, avec la Hesse et le Bade Wurtemberg, comme le sud et en y détachant des responsables géographiques propres. Par ailleurs, il faut tenir compte de l'évolution démographique du pays. L'urbanisation croissante entraîne un défi pour la



société allemande, la gestion du vieillissement de la population. « Il s'agit là d'une économie transversale porteuse d'innovations dans différents segments de ce qu'on appelle la Silver economy. »

Enfin, dans le cadre de ses fonctions Digital Wallonia, Quentin Derzelle voit également de nombreuses opportunités à saisir par nos exportateurs, par exemple, dans l'industrie 4.0. « Pour optimiser l'usine d'aujourd'hui et de demain, des collaborations technologiques ou partenariats industriels sont nécessaires. Ce sont d'ailleurs souvent des entreprises de plus petites tailles qui apportent des solutions innovantes à des industries plus traditionnelles. »

## HUB DIGITAL WALLONIA MUNICH

En collaboration avec le programme Digital Wallonia, l'AWEX met, depuis 2017, à la disposition de l'économie numérique wallonne des points de contact et de soutien privilégiés à l'international. « L'idée est de capitaliser sur les réseaux existants à l'AWEX, dans des villes ou régions à haut degré d'innovation numérique, et de cibler des opportunités commerciales et de networking au profit des entreprises wallonnes actives dans le secteur du numérique. »

A Munich, le rôle du Digital Hub en place depuis octobre 2017, est tout d'abord d'informer sur l'écosystème local avec un focus sur Berlin, la capitale des start-up. « Néanmoins, il est important de retenir

que le marché allemand ne se résume pas à un seul centre de décision. Traditionnellement décentralisée, l'Allemagne offre plusieurs écosystèmes numériques intéressants car encouragés par une solide base industrielle. Si Berlin offre une part prépondérante du financement accordé aux start-up, les opportunités numériques se situent partout où se trouvent les poids lourds industriels. Pour Munich et ses acteurs industriels qui y sont installés, on ne s'étonnera pas de cibler des technologies comme la mobilité, les assurances, ou encore l'usine intelligente. Notre rôle d'information et de mise en réseau avec l'écosystème allemand doit servir à la croissance des start-up ou activités numériques en Wallonie. »

## BIEN PRÉPARER SON PROJET À L'EXPORT

Y a-t-il une stratégie d'export particulière vers la Bavière ? « Si les opportunités dans cette région sont nombreuses, le marché n'est pas neuf et dispose souvent déjà d'acteurs locaux fort compétitifs sur leur propre marché, répond Quentin Derzelle.

**Les salons professionnels sont incontournables pour nouer des contacts**

L'entreprise wallonne devra donc s'adapter au marché et bien préparer son projet à l'exportation. Selon le produit, le mode d'approche varie et exige des investissements différenciés.

Un partenaire commercial sur place qui





## Ces entreprises qui ont investi en Bavière

Des entreprises wallonnes investissent en Bavière et y réussissent.

La preuve par trois entreprises. Trois approches différentes de ce marché.

### AGC a racheté une entreprise allemande et signé un contrat avec l'ESO à Munich

A travers sa nouvelle unité AGC Plasma Technology Solutions, AGC Glass Europe, s'est vu confier, par l'Observatoire Européen Austral (ESO), la fabrication du revêtement pour le miroir du plus grand télescope au monde qui sera installé dans le désert d'Atacama, dans les Andes chiliennes. Pour Quentin Derzelle, il s'agit là d'un « bel exemple de réussite de transition d'un secteur industriel (verre) vers une

technologie innovante (plasma coating) ». AGC Glass Europe s'est, en effet, engagé dans un nouveau champ d'activités en proposant ses technologies de dépôt de couches sous vide à un large panel d'industries en dehors du monde verrier. Pour avoir un pied sur le marché allemand, AGC a racheté une entreprise à Lauenförde, dans le nord de l'Allemagne, spécialisée dans le traitement de surface.

« La Business Unit AGC Plasma à Gosselies gère une société allemande plus grande qu'elle, avec le défi de l'interculturalité. »

Pour Patrick Van Bortel, vice-président de New Business & Industrial Glass d'AGC Glass Europe, « le choix de notre solution apporte une large reconnaissance de l'expertise développée par nos équipes à Gosselies et Lauenförde en Allemagne en matière d'équipement de dépôt de couches sous vide conçue selon les besoins du client ». La signature du contrat s'est tenue au siège de l'ESO à Munich en juin dernier.

La prochaine étape pour AGC Plasma en Bavière sera la conférence PSE en septembre à Garmisch-Partenkirchen.

### EVS a ouvert un bureau commercial à Munich

Dans le but d'être à proximité des acteurs médiatiques, la société EVS, reconnue comme le leader des technologies de production vidéo en direct, a ouvert un bureau commercial à Munich. La société a introduit son système Live Slow Motion en 1994 et a continué à construire sur sa réputation de qualité et fiabilité avec des

solutions qui mettent en valeur les contenus de sports, divertissements et actualités en direct. Basée à Liège, EVS possède également des bureaux en Europe et ailleurs dans le monde. Il était donc logique qu'elle ait un bureau commercial en Allemagne, et singulièrement à Munich. Au-delà des chaînes bavaroises, la capitale de la Bavière compte, en effet, plusieurs sièges de chaînes de télévision (Sky, ProSiebenSat, Bayerischer Rundfunk...).

### IBA a racheté une société en Bavière

Issue d'une spin-off de l'UCL, IBA, spécialisée dans la protonthérapie, a racheté une société allemande pour en faire une filiale spécialisée dans la dosimétrie, IBA Dosimetry, près de Nuremberg, dans le nord de la Bavière. La dosimétrie est le dosage lors du traitement par protonthérapie. La société néo-louvaniste a, en effet, trouvé un acteur déjà présent en Allemagne dans ce secteur. Ce rachat représente 200 emplois. « Cela montre que les Wallons peuvent investir en Bavière. »

D'autres entreprises wallonnes de divers secteurs comptent bien prendre une place sur le marché allemand : **Axinesis, BorderSystem, Ets Mamy, SmartNodes...**

connaît bien le marché et ses particularités locales, culturelles et linguistiques est l'approche la plus traditionnelle. Elle est souvent un préalable avant de penser à une installation commerciale sur place. Tout comme nos bureaux AWEX à Berlin, Cologne et Hambourg, l'AWEX Munich aide à l'identification de partenaires commerciaux locaux adaptés aux besoins de l'entreprise exportatrice. »

Pour la démarche commerciale proprement dite, la collaboration avec un intermédiaire tel qu'un importateur ou un agent peut résoudre des questions pratiques, à condition que l'entreprise wallonne suive bien son dossier. L'entreprise wallonne peut, par exemple, engager un expert produit qui conseille les impor-

tateurs/grossistes et qui accompagne l'agent dans ses démarches auprès de gros clients. Différents secteurs d'activités ont des centrales d'achat qui sont d'autres accès possibles. La création d'un bureau ou d'une filiale peut aussi servir de levier. Les salons professionnels sont incontournables, que ce soit pour suivre l'actualité dans un secteur particulier, ou pour nouer des contacts. Les Allemands y viennent pour voir le produit et comprendre l'entreprise en y rencontrant les responsables. Les salons généralistes perdent de l'importance au profit d'événements sectoriels très ciblés ou des événements fermés qui ne sont accessibles qu'aux invités. Si vous, chef d'entreprise, y participez comme exposant, n'oubliez pas d'en informer vos prospects qui ont

souvent un agenda très serré. Pour certains salons de dimension internationale à Munich, sensibilisez votre clientèle internationale.

## LE DÉFI DE L'EXPORTATEUR WALLON

L'Allemagne en général, et la Bavière en particulier, est un marché très compétitif « L'exportateur devra proposer une innovation ou une véritable valeur ajoutée. Sans cela, à produits équivalents, l'acheteur bavarois privilégiera le fournisseur local ou allemand pour minimiser tout risque. Il est de bon sens que l'acheteur allemand attende du vendeur de parler

sa langue et de lui apporter les arguments techniques nécessaires. Dans l'industrie, il est aussi fréquent que le commercial allemand, possible concurrent du commercial wallon, soit un technico-commercial. La maîtrise de la langue est donc un véritable défi pour les exportateurs wallons lors de contacts commerciaux en Bavière.

La première impression avec un partenaire commercial local est souvent une question de secondes. Par ailleurs, l'exportateur ne doit pas sous-estimer les supports de communication, les brochures et sites Internet qu'il met à la disposition du partenaire ou de l'intermédiaire commercial pour convaincre les clients ou utilisateurs

finaux. Pour développer et pérenniser ses affaires en Allemagne, il faut aussi rester à l'écoute du marché et s'adapter à son évolution. »

## PRÉVISION ET TRANSPARENCE

La culture allemande des affaires renvoie à des particularités juridiques et interculturelles. « De manière générale, l'Allemand a horreur du risque et de l'improvisation. Il n'y a pas d'autres pays européens où l'on compte autant d'assureurs qu'en Allemagne. Ainsi, la prévision et la transparence sont des facteurs parti-

culièrement importants dans la prise de décision et dans la conclusion d'affaires.

Dans la pratique commerciale, la législation allemande exige l'identification complète du demandeur de la prise de contact. Certaines mentions sont d'ailleurs obligatoires lors de la communication commerciale. Nous conseillons une prospection bien préparée avec des outils de communication adéquats. Il ne faut pas sous-estimer la taille du marché bavarois, quatre fois plus grand géographiquement que la Wallonie, et trois fois et demie plus peuplé. »

Jacqueline Remits



## LES BONS CONSEILS DE QUENTIN DERZELLE

### Préparation

Prenez le temps de bien connaître le marché et de bien vous préparer.

### Sur place

Ne prospectez pas seulement depuis votre bureau et votre ordinateur. Traversez la frontière et visitez les magasins et les salons professionnels pour vous rendre compte du potentiel de votre produit, de la concurrence et du degré d'ouverture pour le produit.

### Ecoute

Renseignez-vous sur les besoins de l'entreprise. Ecoutez les attentes de vos prospects et clients.

### Moyens

Donnez-vous les moyens et les ressources en externe et en interne pour bien organiser votre prospection et communiquer de manière adéquate. Donnez une information de base sur votre entreprise et vos produits (toujours en allemand), les raisons de la demande de rendez-vous.

### Créatif

Préparez votre dossier afin de bien présenter votre société et vos produits en allemand. Montrez-vous créatif et compétitif, atouts majeurs pour réussir sur le marché allemand.

### Timing

Quand vous demandez un rendez-vous, faites-le suffisamment longtemps à l'avance, un mois n'est pas trop, et dans un timing précis, l'Allemand aime qu'il en soit ainsi. Prévoyez un bon timing : tenez compte des périodes de congés scolaires qui ont une influence importante sur l'activité des entreprises. Et attention aux embouteillages, fréquents en Allemagne.

### Langue

Si vous n'avez plus pratiqué la langue de Goethe depuis vos secondaires, suivez quelques cours d'allemand afin que vous puissiez au moins vous présenter aux firmes allemandes dans leur langue.

### Ponctualité

Les sociétés allemandes optimisent toutes les ressources disponibles, et le temps en est une. La ponctualité est donc impérative et gage de sérieux. En cas de retard,



même minime, prévenez sans faute votre interlocuteur.

### Patience

Soyez patient, car le retour sur investissement n'apparaît souvent qu'après deux ou trois ans.

### Aide

Enfin, faites-vous bien entourer et aider. Contactez les bureaux de l'AWEX, de Hambourg à Munich, de Cologne à Berlin. Grâce à leur ancrage local, ils peuvent identifier un prospect ou un expert sur le marché.

Jacqueline Remits



# La Guinée, des trésors en sous-sol

1958, la colonisation touche à sa fin. La Guinée-Conakry est le seul pays à rejeter la proposition du général de Gaulle d'intégrer les colonies de l'Afrique occidentale française au sein d'une grande Communauté, à l'image du Commonwealth britannique. Pays non aligné, comme beaucoup de jeunes états africains dans les années soixante, la Guinée faisait les yeux doux à l'URSS mais ne refusait pas pour autant l'aide des Etats-Unis...

## LES PLUS GRANDES RÉSERVES DE BAUXITE

Ancrée le long de l'Océan Atlantique, au coeur de l'Afrique de l'Ouest, la Guinée est, comme disent certains, un scandale géologique, tant les richesses naturelles y sont abondantes. Deuxième producteur mondial de bauxite derrière l'Australie, la Guinée possède 25 % des réserves mondiales connues de ce minerai qui permet de produire l'aluminium. A cela s'ajoutent l'or, le fer, l'uranium, le manganèse et les diamants ! Et on ne vous parle pas de l'exploitation d'hydrocarbures

le long des côtes qui est actuellement à l'étude ni du potentiel hydroélectrique dans les régions montagneuses de la Moyenne Guinée qui culminent à plus de 1500 mètres. Merveille géologique, la Guinée est aussi appelée « le château d'eau de l'Afrique de l'Ouest » avec ses trois grands fleuves, le Niger, le Sénégal et la Gambie, et leurs nombreux affluents, autour desquels s'est notamment développée la culture du riz. Et ce n'est pas tout ! Le littoral, long de 330 km entre la Guinée-Bissau et la Sierra Leone, est une vaste mangrove, ces marais maritimes où croissent des végétaux ligneux, en particulier les palétuviers, et qui offrent d'importantes ressources dans les secteurs du bois et de la pêche.

## LE FLÉAU EBOLA

Ces richesses naturelles, souvent trop peu ou mal exploitées, n'ont pas empêché la Guinée-Conakry, comme ses voisins de Guinée-Bissau, de Sierra Leone et du Liberia, de souffrir durement de l'épidémie Ebola, qui a entraîné une diminution du PIB estimée entre 0,7 et 2,3 %. Un ancien responsable médical de la FAO, l'Organi-



Mine de bauxite à Dabola

sation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture, explique à ce propos que par crainte de l'épidémie, les paysans n'allaient plus travailler dans les champs ou n'amenaient plus leurs produits sur les marchés et que d'autre part, à un certain moment, les pays touchés ont fermé leurs frontières, les aéroports ont été délaissés, ce qui a paralysé le commerce. Seul Brussels Airlines a continué à desservir Conakry...

Depuis juin 2016, la Guinée est désormais déclarée « Ebola free » et, parallèlement, le PIB est reparti à la hausse avec une progression de 8 %. Quant au déficit budgétaire, il est limité à 1,4 %, chiffre de 2016.

## ENTRE RÉALISATIONS ET PROJETS

Malgré son prodigieux sous-sol, la Guinée est le neuvième pays le plus pauvre du monde. L'expansion économique indispensable doit s'articuler autour de plusieurs grands projets :

- ◆ La mise en service des barrages de Kaleta, Souapiti et Amarya, un investissement de trois milliards de dollars, qui devrait permettre d'atteindre une production de 1000 MW d'ici 2020 et d'exporter de l'électricité, en particulier vers le Sénégal et la Gambie.
- ◆ Même si 800 kilomètres de routes ont été construites depuis 2010, le développement des infrastructures de transport et de l'énergie reste une priorité. Aujourd'hui, comme l'a rappelé à la fin du mois de juin le Premier ministre Ibrahima Kassory Fofana dans sa déclaration de politique générale, « l'électrification du pays ne dépasse pas 26 % et 11 % dans certaines zones rurales ».
- ◆ L'exploitation d'une nouvelle mine de bauxite et la réouverture d'une raffinerie d'aluminium.
- ◆ L'installation de 4.000 kilomètres de fibre optique et le développement du numérique

## LES CHINOIS SONT LÀ

Et puis, il y a le grand projet Simandou, sans cesse retardé, qui prévoit l'exploitation d'un des plus importants gisements d'un minerai de fer de grande qualité dans l'est du pays, la construction d'une ligne de chemin de fer de 650 km vers la côte et la création d'un nouveau port en eau profonde. Cet investissement de 20 milliards de dollars devrait créer 50.000 emplois mais il a aujourd'hui du plomb dans l'aile. Le principal promoteur du projet, la multinationale Rio Tinto, plus grande société minière mondiale, a vendu ses participations au géant chinois de l'aluminium Chinalco mais celui-ci temporise en attendant la remontée du prix du minerai de fer. La présence chinoise est importante en Guinée.

Un contrat-cadre de 21 milliards de dollars a été conclu avec la Chine. Les Chinois ont financé la construction du barrage de Kaleta, celui de Souapiti, dont la faisabilité a été confirmée par une étude de la Banque Mondiale, sera réalisé en collaboration avec la China International Water and Electric Corporation. Quant au groupe Hongkiao, il est partie prenante dans le projet d'exploitation de la nouvelle mine de bauxite.

## LES MINES, CLÉ DE VOÛTE DU PROGRÈS

Le secteur minier est dans le collimateur du gouvernement : « Les mines représentent 21 % de notre PIB, plus de 90 % de nos exportations mais seulement 3 % de l'emploi. Un pourcentage des ressources provenant des activités minières sera spécifiquement affecté au développement de l'agriculture, au financement des infrastructures et à l'inclusion sociale. » Les besoins en matière d'éducation et de santé sont en effet considérables.



Barrage de Kaleta

Une des tâches du gouvernement sera de développer la formation afin, notamment, de se doter d'une main d'oeuvre qualifiée et de promouvoir de la sorte la transformation sur place des minerais en produits finis ou semi-finis.

Une autre priorité des autorités, c'est le développement de l'agriculture qui représente 20 % de la création des richesses et une source d'emplois importante, en particulier pour les femmes et les jeunes. Aujourd'hui, sur six millions de terres arables, un tiers seulement est exploité. Le gouvernement guinéen souhaite aussi moderniser l'élevage par la construction d'abattoirs dans les centres régionaux.

## L'OPTION SOCIALE DU GOUVERNEMENT

En réalité, l'ambition du gouvernement, qui assure la stabilité politique au pays depuis 2010, est d'améliorer la situation des couches les plus défavorisées. Le plan national de développement économique et social (PNDES) 2016-2020 vise, à la fois, l'expansion de l'activité économique et une répartition plus équitable des richesses dans un pays où une part importante de la population vit sous le seuil de pauvreté.

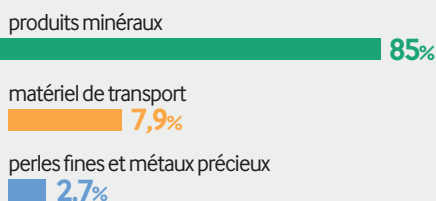
Dans ce pays contrasté entre l'abondance de ses ressources naturelles et la situation précaire d'une grande partie de ses habitants, il y a vraiment beaucoup à faire. C'est la raison pour laquelle l'AWEX s'intéresse de près au développement de la Guinée-Conakry qui est désormais un partenaire prioritaire de coopération pour la Wallonie et la Fédération Wallonie-Bruxelles. Après les deux missions de 2016, l'Agence wallonne à l'exportation, en collaboration avec les régions flamande et bruxelloise, organise deux actions en cette fin de 2018 : un séminaire d'information à Bruxelles et une nouvelle mission économique, conduite par le ministre-président wallon, Willy Borsus, au mois de décembre.

Ces initiatives ont une portée plus large que l'aspect strictement économique. La Guinée symbolise parfaitement la situation de toute l'Afrique. Sans un développement plus équitable de ces pays aux multiples ressources, on ne résoudra pas le problème des migrants en quête d'un monde meilleur, qui provoque un repli sur soi inquiétant des Européens et menace les fondements mêmes de l'Europe. Nos destins, qu'on le veuille ou non, sont étroitement liés.

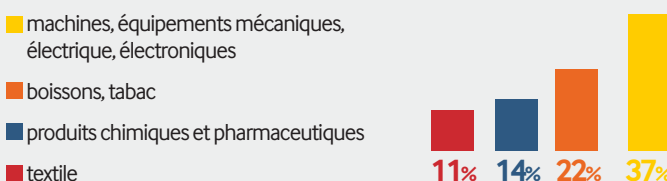
Alain Braibant

## QUELQUES CHIFFRES

Pincipaux produits exportés sur un total de 3,97 milliards :



La Guinée est le 139<sup>ème</sup> client de la Wallonie, avec un montant de 1,6 million € en 2017 (en augmentation de 3,6% par rapport à 2016)







# AMB Ecosteryl

## Destruction des déchets hospitaliers : une technologie wallonne exportée dans le monde entier

Basée à Mons, la société AMB Ecosteryl est reconnue dans le monde entier pour son traitement des déchets hospitaliers. Aujourd'hui, elle ambitionne de réaliser de l'économie circulaire. Déjà présente dans 50 pays, elle cible les nouveaux grands marchés que sont les Etats-Unis et le Brésil.

Entreprise familiale créée dans le Hainaut en 1947 par Louis Dufrasne, le père de **Philippe Dufrasne**, l'actuel dirigeant, AMB (Atelier Mécanique du Borinage) était alors destiné à la conception et à la production de machines spécifiques pour l'industrie extractive. Suite au déclin de l'industrie minière, la société s'oriente en 2000 vers le développement de nouveaux équipements pour un autre business. En collaboration avec l'Université de Paris, elle met au point une solution de technologie propre pour la stérilisation et le recyclage des déchets hospitaliers, associant un broyage puissant à un chauffage à sec par micro-ondes.

« Ces déchets générés par les hôpitaux, et potentiellement contaminés et dangereux, posent un problème partout dans le monde, souligne **Olivier Dufrasne**, directeur des ventes d'AMB Ecosteryl, petit-fils du fondateur. Pour détruire ces déchets en contact avec le patient, ce qu'on appelle en France les DASRI (déchets d'activité de soins à risque infectieux), nous avons mis au point un prototype fonctionnel, ce qui a pris quelques années de recherche et développement. Aujourd'hui, nous réalisons toujours de la R&D, car nous ne nous asseyons jamais sur nos lauriers avec



un seul produit. Mais nous voulons aller au-delà, réaliser de l'économie circulaire, pour un monde sans déchets, à plus forte raison sans déchets dangereux. »

Depuis la première installation en France, qui reste le premier marché d'Ecosteryl, les systèmes ont traité des centaines de millions de kilos de déchets à risques infectieux. Avec dix-huit ans d'expérience dans le traitement industriel des déchets médicaux, la société vit un essor important. Depuis 2015, elle dispose d'un deuxième site au sein du parc économique Initialis de Mons. « Nous y avons notre usine d'assemblage, nos bureaux et notre centre de recherche et développement, tandis que les machines sont toujours fabriquées dans notre usine historique de Jemappes. » La société emploie une trentaine de personnes.

### SOLUTION ÉCOLOGIQUE

AMB Ecosteryl conçoit et fabrique des équipements qui offrent une solution sûre et respectueuse de l'environnement pour le traitement des déchets biomédicaux. « Nous nous sommes spécialisés dans la construction de machines

conçues pour le traitement de ces déchets comme les seringues, les poches de soin, les compresses, les aiguilles... tout le matériel médical en contact avec les patients. »

A signaler que la société montoise ne s'occupe pas des déchets chimiques et radioactifs qui sont traités par ailleurs. « Dans les pays les plus pauvres, ces déchets, non traités, sont jetés grossièrement en décharges avec les ordures ménagères, ce qui peut évidemment provoquer des épidémies. Surtout dans certains pays d'Afrique qui ont le virus Ebola à leurs portes. Pour un patient sur trois infecté par Ebola, cette contamination vient des déchets hospitaliers non traités. Dans de nombreux endroits dans le monde, ces déchets sont brûlés ou stérilisés par un système de vapeur d'eau chaude. Nous voulions apporter une solution écologique, simple et fiable là où il n'y en avait pas. »

### TECHNOLOGIE BREVETÉE

Cette technologie révolutionne le traitement et le recyclage des déchets médicaux en permettant de broyer et de décontaminer les déchets médicaux in-



fectieux dans un environnement de haute sécurité. « Notre système transforme un déchet dangereux et volumineux en un déchet non dangereux, ménager et réduit de volume de 80 %.

Nous avons fait breveter notre technologie qui stérilise les déchets sur base de microondes. Les divers déchets hospitaliers arrivent dans notre machine à partir d'un élévateur qui va les transférer en vrac dans notre machine. Broyés, ils deviennent méconnaissables. Ces espèces de confettis sont alors chauffés jusqu'à 100 degrés à l'aide de microondes. Ce système de chauffage va rendre les déchets décontaminés, inertes, assimilables à des déchets ménagers. » Ecostéryl est reconnue par les grandes institutions dans son domaine : l'Institut Pasteur, l'OMS, la section Environnement de l'Onu, etc. « Notre machine ne nécessite qu'une petite quantité d'énergie, peu de personnel, pas d'eau, pas de vapeur et ne produit aucun déchet toxique. »

## ENCORE DES INNOVATIONS

Ce système révolutionnaire se décline en quatre gammes de produits de tailles différentes qui traitent des quantités variées de déchets. « Nous avons mis au point une machine capable de traiter 500 kilos de déchets par heure. Il s'agit de la quatrième gamme de produits, que nous sommes toujours en train de développer, même si le prototype est réalisé. »

## « Il n'existe pas de marché où nous n'avons pas de potentiel de vente »

Voici un an, la société a sorti un nouveau type de machine, Néo-Ecostéryl. Elle a pour but de recycler le déchet sortant de la machine pour faire notamment des combustibles de substitution qui vont intéresser les cimentiers. Nous offrons ainsi une économie circulaire pour obtenir du quasi zéro déchet. » Ou comment les déchets hospitaliers donnent de l'énergie.

La société innove constamment en développant de nouvelles machines. « Actuellement, nous travaillons sur une machine capable de répondre à la demande sur les plus grands marchés que représentent les Etats-Unis et le Brésil. La conscientisation environnementale se fait de plus en plus présente dans ces pays au départ moins orientés vers l'environnement. Ceux où nous avons le plus de mal à nous développer sont les Etats-Unis et le Canada. L'Amérique du Nord viendra à nous quand elle sera prête. Il n'existe pas de marché où nous n'avons pas de potentiel de vente. Pour l'instant, nous sommes un peu comme une équipe de football sur le banc de touche. Nous attendons notre tour pour monter sur le terrain.

Nous sommes déjà bien présents sur les marchés d'Amérique du Sud et centrale, au Guatemala, au Chili, en Colombie, en Uruguay. L'un des marchés phares qui nous intéresse est le Brésil. Nous avons quelques projets intéressants et nous allons nous y rendre prochainement. »

## PLUS DE 150 MACHINES DANS 50 PAYS SUR LES 5 CONTINENTS

Actuellement, la société a installé plus de 150 machines dans 50 pays sur les cinq continents. Elle réalise 100 % de son chiffre d'affaires à l'export. Fabriquée à 100 % en Wallonie, la machine est exportée dans le monde entier. « Nos machines sont vendues à trois types de clients. D'abord, les sociétés privées prestataires de services dans l'environnement qui effectuent la collecte des déchets dans les hôpitaux pour les traiter et les valori-

ser avec notre technologie. En tant que leader en France et dans plusieurs autres pays d'Europe, nous comptons parmi nos clients d'importantes sociétés environnementales spécialisées dans la gestion des déchets et des eaux usées.

Ensuite, des hôpitaux et des établissements de santé achètent notre petite machine, ainsi que des sociétés pharmaceutiques et des laboratoires. Enfin, des gouvernements, des ministères de pays d'Afrique, où tout est à faire en la matière, nous en achètent pour gérer ces déchets. Au Kenya, nous avons équipé de nos machines l'ensemble du pays. Ce sont des contrats importants. Nous pouvons compter sur la présence de partenaires pour faciliter les relations en Malaisie, au Kenya, en Arabie Saoudite, où seule notre technologie traite les déchets, en Italie, au Portugal... »

## L'AIDE PRÉCIEUSE DE L'AWEX

AMB Ecostéryl est présente chaque année sur les grands salons de l'environnement et de la santé : Medica à Düsseldorf, Pollutech à Lyon, Arab Health à Dubaï...

« Nous participons à des foires aussi, selon les actions de l'Awex et les participations des attachés économiques et commerciaux. Je suis régulièrement les missions économiques de prospection, les salons auxquels participe l'Awex. C'est en partie grâce à l'Awex que l'on en est là aujourd'hui. Quand on est une petite société, savoir qu'on peut compter sur les différents AEC à travers le monde est vraiment précieux. Ils nous aident à prendre des contacts, sont nos relais locaux. Nous participons à un maximum de missions, car cela nous ouvre des portes. Ce sera le cas lors de la prochaine visite d'Etat au Portugal, en tant qu'invité par le Palais, un grand honneur pour une société. Les outils mis en place par l'Awex nous permettent de bien faire notre travail et nous les utilisons à bon escient. Exporter dans le monde entier nous permet de créer de l'emploi en Wallonie. La preuve que le système mis en place par l'Awex est un très bon système. »

Jacqueline Remits



# SANTÉ

## RECHERCHE - ÉQUIPEMENTS - GÉNÉRIQUES - E-SANTÉ 100% INTERNATIONALE

En pointe dans de nombreux domaines des différents secteurs de la santé et reconnue pour ses innovations, la France a encore de très beaux jours devant elle pour son développement à l'international.

La e-santé est sans doute l'un des domaines les plus prometteurs chez nos start-up car il faut aujourd'hui inventer dans de nombreux pays en voie de développement un système de santé plus « frugale » qui s'accommode de l'éloignement des grands centres de soins. C'est notamment le cas en Afrique où un potentiel immense est encore à développer en utilisant les technologies de dernière génération.

Ce sera d'ailleurs le sujet des Rencontres Africa Santé qui se tiendront les 24 et 25 septembre prochain où de nombreux Ministres et acteurs africains viendront échanger sur les bonnes pratiques et les technologies avec les acteurs du secteur.

- p.20 – Industrie pharmaceutique :  
26 milliards d'exportations
- p.22 – La profession s'apprête à respecter  
de nouvelles obligations
- p.23 – La Salle Blanche vise les 70% d'export  
à l'international dans 5 ans
- p.24 – BMB Médical se développe grâce  
à l'export
- p.25 – Noraker, le bioverre pour franchir  
les frontières
- p.26 – Le marché de l'E.Santé en pleine  
effervescence mondiale
- p.27 – Ces start-ups qui réussissent
- p.28 – « La santé pour tous au XXI<sup>e</sup> siècle »,  
un leurre ?
- p.29 – Le renforcement de l'offre de soin  
passera par la formation
- p.31 – La Côte d'Ivoire va investir 1 Milliard d'€  
dans les infrastructures de santé
- p.32 – Vésale Pharma met le cap sur le monde



# Industrie pharmaceutique : 26 milliards d'exportations

Fer de lance du secteur santé à l'export l'industrie pharmaceutique a connu une croissance de ses ventes à l'international de 30 % sur les 10 dernières années. **Francis Pont**, Président du Groupement des Exportateurs de l'Industrie Pharmaceutique reste confiant notamment chez PME-PMI du secteur qui ont, selon lui, encore un gros potentiel.

## Quel est l'état des lieux des exportations françaises en 2017 ? Et quelle est l'évolution depuis dix ans ?

Globalement, on peut affirmer que les exportations de l'industrie pharmaceutique française se portent bien. En 2017, nous avons réalisé un chiffre d'affaires à l'export de 25,121 milliards. Ce résultat est légèrement en recul par rapport à 2016 où nous avons atteint les 26,082 milliards. Un chiffre qui se rapproche de notre année record en 2013 où notre secteur avait enregistré 26,343 milliards de CA.

Pour répondre à la seconde question de votre question, nous réalisons, si j'ose dire, que 19,170 milliards d'euros de CA en 2007. En dix ans, nous avons donc progressé de près de 6 milliards. C'est colossal ! Aujourd'hui, le secteur de l'industrie pharmaceutique est le quatrième vecteur d'apport de l'excédent commercial français derrière l'aéronautique, le luxe et l'agro-alimentaire.

## Comment expliquez-vous structurellement cette hausse du chiffre d'affaires à l'export depuis dix ans ?

Nous avons observé depuis dix ans une réelle volonté des gros et des moyens labos d'exporter. Leurs actions ont été d'autant plus judicieuses qu'ils se sont souvent lancés sur les marchés avec de nouvelles molécules qui ont ouvert des portes commerciales. La hausse des prix des médicaments a également contribué au développement du chiffre d'affaires. Il faut aussi souligner que la volonté des labos français a été accompagnée par les politiques avec notamment la création de Clubs Santé (Via ambassade, ndlr). Résultat de cet ensemble de paramètres, la France a pu se positionner vers les nouveaux marchés porteurs que sont : l'Inde, la Chine, le Brésil, la Russie et en somme l'ensemble des Brics...

## Quels sont les marchés où le secteur de l'industrie pharmaceutique est le plus présente - quels sont les principaux marchés ?

Sur les 26 milliards enregistrés à l'export, 56% sont réalisés en Europe - majoritairement en Allemagne, Italie, Belgique, UK, Suisse, Espagne- 15,6% aux USA, qui reste en terme de nation notre principal client, 13% en Asie, 11,20% en Afrique, 4,10% au Moyen et Proche Orient et 0,6% dans la catégorie que l'on nomme divers.

### Évolution des exportations de médicaments

(en million d'euros)

Source : Leem d'après statistiques douanières positions (30/02 - sauf le 30/03, 30/04 SH)

2000		2010		2017	
Royaume-Uni	1 014	Belgique	3 935	États-Unis	2 880
Allemagne	966	États-Unis	2 324	Allemagne	2 308
UEBL	908	Allemagne	1 795	Italie	1 876
États-Unis	834	Italie	1 239	Belgique	1 445
Italie	671	Espagne	1 147	Royaume-Uni	1 358
Espagne	520	Royaume-Uni	949	Suisse	1 316
Suisse	440	Japon	863	Japon	1 004
Pays-Bas	361	Russie	747	Chine	916
Algérie	312	Algérie	657	Espagne	787
Pologne	199	Pays-Bas	534	Pays-Bas	556
Grèce	181	Suisse	500	Algérie	525
Irlande	139	Australie	466	Russie	469
Japon	134	Pologne	447	Rep. Tchèque	459
Autriche	126	Chine	435	Nigeria	446
Australie	121	Turquie	414	Pologne	384
Total top 15	6 926	Total top 15	16 452	Total top 15	16 729
Parts dans les exportations	72%	Parts dans les exportations	68%	Parts dans les exportations	67%



Cette répartition se tient depuis maintenant une grosse dizaine d'années. Mais avec les nouveaux marchés, dont les Brics que j'évoquais à l'instant, le paysage pourrait évoluer dans un avenir relativement proche.

### Comment la France peut capitaliser à l'avenir sur ces nouveaux marchés tout en consolidant sa position sur ces marchés historiques ?

C'est toute la question. Du moins, l'une des questions centrales de la problématique. L'ouverture des nouveaux marchés que je viens de citer entre dans le cours de l'histoire. Et nous devons donc multiplier nos efforts en ce sens. Notre réussite passera par la signature d'accords de partenariats et/ou de licences avec ces pays. Le temps du médicament vendu clé en main est quasi révolu. Les labos français doivent intégrer cette donnée. Après, je pense que nous devons, de manière plus globale, inciter nos entreprises à exporter plus. Longtemps, elles se sont focalisées sur le marché national qui ne peut plus aujourd'hui offrir les mêmes débouchés. Or, il faut avouer qu'un certain nombre d'acteurs de notre secteur n'ont pas la culture de l'export. A nous, le GEIP, le Leem, l'Etat, Business France etc de les accompagner pour palier cette lacune.

### Outre cette lacune culturelle, quelles sont les autres contraintes pouvant expliquer cette forme de frilosité à l'export ?

C'est l'autre question clé ! Clairement, cette frilosité peut en grande partie s'expliquer par les complexités de la réglementation. Si l'on connaît à peu près le cahier des charges en Europe et aux USA, et encore, celui des pays comme l'Inde, la Chine, l'Amérique du Sud... est d'une exigence des plus complexes. De quoi décourager plus d'un labo. En moyenne, entre le moment où vous déposez un dossier et son acceptation, il peut s'écouler trois ans voire plus. Votre produit doit passer une batterie de tests : stabilité, chaleur, étude chimique, étude clinique locale... Je n'oublie pas non plus le fait qu'il faut prendre le temps et faire l'effort de traduire sa documentation et dans ce domaine, le Français n'est pas le meilleur.

### Ce que vous décrivez ne dissimule-t-il pas aussi une forme de protectionnisme ?

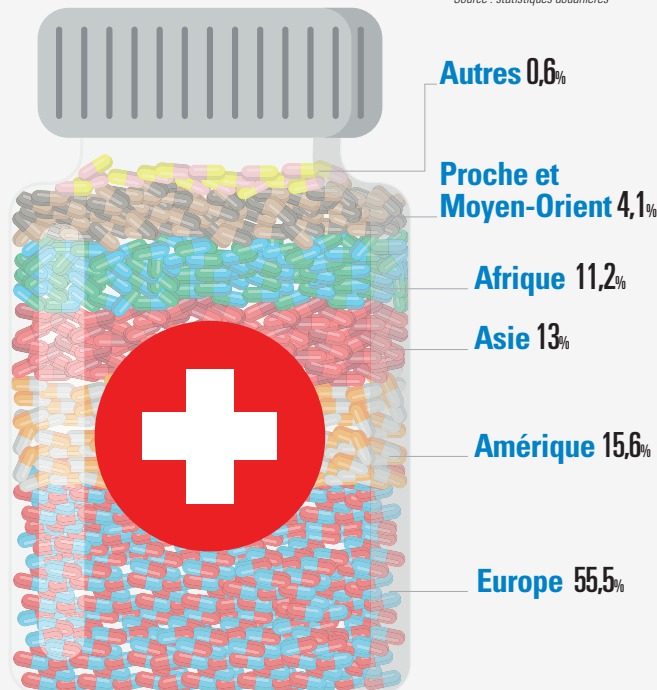
Oui en quelques sortes, mais seulement de la part de certains pays. Car en fonction des zones géographiques ces tests et autres conditions peuvent s'expliquer pour des raisons culturelles ou tout simplement climatiques. Cela étant, le savoir-faire français demeure un must dans la monde. Mais il n'est pas pour autant la clé d'ivoire. Si vous arrivez avec un générique, très souvent l'on vous retoque car le pays en question en produit déjà.

### L'une des solutions pour mieux exporter reposerait donc sur l'innovation ?

C'est une évidence. La recherche doit être au cœur de notre réflexion et de notre stratégie. Or, nous pouvons mieux faire en ce domaine. En 2016, à l'échelle européenne, le nombre de mise sur le marché de nouveaux médicaments était de 91 et de seulement 6 pour la France. A titre de comparaison, le Royaume-Uni en comptait 16. Autre problème, nous devons absolument pro-

### Répartition des exportations françaises de médicaments par zone géographique en 2017

Source : statistiques douanières



duire plus sur notre territoire. Ça passe entre autres par attirer des grands groupes internationaux à construire des usines en France via le biais de filiales. Le Gouvernement l'a compris et nous soutient. Pour mieux et plus exporter, nous pouvons compter sur le label French Healthcare (French Tech versus santé, ndlr), dont l'objectif est de faire la promotion de notre secteur à l'étranger, et sur la création des Clubs Santé abrités par nos ambassades en Chine, Russie, Brésil ou encore l'Algérie...

### Depuis le début de l'entretien, vous n'avez presque pas évoqué l'Afrique... pourquoi ?

Oui en effet, car la question africaine demeure un cas à part qu'il est nécessaire de distinguer. Si nous réalisons 11,20% de nos exportations là-bas, notre rayonnement est bien différent selon les zones dites francophones, anglophones et lusophones. En Afrique francophone, nous sommes, bien sûr, bien implantés mais nous pouvons mieux faire. Et surtout ne pas considérer que notre position, de part l'histoire, est un passeport à vie. Pour ce qui est de l'Afrique Anglophone, le message doit être clair : il faut y aller ! Car nous ne sommes pas assez présents et dynamiques alors que c'est un marché inouï. La Chine et l'Inde sont dominants sur cette zone et la concurrence y est rude mais nous avons des atouts à faire valoir.

On pourrait conclure sur plusieurs points. Nous devons faire attention sur la question des matières premières que nous utilisons car près de 95% d'entre elles proviennent de l'étranger et notamment de Chine et d'Inde. Dans notre production, cela soulève plusieurs problèmes : rupture de stock, prix... En clair, nous sommes trop dépendants. Je pense aussi que l'Etat devrait fixer un prix export pour les médicaments. Ce qui faciliterait nos exportations. Nous devons aussi augmenter notre capacité de production et attirer plus de chercheurs.

Jean-François Pibre

# Industrie pharmaceutique, la profession s'apprête à respecter de nouvelles obligations

La sérialisation, vous connaissez ? C'est le marquage, le numéro de série qui sera obligatoire, sur chaque médicament à partir de février 2019. Antares Vision est l'un des quatre leaders mondiaux, spécialisés dans la lutte contre les contrefaçons de médicaments dans le monde.



Machine de sérialisation

Son plus gros client était Antares Vision. Pourquoi ne pas lancer la filiale France ? Nicolas Perrin connaissait bien le métier. Il était consultant chez Sanofi. Il ne regrette pas d'avoir lancé cette activité en France.

Tous les numéros des médicaments sont enregistrés dans une base de données. Chaque fabricant de médicament envoie tous les numéros de série de tous les médicaments. Tout est centralisé ailleurs et le pharmacien est libre de vérifier si le numéro du médicament qu'il vend correspond.

## On est portés par le marché de la sérialisation

C'est un code datamatrix. Avec un smartphone, on peut décoder quand on connaît l'encodage, traduire le numéro de l'article sa date de péremption, etc... On est vraiment portés par la sérialisation. Nicolas Perrin a commencé avec 10 salariés mais prévoit déjà 5 recrutements. Et cela va encore évoluer... Il faut bien dire que c'est vraiment le moment. En février 2019, tout devra être enregistré sur les bases de données européennes, même les médicaments génériques... Seuls, les médicaments que l'on achète librement à la pharmacie, sans ordonnance échapperont à l'obligation. En France, on estime que 1% des médicaments sont contrefaits, alors qu'à l'échelle, on atteint les 15% et même

## En février 2019, tout devra être enregistré sur les bases de données européennes

En février 2019, tout devra être enregistré sur les bases de données européennes,

30 % notamment pour les produits vendus sur internet.

Toutes nos machines sont fabriquées et testées en Italie à Brescia. Ainsi on peut isoler une boîte, un lot ou une palette et apposer un témoin d'ouverture sur chaque médicament

« Nous avons aussi des commerciaux qui couvrent l'Afrique. ils sont francophones et franco-maghrébins et peuvent intervenir pour une mise en service ».

« La marque Campari nous a demandé de pratiquer la sérialisation de la même façon pour sa marque.

C'est en train de devenir une utilisation à grande échelle ».

Nicole Hoffmeister

Antares vision a déjà équipé 9 des 20 grands laboratoires pharmaceutiques dans le monde comme Sanofi et Mercks qui ont déjà prévu d'être en conformité avec la nouvelle réglementation européenne qui va entrer en vigueur en février 2019. 20 ans d'expérience avr de 25 000 systèmes d'inspection qui garantissent chaque jour la qualité et la sécurité des produits. Plus de 2 000 lignes de sérialisation ont été installées pour tracer plus de 5 milliards de produits. La société Antares Vison est une belle société italienne de Brescia qui compte 400 salariés, est présente dans plus de 60 pays et s'appuie sur 6 filiales à l'étranger (Etats-Unis, Allemagne, France, Brésil, Corée du Sud, Inde)

A la tête de la filiale France de Antares Vision, **Nicolas Perrin** qui a choisi de se lancer alors qu'il passait son temps à parcourir le monde pour vendre des produits dans le domaine pharmaceutique.



**Nicolas Perrin**, à la tête de la filiale France de Antares Vision,



# La Salle Blanche vise les 70% d'export à l'international dans 5 ans

Spécialisée dans la création et l'aménagement d'espaces hospitaliers stériles, la Salle Blanche a construit son développement sur l'export, dès son origine. En 2019, l'entreprise part à la conquête de nouveaux marchés avec un produit standardisé et une nouvelle stratégie.



**Fabrice Quinson**  
PDG de La Salle Blanche

Stériliser des salles hospitalières, le credo est porteur à l'international. Pour preuve, La Salle Blanche (LSB) s'est développée depuis sa création, il y a presque 30 ans, sur l'exportation de ce savoir-faire. En 2017, LSB a réalisé 50% de son chiffre d'affaires, qui s'élève à 12 millions d'euros, hors de nos frontières. Et comme le souligne **Fabrice Quinson**, le PDG de la société, "l'entreprise a toujours su que sa croissance passait par exporter nos métiers. Petit à petit, nous avons réussi à tisser notre étoile. Tout d'abord en Europe, où nous sommes implantés en Belgique, Autriche, Suisse, Danemark et en Pologne où nous disposons d'une filiale. Avec le temps, nous avons pénétré des zones géographiques différentes : Algérie, Maroc, Tunisie, Liban et un certain nombre de pays de l'Est de Centre-Afrique".

Etrangement, cette réussite ne repose pas sur une politique export déterminée. Explications. "Nous avons aujourd'hui, pour faire simple, trois métiers, détaille Fabrice Quinson, les deux premiers sont historiques : fabrication de portes et cloisons etc, fabrication et livraison de lots techniques clés en main. Dans ces deux cas

de figure, nous suivons et accompagnons nos clients dans tel ou tel pays. Si j'ose dire, nous profitons des opportunités. Et c'est de cette manière que nous avons bâti notre développement à l'export. Mais cela va changer". Et cela va changer avec le "3<sup>es</sup> métier.

## 70% DE SON CA À L'EXPORT DANS LES 5 ANS

LSB lance en effet en 2019 ce troisième métier. En l'occurrence, la conception, la fabrication et la pose de salles d'opérations standardisées clés en main. "Cette troisième activité nous ouvre d'autres perspectives, souligne Fabrice Quinson, car nous allons à présent pouvoir élaborer, seuls, une vraie stratégie export. Nous pourrions en effet proposer à nos clients une solution globale. Et donc discuter en direct avec les hôpitaux, les cliniques etc dans n'importe quel pays. Et cela sera très nouveau." Ce produit sera commercialisé à partir du début de l'année prochaine. A terme, ce qui doit être un levier de croissance, doit permettre à LSB de réaliser 20 millions d'euros de chiffre d'affaires dans

les cinq ans dont 70% seront enregistrés à l'international. Pour accompagner cette politique, l'entreprise, qui compte aujourd'hui une cinquantaine de salariés, devrait embaucher dans des mesures encore non déterminées.

On le sait, exporter n'est pas sans risque. "Depuis 30 ans que nous oeuvrons à l'international, il est certain que nous avons acquis une forme d'expérience en la matière. Et nous savons que l'un des problèmes majeurs, surtout en fonction des pays, est le risque de paiement. Nous avons connu ce type de situation et il est clair que le plus important avant d'engager une opération est de qualifier le client final. Il faut se faire aider. S'assurer de la solvabilité est impératif !" affirme Fabrice Quinson.

Au registre des points positifs, LSB peut miser sur "l'image du made in France. Notre pays dispose dans le domaine de la santé d'une bonne image de marque, gage de qualité et de sérieux, avance le PDG de La Salle Blanche, qui ajoute, ce crédit d'image nous permet et va nous permettre de conquérir des marchés. Mais attention, toute fois, ça il faut être à la hauteur de cette image. Sinon, c'est catastrophique".

Jean-François Pibre

# BMB Médical

## se développe grâce à l'export

Créée en 1989, cette entreprise, spécialisée notamment dans l'ambulance médicale, a véritablement décollé depuis 2015. Date d'une nouvelle stratégie tournée vers l'international qui représente à présent un tiers de son CA.

L'export synonyme de croissance ! C'est le résultat de la stratégie de BMB Médical. Et cette politique fonctionne depuis trois ans. Cette année, cette société, spécialisée dans le fauteuil et le brancard, basée à Trévoux (01), va enregistrer 2 millions d'euros de chiffre d'affaires liés à l'export sur un exercice global de 7,5 millions. Dans les trois-quatre ans, son objectif est de réaliser 10 millions d'euros de CA dont 5 portés par l'international.

"Aujourd'hui et dans le futur, notre croissance passera, en grande partie, par notre activité hors de nos frontières, affirme **Renaud Baldisserri**, le PDG de l'entreprise, et cette orientation est une orientation choisie". Sans être exhaustif, BMB vend ses produits dans une grande partie de l'Union Européenne : Belgique,



Luxembourg, Hollande, Italie, Pologne, Autriche, Hongrie ; en Suisse ; en Algérie, Maroc et Tunisie ; ou encore dans les Dom-Tom " que je classe dans l'export en raison de la distance", précise le PDG de BMB.

### SIMPLE D'EXPORTER, SAUF AU BRÉSIL !

La performance de BMB Médical à l'export est d'autant plus notable que cette stratégie reste somme toute récente. " Pour résumer l'histoire, rappelle Renaud Baldisserri, j'ai repris l'entreprise de mon père en 1994 qui dans ces années là ne réalisait que 300 000 euros de CA et uniquement sur la France. En 2004, je m'associe afin de pouvoir me consacrer au développement de la structure. Très vite, j'identifie l'international comme un levier de croissance. Mais il m'a fallu un peu de temps pour passer à l'acte. Ce n'est qu'en 2011 que je lance l'entreprise dans cette direction". Mais les premiers pas à l'export se solderont par un échec. Et pour cause. " J'avais embauché un cadre export. Mais celui-ci n'a rien décroché car il ne se

déplaçait jamais. Je l'ai remercié et j'ai décidé de m'en charger. Et pour ne réitérer l'erreur, j'ai commencé à prendre mon bâton de pèlerin, précise Renaud Baldisserri. Depuis, il visite les distributeurs, écume les salons ci et là avec des succès commerciaux à la clé. " L'export n'est pas scolaire. Il faut donner de sa personne et aller à la rencontre des autres. Du moins dans mon domaine. Bref, quand on occupe le terrain, on décroche des marchés".

Après l'aspect humain, il y a la technique. Là encore, Renaud Baldisserri a appris seul. " Dans mon secteur, exporter n'est pas un problème dans le cadre de l'UE. Les règles à suivre sont simples et dans tous les cas de figure précises. En Afrique du Nord, non plus, je ne rencontre pas d'embûches particulières." Seul ombre au tableau, le Brésil. " Il faut d'abord passer par un cabinet français qui doit en quelques sortes valider le produit. Cela fait plus de six mois que nous attendons une réponse pour des fauteuils à moteurs électriques. Ensuite, en parallèle, le Brésil est un pays spécial en terme législatif. Le calcul des taxes - au nombre de 7- est tellement complexe qu'il est impératif de faire appel à un fiscaliste local. Sinon, vous ne pouvez pas y parvenir. Ce type de problème est une première pour nous. Mais nous continuons notre phase d'apprentissage à l'international et cela ne nous décourage nullement". Pour preuve, BMB Médical ambitionne de pénétrer le marché américain à moyen terme. " The place to Be" selon Renaud Baldisserri.

Par Jean-François Pibre





# Noraker, le bioverre pour franchir les frontières

Noraker conçoit, fabrique et commercialise un bioverre, quasi unique au monde, utilisé principalement par les chirurgiens et les dentistes. De quoi, franchir toutes les frontières, non sans barrière...

Noraker travaille sur un secteur de niche : le bioverre. Ce verre bio actif possède la faculté de stimuler la reconstruction osseuse. Il est principalement utilisé par la chirurgie orthopédique, notamment pour les ligaments croisés du genou, et dentaire comme la parodontologie ou l'implantologie. La société, basée à Villeurbanne (69), est quasiment la seule au monde à concevoir, fabriquer et commercialiser ce procédé encore rare. A l'échelle de la planète seul un million de personne a déjà été traité avec du bioverre.

“ Il est vrai que nous n'avons presque pas de concurrence directe, avance **Céline Saint-Olive**, directrice générale de Noraker, ce qui nous a permis de nous développer en France, bien sûr, mais dès le départ également à l'étranger. “ Résultats, la PME lyonnaise réalise 50% de son chiffre d'affaires, d'un montant de 1,1 million d'euro, à l'export.

Sur le territoire national, Noraker contacte ses clients, principalement les chirurgiens et les dentistes, en direct. A l'international, il faut passer par des distributeurs. Ce qui n'est pas un frein à son développement. “ Nous sommes en effet implantés dans une vingtaine de pays en Europe, en Amérique du Sud, en Asie et au Moyen-Orient, précise Céline Saint-Olive, qui avance que l'objectif est de réaliser près de 70% de notre chiffre d'affaires à l'international dans les cinq ans. En somme, notre croissance reposera en grande partie sur l'export. “

## DES DÉLAIS D'AUTORISATION JUSQU'À 5 ANS !

Dans le domaine de la santé, l'une des principales contraintes à l'export tient à l'obtention de l'autorisation de mise sur le marché. En Europe, la situation est simple. La société bénéficie du marquage



CE, une garantie de réponse aux normes européennes de fabrication, traçabilité, sécurité, d'étiquetage et de conditionnement. Elle a obtenu une certification ISO, dès 2008, renouvelée jusqu'à présent. Si les portes européennes sont ouvertes, celles du reste du monde se montrent, de fait, plus opaques. Ce que ne cache pas Céline Saint-Olive : “ Décrocher une autorisation de mise sur le marché nécessite plusieurs mois voire plusieurs années, comme c'est le cas au Japon par exemple dont le délai atteint parfois cinq ans. “ Cette attente s'explique par le cadre et les obligations sanitaires des nations. Si cela tombe sous le sens, certains “ vont jusqu'à expérimenter votre produit dans leur propre labo. Ce qui n'est pas sur le fond nécessaire, avance Céline Saint-Olive, qui parle alors tout simplement, de protectionnisme déguisé. “ A cette forme de jeu de dupe, la Russie, la Chine et aussi le Japon sont à distinguer. “ Avant de partir en terres inconnues, il faut être conscient de ce phénomène et s'y préparer, conclut la DG de Noraker.

Une fois que cette barrière administrative est franchie, le chemin n'est pas ter-

miné pour autant. Reste à convaincre les chirurgiens et les praticiens. Ce qui n'est pas non plus chose aisée. “ Il faut toutefois différencier deux cas de figure, selon Céline Saint-Olive, en Europe et pour faire simple les pays développés, les spécialistes sont très sollicités. De plus, ils n'aiment pas forcément faire évoluer leur pratique qui pour eux fonctionne. Leur temps de décision est donc long, souvent. En revanche, dans les pays en phase de développement, les discussions sont plus rapides. Les professionnelles ont de nouveaux besoins et il faut le dire, l'image du made in France en matière de santé est un magnifique passeport commercial. “

Ce passeport commercial va permettre à Noraker de poursuivre son activité à l'export, entre autres, aux Etats-Unis, “ on envisage une implantation là-bas, sachant que le marché américain, dans notre secteur, pèse 40% du marché mondial. Mais pour y aller, et réussir, il nous faut créer une filiale et mettre en place une véritable politique commerciale et marketing ad hoc, admet Céline Saint-Olive.

Par Jean-François Pibre

# Le marché de l'E.Santé en pleine effervescence mondiale

Le secteur de la santé n'échappe pas à la digitalisation de son économie. La course mondiale vers l'E.Santé qui est diversement appréciée en fonction des pays est sans doute le facteur clé du déploiement des futurs systèmes plus communicants, plus frugaux, qui permettent un traitement massifié de données avec des process Individualisés.



Il faut se référer à l'intéressant rapport du Syntech numérique de mars dernier qui réalise à la fois un benchmark international intéressant tout en pointant l'insuffisante implication du système français sur le sujet malgré des entreprises mondialement reconnues dans le secteur.

Comme d'habitude, les pays anglo-saxons plus pragmatiques et réactifs se sont dotés de lois pluriannuelles et de moyens très rapidement. L'Australie qui cherche à mettre en place le dossier numérique global « my Health record » qui est une sorte de large dossier numérique santé du patient s'est dotée de 500 M\$ de budget et essaye d'être un modèle communicant opérationnel pour le secteur.

La motivation est d'autant plus grande en Australie, en Afrique comme dans d'autres grands pays que la couverture santé des territoires est difficile. En Afrique où l'avancée des systèmes E. Santé avance à marche forcée c'est un problème majeur : comment avoir un parcours de soin cohérent et efficace dans un environnement doté d'infrastructures défaillantes avec une population qui connaît un accroissement exponentiel. La Côte d'Ivoire en a fait une priorité comme le Mali ou le Congo : construire un système efficace et frugal qui permette à moindre coût de traiter des patients de façon efficace avec un système de financement de la santé défaillant.

Plus proche de nous en Allemagne a adopté la loi E-Santé en 2016. Elle a globalement deux objectifs : interconnecter de

façon efficace les systèmes de santé et de l'autre côté promouvoir la télémédecine. Ce dernier point n'est plus tabou dans le monde même s'il semble poser encore des problèmes en France quant à la fiabilité du traitement des données. Est-ce un problème de référentiel ou est-ce un problème de culture ? La réponse est évidemment entre les deux.

Encore plus proche de nous, la Belgique fait office de bon élève sur le sujet. Depuis 2013, la Belgique a adopté un programme E-Santé avec 20 points d'actions, un calendrier affiché et une communication ouverte vis à vis des patients. La mise en place du dossier électronique sécurisé du patient est fait de façon transparente et sécurisée en même temps que le gouvernement Belge a ouvert la porte vers le remboursement d'applications mobiles qui permettent de mieux gérer des maladies chroniques ...

Est-ce un modèle ? Probablement, car il est conçu dans un esprit de bon sens.

Aux Etats Unis bien sûr, on cherche à être le bon élève de la classe avec des moyens considérables qui sont mis en place. Le Health Information Technology for Economic and Clinical Health Act a mis en place depuis 10 ans un programme doté de 30 milliers de \$ pour favoriser la mise en place du digital dans la santé. Il faut dire que l'on part probablement de plus loin dans le pays de l'iPhone, la digitalisation de la santé était un gros mot. 10 ans plus tard l'administration américaine est l'une

des premières à se doter d'une législation sur les dispositifs médicaux connectés et sur l'intelligence artificielle dans le domaine de la santé, reconnaissant implicitement le secteur comme stratégique.

En Chine, pays de la démesure le 12<sup>ème</sup> plan avait acté un budget de 330 Milliards de \$ pour le développement du digital en matière de santé et de la télémédecine. Il faut dire là aussi que l'on part de très loin. Mais attention dans une économie dirigée quand on part de rien, on peut arriver très vite à un stade très avancé, car on saute toutes les étapes du développement progressif qui est l'apanage des vieilles économies.

De façon paradoxale, le développement de l'E.Santé se fera probablement plus vite dans les économies les moins développées que dans les sociétés les plus avancées comme la France et la Belgique. Par contre le développement et le soutien de ce secteur économique sont stratégiques pour les pays européens qui sont face au continent africain qui avance à marche forcée sur le sujet pour des raisons vitales. Le secteur bancaire vient de l'apprendre à ce sujet : le mobile banking a été inventé en Afrique et toutes les banques internationales courent derrière ces technologies. Nous sommes au moment critique dans la santé avec un avantage : le financement du secteur santé en Afrique est très dépendant de l'aide internationale. A nous de faire avancer les choses.

Marc Hoffmeister



# Ces STARTUPS qui réussissent...

## BEESENS, la plateforme francophone de référence en santé numérique

On vit dans un climat d'« infobésité », trop d'infos... nous sommes perdus dans la masse d'informations que nous recevons. Comment accéder aux contenus les plus pertinents dans la santé numérique en matière d'applications, de solutions et d'innovations. Nous pouvons consulter de centaines de blogs et de sites internet dont nous ne pouvons pas juger de la pertinence. Il y a des milliers d'objets connectés pour toutes les pathologies, dont certains sont sûrement des gadgets, etc ...

Comment accéder à des informations fiables tout en étant innovantes ?

C'est la question que se posait **Ramzi Allouache** qui a lancé sa startup Beesens, une communauté de médecins, d'infirmiers,

de tous ceux qui dans les réseaux sociaux, trouvent des innovations intéressantes et ont envie de les partager ; On filtre les infos en fonction de l'éthique, de la santé du patient . On échange en essayant de ne pas se noyer dans l'information, en triant les avis d'experts qui vont au fond du sujet, on partage un vrai vécu. On essaye de ne pas se noyer dans l'info commerciale. On veut inclure aussi les pharmaciens qui sont consultés sans cesse et ont besoin de vraies réflexions.

La plateforme Beesens s'organise et privilégie les partages et les échanges. Actuellement, Ramzy Allouache rassemble plus de 500 personnes, avides d'échanges, intéressés par le partage : des professionnels de santé, des établissements de

santé, des chercheurs, des étudiants, des patients.

En Afrique, les problématiques sont différentes de celles de l'Europe. Ils sont amenés à expérimenter ces échanges avec de petits budgets ; ils ont bien besoin que la télé-médecine s'organise.

*Nicole Hoffmeister*



**Ramzi Allouache,**  
CEO Beesens

## SALVUM, la e-formation certifiée aux premiers secours



**Pierre Sabin,**  
CEO Salvum

Le créateur de Salvum, **Pierre Sabin** voulait créer une application dans le but de maintenir en vie les victimes en attendant l'arrivée des secours. « La première fonction de Salvum a été la formation au secourisme car on bénéficie d'une décision d'agrément du ministère de l'intérieur, ce qui fait

que cette formation est reconnue comme un diplôme validant et donc, cela réduit l'obtention du diplôme à ½ journée de présentiel. C'est très intéressant »

« Nous allons rajouter 2 fonctions : la localisation des victimes et l'appel d'urgence, ce qui nous permettra de garantir l'utilisation à tous les voyageurs car on ne connaît pas les numéros d'appel d'urgence dans tous les pays. On a besoin de travailler le sujet. Aujourd'hui, on est en France, en Belgique, en Suisse. Maintenant, on vise les pays qui ont besoin de nous, l'Afrique surtout. On va installer nos formations sur une tablette et envoyer des formateurs. Ils n'ont besoin que d'une tablette. Dans les villages les plus reculés, il y a de l'électricité ou au moins un raccord à une éolienne.

Avec la tablette, ils pourront se former aux premiers gestes et sur la tablette, ils re-

trouveront les indications. Cela ne coûte pas cher et c'est utile en permanence. Le temps que les premiers secours arrivent, cela peut être très long en Afrique. Donc cela permet au moins d'attendre grâce à un outil numérique simple.

Pierre Sabin est physicien et chimiste. Il a appris des méthodes en travaillant avec des médecins qui répondaient à ses questions concernant la médecine. *N.Hoffmeister*



# « La santé pour tous au XXI<sup>e</sup> siècle », un leurre ?

## Nora Berra

- Ancien ministre
- Ancien députée européenne
- Élu de la région Auvergne-Rhône-Alpes
- Médecin

Si l'Afrique est impressionnante par sa croissance économique, elle est préoccupante par les enjeux sanitaires qui se posent. Aucune croissance durable ne peut se faire sans amélioration de l'état de santé des populations ; or les défis sont immenses : défi démographique (forte natalité, urbanisation), défi épidémiologique avec la désormais coexistence des maladies endémiques (SIDA, tuberculose, etc.perf) et maladies chroniques (cancer, diabète...) ou encore défi climatique avec l'émergence d'épidémies jusque-là méconnues. Pourtant, la déclaration mondiale sur la santé de 1998 prônait « la santé pour tous » en 2000 ; l'Afrique en est loin. Les évolutions attendues ont-elles viré à l'utopie ? Quels sont les freins à la mise en place de systèmes de santé protecteurs pour les populations ?

La mobilisation internationale ne date pas de 1998. En 1978, la déclaration d'Alma-Ata préconisait déjà « une action urgente de la communauté internationale pour promouvoir la santé de tous les peuples ». En vain. En 2000, beaucoup d'espoirs sont nés avec les objectifs du millénaire pour le développement (O.M.D.), plaçant la santé dans 3 des 8 objectifs. Si pendant 15 ans la coopération pour le développement a tenté de réduire la mortalité infantile, améliorer la santé maternelle, combattre le V.I.H./SIDA, le paludisme, la tuberculose, etc., les indicateurs de santé affichent un retard considérable en Afrique. Une partie des explications provient de la déconnexion des programmes des institutions internationales des stratégies nationales de santé et du manque d'évaluation de leur performance. Ces projets verticaux, teintés d'une certaine condescendance, ne pouvaient que produire de médiocres résultats. Parallèlement, les investissements des États africains pour l'Afrique, consacrant peu de la richesse nationale à la santé, ont été faibles au regard des enjeux.

Depuis 2015, une nouvelle impulsion est donnée à l'horizon 2030. Les 17 objectifs du développement durable (O.D.D.) affichent la santé en 3<sup>e</sup> position comme un objectif à part entière pour « permettre à tous de vivre en bonne santé et promouvoir le bien-être de tous à tous les âges », visant la couverture sanitaire universelle.

Il s'agit là d'une approche intégrée de la santé assise sur les trois piliers du développement durable, économique, environnemental et social dont la santé constitue la pierre angulaire. La santé, objectif de développement, interagit ainsi avec d'autres, « lutte contre la pauvreté » ou « accès de tous à une éducation de qualité », permettant dans ces exemples de protéger les populations du risque d'appauvrissement et d'assurer l'accès à l'information en matière de santé. Cette approche transversale favorise aussi le concours d'acteurs de la société civile : communauté médicale, secteur privé, associations et communautés.





# Sénégal

## Le renforcement de l'offre de soin passera par la formation des personnels santé



Cependant, les O.D.D. ne seront atteints que par un engagement sincère et digne des enjeux.

Les États africains devront démontrer une ambition politique forte pour la santé, c'est-à-dire investir puissamment dans des politiques de santé efficaces en osant s'adosser aux experts de terrain (professionnels de santé, associations, « social workers »). Ils devront s'appuyer aussi sur un secteur privé performant prêt à participer aux programmes d'action publics. Le très dynamique secteur de la e-santé est un bon exemple. Il répond aux problématiques structurelles du continent : déserts médicaux, suivi des maladies chroniques, éducation à la santé ; à la clé, des prises en charge et une organisation des soins optimisées.

L'appropriation immédiate des nouvelles technologies en Afrique permet d'éviter la transition laborieuse vécue par les pays du Nord.

De leur côté, les programmes internationaux devront réellement s'inscrire dans les stratégies nationales de santé pour la complémentarité et l'efficacité des financements. La transparence de la gouvernance est donc déterminante. Enfin, il est essentiel de disposer de données fiables et de qualité pour mesurer l'impact des politiques sanitaires

Malgré l'engagement mondial en faveur de la couverture universelle, le chantier reste immense pour donner aux populations l'accès aux services de santé et les protéger des risques financiers. Les leçons de notre échec collectif et l'éveil des consciences doivent pouvoir faire de « la santé pour tous au XXI<sup>e</sup> siècle » une réalité pour l'avenir de l'Afrique.

*Nora Berra*

Le plan national Sanitaire du Sénégal arrive à échéance en 2018 et de nouveaux objectifs vont être définis pour la prochaine décennie. Si le Ministère sénégalais de la Santé affirme que 11 à 12 % du PIB sénégalais est consacré à la santé, le pays reste encore globalement dépendant de l'appui extérieur.

**Aloyse Diouf**, le directeur de Cabinet de Abdoulaye Diouf Sarr, Ministre Sénégalais de la Santé, il sera présent à Paris pour exposer les objectifs de son ministère lors des Rencontres Africa, qui, bien que multiples, sont bien définis.

« Le renforcement de l'offre de soins et la formation des agents sont sans doute les plus grandes sdes priorités que nous devons mettre en place » explique le directeur de Cabinet du Ministre

« le relèvement des niveaux techniques de nos agents sur les plateaux sanitaires est une obligation. Nous avons pour cela travaillé depuis longue date sur une carte sanitaire qui tient compte des besoins bien sûr mais aussi des normes santé de l'OMS. Cette carte qui est notre document de travail permet de mieux positionner les équipements et les spécialistes qui sont nécessaires. Car notre problématique n'est pas seulement d'avoir par exemple à acheter un scanner. Il faut surtout quelqu'un pour le faire fonctionner. »

Cette problématique est bien sûr accentuée en Afrique du fait de l'éloignement de certaines zones du pays des grands pôles hospitaliers qui sont pour la plupart situés dans les grandes villes, d'où la nécessité d'avoir une carte sanitaire performante.

De l'affaire comme beaucoup de pays africains, le Sénégal regarde attentivement les progrès de la télémédecine qui peut résoudre en partie ces problèmes et plus globalement des innovations présentes dans le secteur e-santé.

La e-santé reste également dans les objectifs du Ministère. La plupart des hôpitaux ne sont pas encore informatisés.

Il y a donc des progrès importants à faire sur le sujet

On a assisté au Sénégal à un développement important de l'offre privée payante, souvent pour pallier le déficit du système public. « Nous sommes en train de travailler sur le sujet et l'offre publique est en cours de mise à niveau, car Il faut avouer que les malades sont prêts à payer pour une qualité de l'accueil, pour un matériel performant et la qualité d'un suivi. Beaucoup de médecins de qualité sont passés dans le privé même si souvent ils exercent toujours dans le public, car l'attractivité de l'offre publique n'est pas suffisante. Je pense que nous sommes sur la bonne voie pour améliorer cet état de fait. »

Une grande réflexion nationale a été faite sur le sujet avec l'organisation récente d'un forum sur le financement de l'assurance maladie et de l'offre de soin au Sénégal. Les conclusions montrent une ouverture de chantiers nouveaux au Sénégal comme les partenariats avec les entreprises du secteur privé et les partenariats publics/privés. »

Au-delà des échanges très réguliers qu'il y a entre le corps médical Sénégalais et Français, Aloyse Diouf pense qu'il faut aujourd'hui structurer ces échanges et leur donner un cadre et des objectifs pour que l'on puisse arriver à servir un intérêt collectif plutôt que des intérêts particuliers et il pense que les institutions ou acteurs français peuvent l'aider en la matière

*Marc Hoffmeister*

les  
Rencontres  
**africa**  
2018

24-25 Septembre  
PALAIS DES CONGRÈS  
PARIS



L'événement *business* pour réussir en Afrique

#RencontresAfrica

GRANDS PARTENAIRES



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



## Interview : Eugène AOUÉLÉ AKA, Ministre de la Santé et l'Hygiène Publique de Côte d'Ivoire

# La Côte d'Ivoire va investir 1 Milliard d'euros dans les infrastructures de santé

Nommé Ministre de la Santé il y a deux mois, **Eugène AOUÉLÉ AKA** arrive au bon moment, car il va être en charge d'appliquer un plan ambitieux d'investissement dans la santé suite à la décision récente du conseil Présidentiel.

Après 10 ans d'une crise qui a secoué profondément le système de santé de Côte d'Ivoire, l'arrivée au pouvoir du Président Ouattara a engendré la stabilité et un rattrapage à grande vitesse du système de santé avec des investissements massifs. Ces 730 Milliards de Francs CFA sur un plan triennal vont permettre de construire des nouveaux hôpitaux, des CHU, réhabiliter des infrastructures existantes ... C'est le plan le plus important depuis au moins 15 ans dans le domaine de la santé en Côte d'Ivoire. Certains des projets sont déjà attribués à des Français, des Anglais ou des Israéliens, mais d'autres vont l'être encore.

« Cela va nous permettre de pallier un problème d'éloignement des centres de soins dans certaines régions ivoiriennes éloignées des grandes villes » explique le Ministre Eugène AOUÉLÉ AKA. « Nous avons un très bon réseau de 1er contact avec les patients mais c'est sur le réseau de 2ème niveau ou sur les plateaux techniques que nous devons faire des efforts d'où l'enjeu de l'investissement que nous allons réaliser. »

Dans le même temps, la Côte d'Ivoire va accentuer ses efforts dans le domaine du numérique. « Nous allons en profiter pour nous engager dans un processus de partage de l'information entre les établissements de santé afin de nous mettre aux normes internationales et à accroître nos performances dans le traitement et le suivi des malades. »

Sur le faux médicament qui est un fléau en Afrique, la Côte d'Ivoire va créer un organisme chargé de coordonner et d'agir pour l'éradication des filières. « Le problème est multiple mais la réalité c'est qu'il y a des faux médicaments parce qu'il y a de la pauvreté et que les gens n'ont pas les moyens de se payer de véritables médica-

ments. Le 2ème aspect c'est que la Côte d'Ivoire importe 90% des médicaments que le pays consomme, 10% de production locale c'est trop peu, il faut pouvoir doubler ou tripler cette production très rapidement afin de baisser les coûts. »

« Pourtant nous avons une excellente distribution avec des groupes comme Ubipharm qui sont leader dans la sous-région. Nous avons totalement modernisé la pharmacie centrale de la santé publique qui est aujourd'hui efficace et très opérationnelle. »

« En réalité, le traitement du problème va avec l'augmentation de la couverture maladie et avec l'augmentation de l'offre de soin. Sur ce 2ème point nous investissons massivement nous pensons que nous aurons beaucoup amélioré le problème dans les 3 ans qui viennent sur le 1er aspect de la couverture maladie. Sur le 1er point, le Ministre de la protection sociale va mettre en place une grande avancée dans les prochains mois puisque nous allons réaliser la couverture Maladie universelle en Côte d'Ivoire et ce dès 2019. Cela va être une grande avancée et va permettre de donner plus de moyens aux patients pour se soigner. »

Les objectifs du Ministre dans les prochains mois vont être de résoudre des problèmes comme la mortalité maternelle et infantile en Côte d'Ivoire. « Le problème de mortalité infantile est un fléau qu'il faut que l'on arrive à résoudre. Mais comme tout est lié il faut aussi que nous mettions en place de véritables services d'urgence qui assureront une prise en charge efficace des patients. »

« La 1ère richesse d'un pays, c'est les hommes et nous avons la chance en Côte d'Ivoire d'avoir un personnel de santé bien formé et compétent. Toutefois la



**Eugène AOUÉLÉ AKA**  
Ministre de la Santé  
et l'Hygiène Publique  
de Côte d'Ivoire

croissance de la demande de soins, l'ouverture de nouveaux hôpitaux va nous obliger à former beaucoup d'autres personnes et sur-tout d'avoir plus de spécialistes, notamment pour être capable d'exploiter les nouveaux centres de lutte contre le cancer que nous avons créés à Abidjan et bientôt à Bassam. »

Toute cette politique est menée en partenariat avec des organisations internationales

qui soutiennent fortement la Côte d'Ivoire dans ses efforts. « L'OMS est un réel soutien », reprend le Ministre « qui nous aide dans nos efforts de mis en conformité de notre pays avec les objectifs de couverture universelle de la maladie et des patients. D'autres partenaires internationaux ont beaucoup fait pour nous et nous ont permis par exemple d'avoir une vraie politique de prévention par la vaccination. La santé en Afrique c'est aussi une histoire de réussite collective. »

Marc Hoffmeister

# Vésale Pharma met le cap sur le monde

La société Wallonne, Vésale Pharma, spécialisée dans les probiotiques, vend ses produits dans vingt pays dans le monde et réalise 33 % de son chiffre d'affaires à l'exportation



**Eric Poskin**  
Strategic & Corporate Director  
de Vésale Pharma

Vésale Pharma est l'une des seules sociétés en Europe et dans le monde spécialisée dans la recherche fondamentale, le développement clinique et galénique et la mise sur le marché de solutions thérapeutiques à base de probiotiques. Actuellement, la société vend ses produits dans vingt pays au monde. Elle est titulaire de six brevets de portée mondiale, notamment le brevet Intelicaps®.

Cette technologie révolutionnaire unique au monde de micro-encapsulation des probiotiques, les protège durant leur passage gastro-intestinal contre les acides gastriques et pancréatiques. Ce qui permet une délivrance dans le colon de 1 000 à 10 000 fois plus de probiotiques vivants dans le colon que les autres formes d'encapsulation. Elle détient également un brevet pour le Bifidobacterium Animalis Lactis VES002. Il a été découvert et confirmé, au cours d'études menées en collaboration avec l'Institut Pasteur de Lille, que l'administration de cette souche avait, non seulement un impact bénéfique jamais observé sur la limitation du gain de poids, mais induisait également de nettes améliorations des paramètres immunitaires et métaboliques associés, c'est-à-dire des facteurs prédisposant au diabète de type 2 et aux maladies cardiovasculaires. Un nouveau brevet technologique de portée mondiale a été déposé.

La société commercialise sa gamme de produits dans le monde via un réseau d'agents et de distributeurs. En juin 2016, la société a inauguré son nouveau site-pilote de production à Ghlin et occupe actuellement 46 personnes. Une dizaine de personnes devraient rejoindre l'entreprise d'ici deux ans. Elle réalise 33 % de son chiffre d'affaires à l'exportation. Un chiffre d'affaires en croissance de quelque 20 %.

## PARTENARIAT AU MAROC

En 2017, la société a conclu un important partenariat avec la société pharmaceutique marocaine Bottu. Le contrat de partenariat porte sur la distribution, le marketing et la promotion scientifique de quatre de ses principaux produits. Il représente un premier montant de près de 600 000 euros pour le Maroc, un montant qui pourrait être revu à la hausse dès l'extension de la distribution dans d'autres pays africains. Bottu est le deuxième groupe pharmaceutique marocain avec plus de 530 collaborateurs et un chiffre d'affaires de près de 74 millions d'euros en 2016. La société, qui compte trois unités de production pour ses propres produits, possède une expérience de premier plan sur son territoire en matière d'enregistrement et de distribution. Présent dans une vingtaine de pays africains, le groupe marocain constitue une belle porte d'entrée sur le continent sub-saharien.

« C'est un avantage car il va amener nos produits vers d'autres pays qui ne sont pas forcément faciles, souligne **Eric Poskin**, Strategic & Corporate Director de Vésale Pharma. Cela nous évite de prospecter des marchés que nous ne connaissons pas. » Dans un premier temps, Bottu a choisi de mettre dans son portefeuille trois produits de Vésale dont le lancement est prévu en 2018.

## BUREAUX AU BRÉSIL ET EN INDE

En 2017, Vésale Pharma a ouvert un bureau commercial au Brésil. « La législation brésilienne est compliquée et difficile mais l'organisme de soutien à l'export pour les entreprises Wallonnes : l'Awex nous a fortement aidé dans nos démarches, ce qui a permis d'accélérer les choses. »

Autre pays émergent, l'Inde ou l'entreprise a inauguré un bureau de représentation à New Delhi. « Notre agent parle trois des langues nationales courantes en Inde. C'est très important. En 2017, nous avons des représentants ont fait le déplacement pour nous rencontrer à Vitafoods à Genève. L'idée est de bâtir une recherche croisée entre nos souches respectives et qu'ils utilisent notre technologie pour leurs propres souches. » L'implantation commerciale et structurelle de la société en Inde est prévue en 2018. Dans un premier temps, l'objectif est d'étudier les possibilités de collaborations et partenariats en matière de R&D et au plan commercial. L'Inde est un marché immense qu'il faut approcher avec circonspection et en s'adaptant aux us et coutumes locaux. »

## TROIS BREVETS AUX US

Titulaire de plusieurs brevets de portée mondiale dont deux déjà obtenus aux USA, Vésale Pharma vient d'y voir publié un troisième brevet portant sur la solution huileuse pour probiotiques, ou technologie Drops, qu'elle a développée. Les formes huileuses sont aujourd'hui principalement utilisées pour l'administration de probiotiques aux nourrissons et jeunes enfants de plus de trois ans. « La publication de notre brevet Drops aux Etats-Unis est un signe de reconnaissance de plus qui renforce la crédibilité de nos produits aux USA, mais aussi dans le monde. » Rien qu'en Belgique, les probio-





**Jehan Liénart**  
CEO et fondateur  
de Vésale Pharma

tiques présentés sous cette forme à destination des nourrissons et des enfants de plus de trois ans représentent un marché de plus de 3,5 millions d'euros.

Vésale Pharma a annoncé la création d'une filiale de recherche, Vésale Pharma Probiotics R&D, en vue d'améliorer ou d'explorer de nouvelles pistes de recherches fondamentales et appliquées portant sur les solutions galéniques et thérapeutiques.

Vésale Pharma Probiotics R&D aura pour première mission de mener à bien, au sein de la Texas A&M University, avec le Health Science Center et le Center for Mi-

cro-encapsulation and Drug Delivery, la recherche portant sur la validation scientifique et clinique des potentialités de la technologie Intelicaps®. Ces études porteront sur l'influence de la technologie en fonction de différents paramètres comme la colonisation, la réduction inflammatoire et l'immuno-modulation. « Ces synergies nous permettront de valoriser davantage les solutions que nous avons mises au point, remarque **Jehan Liénart**. Nous devons forger des partenariats internationaux en matière de recherche car nous souhaitons renforcer notre leadership en la matière. Ce que nous concrétions à College Station nous confèrera une cré-

dibilité et une valeur ajoutée indéniables pour la commercialisation future de nos produits aux Etats-Unis en 2019. »

## 2018, CAP SUR LE CANADA ET LA POLOGNE

En 2018, le marché-phare de Vésale Pharma, c'est le Canada. « Tous les produits enregistrés pouvant être mis sur le marché du jour au lendemain, nous sommes actuellement à la recherche d'un bon distributeur », précise Eric Poskin. Le marché-phare en Europe, ce sera la Pologne. « Un excellent marché pour les probiotiques. Plutôt que d'aller partout, nous préférons nous focaliser sur des partenariats forts, durables, qui peuvent déboucher plus tard sur un accord plus structurel. Nous nous concentrons aussi sur des marchés qui ne sont pas seulement faits de commandes, mais qui permettent de positionner Vésale Pharma comme le partenaire de R&D de référence en matière de probiotiques. »

Jacqueline Remits



**VOTRE SERVICE ASSISTANCE  
À L'INTERNATIONAL**




# Gagnez du temps confiez nous vos questions

**NOS DOMAINES D'INTERVENTION**

- Information pays ou sectorielle
- Information douane, normes réglementaires
- Questions logistiques, transport
- Appui à la mise en place de moyens de paiement
- Information sur la mobilité des collaborateurs

**18 années d'existence**

**Des centaines de références**

**Plusieurs milliers de questions traitées par an**

**assistance@classe-export.com**  
**04 72 59 10 12**  
**www.classe-export.org**





## SERVIR

LES INTÉRÊTS DE  
NOS ADHÉRENTS

Créer et activer de  
nouveaux réseaux /  
Faciliter les démarches  
administratives / Développer  
la notoriété de nos  
adhérents

**52**

chefs d'entreprise  
au Conseil d'Administration

**100**

collaborateurs  
au service de votre  
performance

## INFORMER

SUR LA RÉALITÉ  
& LES OPPORTUNITÉS  
DU MARCHÉ

Garantir une information  
objective sur la réalité du  
marché / Diffuser aux  
adhérents la bonne informa-  
tion, au bon moment /  
Appréhender un marché

**70.000**

lecteurs / mois  
La revue Conjoncture  
Le site d'information  
La newsletter

**1.000**

demandes d'information  
réglementaire, juridique, fiscale,  
douanière..., traitées par an

## ACCÉLÉRER

VOTRE  
CROISSANCE

Saisir des opportunités  
d'affaires / Repérer les secteurs  
porteurs de croissance /  
Prospecter au Maroc et à  
l'international / Recruter /  
Rencontrer les acteurs d'un  
marché / Proposer des formules  
de foncier avantageuses /  
Former

**2.250**

entreprises  
accompagnées chaque année

**1.800**

rendez-vous B to B  
organisés au Maroc par an

## PARTAGER

LES EXPERTISES,  
LES EXPÉRIENCES  
& LES SUCCÈS

Favoriser les rencontres / Donner  
la parole aux experts / Faciliter le  
partage de l'information /  
Organiser des rendez-vous B to B /  
Mettre en relation et favoriser le  
networking / Organiser des salons  
professionnels et des business  
forums incontournables

Plus de **300**  
exposants

et quelque

**15.000**  
visiteurs

sur nos salons professionnels  
et forums d'affaires

Plus de **2.500**  
adhérents

reçus chaque année sur nos

**60**

événements  
de la vie associative

### VOUS L'AUREZ COMPRIS !

Être membre de la CFCIM, la plus importante Chambre de Commerce et d'Industrie Française à l'International, c'est rejoindre près de 4000 entreprises adhérentes au Maroc, mais aussi intégrer un réseau international de 34000 membres. La CFCIM vous propose une gamme de plus de 50 services d'appui aux entreprises.

**LA CFCIM, VOTRE BUSINESS PARTNER !**

### CONTACTS

#### SIÈGE

15, avenue Mers Sultan - 20130 Casablanca  
(+212) (0)5 22 20 90 90  
cfcim@cfcim.org

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





# La Start-up Nation

## voie royale de l'innovation

Malgré sa petite superficie et une population de 8,5 millions d'habitants, Israël a réussi à devenir l'un des pays les plus dynamiques en matière de création d'entreprises. On y trouve, en effet, le plus grand nombre de start-up créées et de brevets déposés par habitant. Depuis une décennie, le pays est l'incarnation de la « Start-up Nation ». Ce marché particulièrement florissant offre de réels débouchés aux entreprises wallonnes.

Israël, qui célèbre cette année ses 70 ans, compte plus de 6 000 start-up, dont plus de 25 sont déjà cotées au Nasdaq. Aucune nation ne fait mieux, à part les Etats-Unis et la Chine. A tel point qu'Israël est désormais dénommée « Start-up Nation ». Cette appellation vient du titre du best-seller de deux Israéliens, Dan Senor et Saul Singer, paru en 2009. Et elle est justifiée. On y trouve, en effet, le plus grand nombre de start-up créées et de brevets déposés par habitant, dont 50 % concernent les sciences de la vie, un secteur phare de l'économie israélienne. Le pays, qui se définit comme un pôle d'excellence technologique, réinvestit chaque année 4,7 % de son PIB dans la recherche et le développement.

La coopération étroite entre le monde universitaire et celui des affaires favorise une capacité d'innovation importante. L'esprit entrepreneurial développé, une population hautement qualifiée, ainsi qu'une politique industrielle gouvernementale proactive, ont favorisé l'essor des hautes technologies. Au sein des universités israéliennes, les organisations de transfert de technologie (16 TTO au total) jouent un rôle d'accompagnement entre les universités, les systèmes hospitaliers et les entreprises. Elles facilitent le

passage de la conception à la commercialisation des produits. Les TTO israéliens sont reconnus mondialement et placés en tête en matière de revenus que leurs recherches génèrent.

Le pays compte beaucoup d'incubateurs technologiques, créés dans les années 1990 pour fournir des opportunités d'emplois aux nombreux scientifiques et ingénieurs ayant immigré en grande partie des pays de l'ex-Union soviétique. Près de la moitié des incubateurs technologiques israéliens se concentrent sur les sciences de la vie.

Israël a signé des accords bilatéraux de coopération en R&D industrielle avec de nombreux pays européens et hors Europe. En outre, le pays participe aux programmes-cadres européens, et sa candidature au programme européen Horizon 2020 a été acceptée. Il est membre d'Eureka, du CERN, du Programme-cadre pour la compétitivité et l'innovation (CIP), du projet Galileo.

### IMPORTANTS INVESTISSEMENTS EN R&D



Le pays a développé des partenariats très-privilégiés avec les Etats-Unis, l'Europe et, plus récemment, l'Asie. L'Etat d'Israël a rejoint les pays de l'OCDE en 2010. Il est aujourd'hui totalement intégré aux marchés européen et américain où il occupe les premières places lorsqu'il s'agit d'investissements en recherche et développement, notamment dans le domaine des sciences de la vie. Il est un leader dans plusieurs domaines de recherche, notamment sur les cellules souches.

De nombreuses entreprises multinationales y sont présentes. Plus de 300 d'entre elles se sont installées en Israël au cours des deux dernières décennies. Certaines, comme Google, Facebook, Microsoft, Apple, Intel, IBM, ont choisi d'y installer leurs centres de R&D, ou de développer avec des universités et sociétés locales des partenariats industriels.





Hi-Tech Park (Haifa)



## Gino Nale, Attaché économique et commercial de l'Awex en Israël, présente ce marché.

### Quels sont les points forts d'Israël ?

« Son économie, atypique dans la région, est marquée par un PNB par habitant élevé par rapport à celui de ses voisins (350 milliards de dollars pour 8,5 millions d'habitants). Elle est aussi forte avec des taux de croissance soutenus et supérieurs à la moyenne de l'OCDE, fortement ouverte vers l'extérieur. Les accords de libre-échange sont nombreux.

Son taux de R&D est parmi les plus élevés au monde. Le secteur académique de haut niveau est en forte osmose avec le secteur privé et valorise sa propriété intellectuelle. Le pays compte 7 universités, 10 instituts de recherche, 5 écoles de médecine et 25 incubateurs spécialisés dans divers domaines. Israël possède une culture de l'innovation et de l'esprit d'entrepreneuriat. La main d'œuvre est qualifiée et multiculturelle. Le secteur des technologies de pointe a permis le développement, la production et l'exportation d'inventions et de produits novateurs.

Quelques inventions israéliennes bien connues : USB Flash Drive, Mobileye, Waze, Disk On Key... Israël a des liens importants avec les pays d'Europe occidentale. La zone de libre-échange Israël/UE créée en 1975, renforcée en 2000, a suscité un essor considérable des échanges commerciaux entre Israël et l'Union européenne. »

### Face à ces atouts, y a-t-il quelques points faibles ?

« Malgré un secteur dynamique à l'exportation, la productivité demeure faible et la concurrence limitée sur le marché israélien pour certains produits, notamment les produits alimentaires. Le coût de la vie et des inégalités sont élevés. Ajoutons la participation encore relativement faible au marché du travail des populations arabes et ultra-orthodoxes, des clivages sociétaux, un contexte géopolitique instable. »

### Quelles sont les spécificités de ce marché ?

« C'est un marché très ouvert et compétitif avec la présence de marques mondiales. Le crédit y est développé, le système bancaire fiable et les fondamentaux de l'économie sont sains. Les Israéliens sont des 'early adapters', toujours à la recherche de nouvelles technologies. Il faut y aller bien préparé, avec un bon support de documentation, et être réactif. Les Israéliens ont un rythme de travail assez effréné. Ils ne tournent pas autour du pot.

Le style de négociation est direct et franc, informel, rapide. L'Israélien veut être efficace. Cela peut parfois déconcerter les interlocuteurs européens, souvent habitués à plus de retenue. Il ne faut pas prendre cela comme un manque de politesse. L'Israélien a tendance à se concentrer sur l'essentiel, à minimiser les détails superflus, dans le but de conclure. Souvent, les négociations sont courtes et doivent parfois se poursuivre après la signature. Les Européens auront tendance à discuter du contrat de manière plus approfondie,



créant parfois une certaine frustration des hommes d'affaires israéliens. Les discussions peuvent être animées, c'est normal. Au travail également, les relations hiérarchiques sont moins formelles qu'en Europe et l'on n'hésite pas à questionner les décisions de la hiérarchie.»

### Quels sont les débouchés pour nos exportateurs ?

« Il existe des opportunités dans de nombreux secteurs pour les exportateurs wallons : santé, équipement médical, biotechnologies, aéronautique, aérospatial (montée en puissance de ce secteur avec la participation à Galileo, notamment), défense, technologies de l'information, Smart Cities, mais aussi des industries plus classiques et moins high-tech. Les infrastructures de transport, par exemple, sont en plein essor, en raison d'un retard à combler dans les investissements passés. Des opportunités sont également à prendre dans le secteur alimentaire, avec

quelques restrictions. Alpro est market leader en Israël pour les laits de soja et autres.

La biotechnologie, qui compte 1 400 entreprises, affiche 10 % de croissance annuelle, soit 40 % pour les dispositifs médicaux, 25 % pour l'industrie pharmaceutique/biotech, 30 % pour le digital/santé mobile.»

### Toute PME peut-elle ouvrir une filiale ? Ou doit-elle passer par une société israélienne, trouver un partenaire commercial sur place ?

« Israël a une longue tradition d'encouragement des investissements étrangers. Il n'y a aucun problème pour le rapatriement des bénéfices et des dividendes. Le système bancaire est performant et développé. Une entreprise peut ouvrir une succursale ou une filiale sans partenaire local, si elle le souhaite. Le transfert

des profits de la succursale vers la maison-mère, après l'impôt des sociétés, ne fait l'objet d'aucune retenue fiscale.

La filiale, quant à elle, est considérée comme une entreprise israélienne, appartenant totalement ou partiellement à une entreprise étrangère. Les dividendes payés feront l'objet d'une retenue de 25 % qui peut être réduite en cas d'accord fiscal entre le pays étranger et Israël. Le taux de l'impôt sur les sociétés est de 23 % en 2018 et le taux de TVA unique de 17 %. De nombreuses sociétés étrangères ont ouvert des implantations directes en Israël. Il existe très peu d'entreprises belges et/ou wallonnes représentées en Israël par une filiale ou une succursale. Toute l'activité commerciale se fait via des importateurs, des distributeurs ou des agents.»

### Pourquoi nos entreprises pensent-elles peu à ce marché ?

« Il semble y avoir une méconnaissance de ce marché israélien, et aussi une certaine crainte face à la place démesurée de ce pays dans l'actualité internationale. Toutefois, les entreprises wallonnes, notamment dans la haute technologie et la biotechnologie, ont de plus en plus tendance à être au courant et à reconnaître les compétences israéliennes. Dans ce contexte et dans le cadre de sa stratégie digitale, l'Awex vient de désigner le poste de Tel Aviv comme Hub Digital Wallonia. Dans ce cadre, une mission wallonne axée sur le digital est prévue en décembre 2019.»

Jacqueline Remits



## MaSTherCell : sa maison-mère américaine d'origine israélienne cotée au Nasdaq

Installée au Biopark de Gosselies, MaSTherCell, fondée en 2011 et qui fabrique pour compte de tiers des produits thérapeutiques, a été rachetée en 2015 par Orgenesis. Cette société américaine d'origine israélienne est désormais cotée au Nasdaq. Elle développe un traitement contre le diabète de type 1. Elle a investi pour implanter son activité de R&D en Wallonie. Elle fournit aussi à la société biotech wallonne les fonds nécessaires pour, à partir de la Wallonie, pouvoir s'étendre aux Etats-Unis, en Israël et en Asie. Le chiffre d'affaires de MaSTherCell, qui était de 6,3 millions d'euros en 2016, est passé à environ 11 millions d'euros en 2017. L'entreprise compte aujourd'hui plus de 110 personnes. Les nouveaux développements devraient permettre d'augmenter le nombre d'emplois.



## Assainissement des décharges et économie circulaire **SpaQue** et **CRM**, même combat

Il y a plus de 1.000 décharges en Wallonie. Les assainir pour améliorer notre environnement et réintégrer une partie des déchets dans le circuit économique : un rêve qui pourrait devenir un jour une réalité.

*Claudia Neculau,  
coordinatrice SPAQUE*



© www.eurelco.org

C'est l'objectif du projet européen « Rawfill », doté d'un budget de 3,8 millions, financé à 60 % par les fonds européens FEDER via le programme Interreg Europe Nord-Ouest, qui regroupe huit partenaires (\*) d'Allemagne, de Belgique, de France et du Royaume-Uni. La SPAQuE, Société publique (wallonne) d'aide à la qualité de l'environnement, est chargée de coordonner les travaux de ce consortium et la Wallonie finance 30 % du budget alloué aux partenaires wallons.

### **A LA RECHERCHE D'UNE MÉTHODE RENTABLE**

« L'objectif du projet, explique la coordinatrice **Claudia Neculau**, est de mettre au point une méthodologie d'évaluation du potentiel économique des décharges en Europe. Il y en a des milliers, qui peuvent représenter une certaine valeur immobilière en fonction de la qualité et de la localisation du terrain mais, surtout, elles peuvent avoir un intérêt industriel et nous voulons aider leurs propriétaires publics ou privés à l'évaluer. On estime,

par exemple, que 30 % des réserves mondiales d'aluminium se trouvent dans ces décharges mais on y trouve aussi du fer, des matériaux ferreux et non-ferreux, du bois, des pneus, du plastic, des matériaux de construction, des hydrocarbures, des matières organiques etc. Tout n'est pas recyclable mais cela vaut la peine de chercher. »

La valorisation de ces déchets déposés en décharge est ce qu'on appelle dans le jargon le « landfill mining ». Un des principaux obstacles actuels, ce sont les risques financiers engendrés par ces opérations. Les investigations coûtent très cher car le contenu des décharges est très hétérogène et la localisation des déchets valorisables, particulièrement compliquée. Or, les industriels ne se lanceront dans l'aventure que si il existe de réelles perspectives de rentabilité. Le projet Rawfill, qui s'étend de 2017 à 2020, consiste donc à développer des outils performants et des méthodes d'investigation précises qui pourront être utilisés dans toute l'Union européenne.

« Nous devons concevoir une approche innovante, plus efficace et moins coûteuse, de caractérisation des décharges, en utilisant notamment la prospection géophysique qui sonde le sol avec des moyens techniques très sophistiqués, proches du scanner dans le secteur médical, et dont les images permettent de localiser et d'identifier avec précision les déchets enfouis souvent depuis plusieurs dizaines d'années. »

### **UN ENJEU ÉCONOMIQUE ET ENVIRONNEMENTAL**

Pour l'Europe, soumise aux fluctuations à la hausse du prix des matières premières, la récupération des métaux pourrait s'avérer un enjeu économique primordial ain-

si qu'un important gisement d'emplois. Et puis, il y a aussi, évidemment, l'intérêt environnemental et le bien-être des populations situées à proximité des décharges. Les premiers résultats des recherches ont été présentés en juin dernier à la décharge d'Onoz, à Jemeppe-sur-Sambre, où ont été enfouis pendant 30 ans des résidus de four à chaux ainsi que des cendres de centrales électriques au charbon.

Le projet Rawfill est une belle occasion de mettre en valeur le savoir-faire wallon dans le domaine de l'assainissement des sols et du recyclage des déchets. Présente en mai dernier au salon IFAT à Munich, le plus grand salon environnemental organisé en Europe, la SPAQuE participera aussi à un colloque sur l'économie circulaire au Portugal lors de la visite d'État du mois d'octobre.

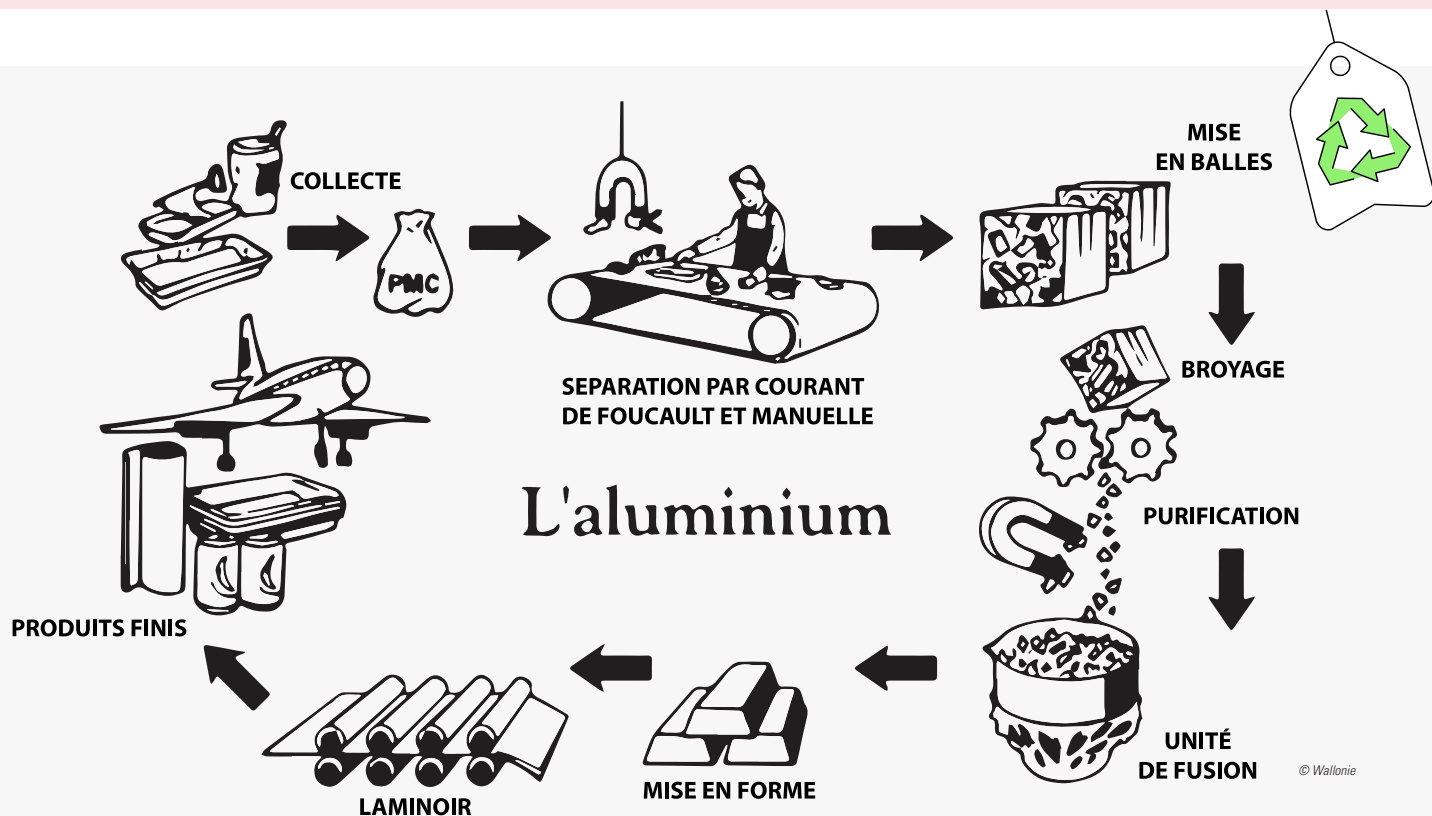
### **FAIRE DE LA WALLONIE LA « RECYCLING VALLEY » DE L'EUROPE**

L'économie circulaire vise à valoriser les produits finis usagés et les résidus de fabrication et d'en faire de nouvelles matières de base pour l'industrie, un processus dans lequel les métaux représentent un élément essentiel.

La société « Reverse Metallurgy », créée avec le soutien du gouvernement wallon, regroupe plusieurs partenaires régionaux, industriels et scientifiques, parmi lesquels le CRM, Centre de recherches métallurgiques créé à l'époque dorée de la métallurgie et de la sidérurgie wallonnes, qui occupe 265 personnes à Liège. Le travail des métaux, les Wallons le connaissent et le pratiquent depuis des siècles !

Les recherches menées au sein du CRM sont d'une importance capitale au ni-





veau économique. Comme l'explique un chercheur, « l'acier produit au moyen de la ferraille consomme 4 à 5 fois moins d'énergie que l'acier obtenu au départ du minerai. » Et dans le secteur des fonderies, par exemple, le coût des matières premières achetées au prix fort sur les marchés internationaux représente jusqu'à 50 % du prix de revient.

L'idée de réintroduire les métaux usagés dans le circuit industriel est donc séduisant, encore faut-il trouver les procédés adéquats. Car l'origine de ces déchets est extrêmement diverse, des découpes ou rebuts des ateliers d'usinage aux canettes ou aux pots de yaourt dans lesquels on retrouve des métaux, en particulier de l'aluminium. Les opérations, très complexes, ne se font pas d'un coup de baguette magique. Les chercheurs liégeois ont donc fait fonctionner leurs méninges et ils ont développé de nouveaux procédés, que

ce soit en matière de triage, de pré-traitement, de fusion, de nouvelles technologies de four etc...

## UNE USINE D'ALUMINIUM

Grâce au travail de ses chercheurs, le CRM a mis au point une nouvelle méthode de traitement des déchets d'aluminium dits « difficiles », en particulier ceux que l'on peut récupérer dans les déchets ménagers. Sur un investissement de 2,5 millions d'euros, 60 % ont été financés par la Région et 40 % par CRM Group, propriétaire du concept, et qui compte bien le valoriser, non seulement en Wallonie mais aussi à l'étranger.

En Wallonie, un projet concret devrait aboutir en 2019 ou 2020, comme l'explique **Jean-Claude Herman**, CEO de CRM Group : « Il s'agit de construire une usine de traitement et de recyclage de 20.000 T par an de déchets d'aluminium « difficiles », un investissement de 15 millions financé par des partenaires privés et publics, qui devrait générer un chiffre d'affaires annuel de 40 millions. Grâce aux technologies mises au point par le CRM, cette usine, dont le lieu d'implantation n'est pas encore fermement arrêté, ne produira aucun déchet et devrait occuper une trentaine de personnes, sans compter les dizaines d'emplois indirects que cette activité engendrera, y compris

les emplois non-qualifiés indispensables dans la phase de triage des déchets. L'usine nous servira en outre de vitrine vis-à-vis de l'étranger.»

Faire de la Wallonie une « recycling valley » au coeur de l'Europe, c'est l'objectif des partenaires de la « Reverse Metallurgy ». Le CRM, l'Université de Liège, le Centre de compétence Mécatech, le Centre Terre et Pierre et des entreprises-phares du tissu industriel wallon telles que Comet Traitements, CMI, Hydrométal, Maréchal-Kétin, Magotteaux ou Carmeuse, tous ont la volonté de promouvoir et développer l'économie circulaire.

En alliant ses compétences millénaires dans le travail des métaux à la recherche et à l'innovation, la Wallonie entame son processus de réindustrialisation, étape indispensable pour la création d'activités nouvelles et de nouveaux emplois. Une aubaine pour l'économie - et l'environnement - de cette vieille région industrielle en quête de renaissance.

Alain Braibant

(\*) la SPAQuE, l'Université de Liège, Atrasol (cabinet conseil spécialisé en environnement, énergie et développement durable, Brabant wallon), OVAM (Société publique des déchets pour la Région flamande), i-Clean-Vlaanderen (réseau regroupant différents acteurs, sociétés et centres de recherche), Les Champs Jouault (société basée dans le département de la Manche, spécialisée dans le traitement et l'élimination des déchets non dangereux, BAV - Deutschland et le National Environment Research Council (Royaume-Uni)



©www.crmgroup.be

# Barcelone au cœur des solutions pour les villes intelligentes

© SCEWC Barcelona 2017



Application présente au SCEWC 2017

Aujourd'hui, plus de la moitié de la population mondiale vit dans les villes. Cette tendance va encore s'accroître pour atteindre environ 70 % vers 2020. Ces profondes mutations nécessitent d'autres façons de penser la ville pour la rendre à la fois ouverte, intelligente, durable et participative. C'est ce que font les Smart Cities en adoptant les technologies susceptibles d'améliorer la qualité de vie de leurs habitants.

Les villes intelligentes s'attachent à résoudre différents problèmes. « Ces problèmes sont de divers ordres, commence Caroline Mores, experte marché pour le Portugal et l'Espagne à l'Awex. Il y a la mobilité urbaine avec la gestion et l'optimisation des flux, les systèmes de transports intelligents, l'amélioration des infrastructures de transport public, le développement de la multi-modalité, les véhicules à énergies alternatives... La gestion de l'énergie est un autre souci. Il s'agit de contrôler et d'optimiser l'énergie au sein des quartiers ou des immeubles par l'implémentation des compteurs intelligents, par exemple. Le respect de l'environnement passe par la gestion et le recyclage des déchets, la gestion de l'eau, des espaces verts... Les équipements et les bâtiments publics doivent être rendus intelligents et durables. Cela passera par des infrastructures et des communications digitales, des objets connectés avec pour objectif le bien-être des citoyens. »

## SOMMET MONDIAL

En quelques années, le Smart City Expo World Congress s'est imposé comme la rencontre de référence dans le domaine des villes intelligentes. L'an dernier, la 7e édition avait battu les records de participation avec 675 exposants (+ 14 % par rapport à 2016), plus de 700 villes, 18 700 visiteurs (+ 12 %), 420 conférenciers lors du programme congrès, 120 pays représentés et 50 événements.

L'Awex organise, en collaboration avec l'Agence du Numérique (AdN), l'Infopôle Cluster TIC, Flanders Investment and Trade (FIT) et HUB Brussels, un stand de prospection au Smart City Expo World Congress, qui se déroulera à Barcelone, du 13 au 15 novembre 2018. Un rendez-vous incontournable pour ceux qui préparent les villes intelligentes de demain.

Lors de ce sommet mondial, représentants de villes, institutions, centres de recherche, universités, leaders d'opinion, experts et décideurs de grandes entreprises sont réunis pour présenter solutions et projets novateurs. A ce jour, 12 sociétés wallonnes, dont cinq de l'écosystème Jules Lesmart, sont inscrites.

## AMBASSADEUR DU SMART CITY WALLON

Lancé par le groupe NRB, l'écosystème Jules Lesmart, un personnage virtuel, propose d'entrer dans une démarche de commune intelligente en mettant en place des solutions plus efficaces pour faire face à la diminution des moyens budgétaires et l'augmentation des responsabilités. Ces solutions permettent aux citoyens, commerçants et responsables des villes d'interagir. Sous forme de personnage virtuel, l'écosystème, qui rassemble 13 entreprises, propose des solutions innovantes et efficaces pour rendre les villes plus intelligentes.

Partant du constat que les villes sont de plus en plus sollicitées à propos de la problématique des smart cities et qu'elles ne sont pas organisées pour y répondre, l'écosystème leur apporte des réponses en s'engageant via une charte. Celle-ci vise à positionner chaque acteur sur une carte de fonctionnalités, à intégrer leurs solutions aux logiciels historiques utilisés par les villes et communes, à assurer l'interopérabilité entre les différentes solutions, à accueillir des entreprises reconnues, y compris des start-up, afin d'assurer une certaine viabilité des solutions sur le long terme, à proposer une roadmap aux autorités locales en fonction de leurs budgets, priorités et attentes spécifiques.





## Les membres de l'écosystème

### ◆ Be-Mobile

Be-Mobile, à Bruxelles, facilite le trafic grâce à une combinaison unique de sources de données. Grâce à des algorithmes puissants et à un outil de gestion de scénarios conviviaux, il est possible de déterminer à chaque moment les meilleurs conseils à transmettre.

### ◆ BetterStreet

Avec BetterStreet, à Genval, les citoyens, élus ou agents communaux, signalent en quelques secondes les soucis dans l'espace public (trou dans une voirie, dépôt sauvage, signalisation emboutie...). Egalement outil de gestion pour le service technique, il permet de centraliser, prioriser et planifier l'ensemble des interventions, qu'elles concernent l'espace public ou les bâtiments.

### ◆ Civadis

Basé à Namur, Civadis est un éditeur de solutions et un fournisseur de services informatiques pour le secteur public en Wallonie et en région de Bruxelles-Capitale. L'efficacité IT au sein des administrations et de leurs relations avec les citoyens. Quelques applications : guichets population état civil, cimetières, ressources humaines, urbanisme.

### ◆ CitizenLab

A Bruxelles, CitizenLab rapproche les citoyens grâce à une solution cloud au fonctionnement intuitif. La ville et ses résidents interagissent sur la plateforme en échangeant idées et projets. Cette émulation collective génère des informations critiques dans le but d'améliorer la prise de décisions des communes.

### ◆ D2D3

A Namur, D2D3.com est une société de services dans le développement de solutions cartographiques métiers pour les différents services des administrations publiques.

### ◆ Joyn

Joyn, basé à Bruxelles, est le plus grand programme de fidélité pour les commerces locaux du Benelux. Grâce au pouvoir de plus de 5 000 commerces et plus de 1,4 million d'utilisateurs, la plateforme digitale présente un système unique, via une carte ou une application. Ces outils inédits interagissent en temps réel avec les commerçants et dynamisent ainsi l'activité locale.

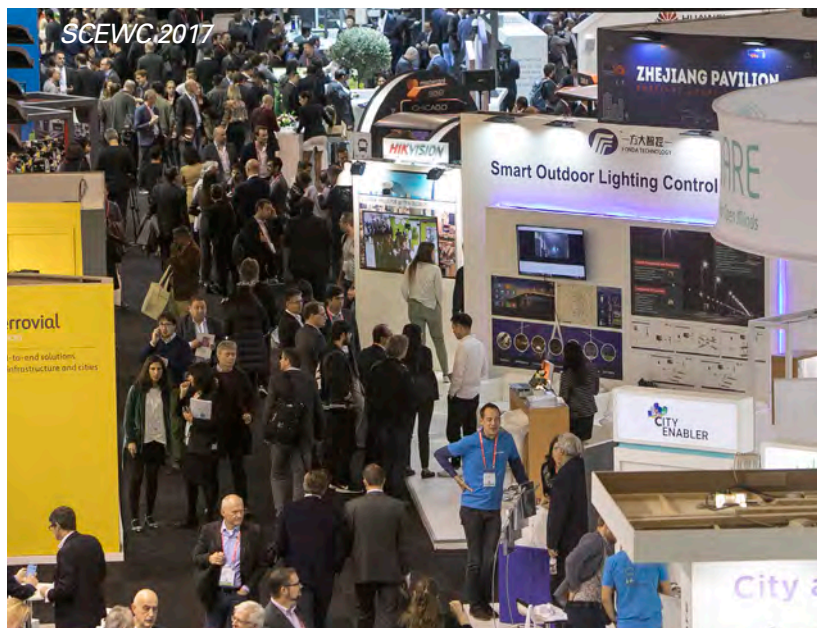
### ◆ Letsgocity

A Liège, Letsgocity propose de centraliser les sources d'information et de solutions locales dans une seule plateforme qui accompagne le citoyen dans sa vie quotidienne. Celui-ci compose sa propre sélection de contenus et services qui communiquent alors avec lui via des messages.

### ◆ Nextmoov

A Bruxelles, Nextmoov, première agence digitale dédiée à la mobilité, développe des solutions numériques, en solo ou en partenariat avec d'autres sociétés, et met à disposition des outils et des compétences en intégration et harmonisation de formats de données spécifiques.

© SCEWC Barcelona 2017



### ◆ Opinum

Pour améliorer la gestion environnementale et énergétique des bâtiments, la société Opinum, à Mont-Saint-Guibert, a développé une plateforme web sécurisée permettant le suivi et le monitoring actif des différentes données de consommation d'énergie.

### ◆ SmartNodes

Installée à Liège, SmartNodes propose un éclairage public à la demande, c'est-à-dire uniquement en présence d'usagers de la route. Ce qui permet des économies d'énergie pouvant atteindre 80 %, tout en garantissant le confort visuel et la sécurité des usagers. Cette technologie évolutive aide également à mesurer la densité du trafic, les vitesses des usagers, etc. En intégrant des capteurs environnementaux, des capteurs parking, etc., le réseau d'éclairage public devient la force motrice des smart cities.

### ◆ The NRB Group

Avec un chiffre d'affaires de 320 millions d'euros et plus de 2 000 collaborateurs, le groupe NRB, basé à Herstal, fait partie du top 3 du secteur ICT en Belgique. Il accompagne ses clients à travers leur transformation digitale. Il se positionne comme un acteur central et fédérateur qui apporte la plateforme technologique pour héberger des solutions smart city, des compétences métiers dans le domaine public, des services d'intégration, de traitement et d'analyses de données de l'écosystème, ainsi que de la consultation pour mettre en place la stratégie smart city de ses clients.

### ◆ Wavenet

Installée à Leuze-en-Hainaut, la société de services en ingénierie informatique Wavenet est spécialisée dans trois domaines : la communication vers l'extérieur de l'organisation en développant des sites web et des espaces citoyens, la réalisation d'intranets et la dématérialisation de processus, et l'analyse des données grâce au reporting et la business intelligence. La plateforme WavenetCity interconnecte la population avec son administration et ses élus et facilite les échanges et les démarches 7 jours sur 7, 24 heures sur 24.

Jacqueline Remits

Interview de **Jean-Pierre Müller**, attaché économique et commercial à Johannesburg



## Afrique du Sud, Des changements prometteurs

-  **Jean-Pierre Müller**, attaché économique et commercial à Johannesburg
-  58 ans, né à Kamina (RDC)
-  Diplômé en administration des affaires de l'Université de Liège (HEC)
-  Postes précédents : Yaoundé, Karachi, Shanghai, Houston et New-Delhi
-  A Johannesburg, Jean-Pierre Müller représente non seulement les entreprises wallonnes mais aussi les sociétés bruxelloises et luxembourgeoises

« L'Afrique du Sud est l'économie la plus développée du continent africain avec 15% du PIB de l'Afrique subsaharienne et 60% de l'Afrique australe. C'est le seul pays africain à siéger au G20. On peut également épingler la vitalité de ses relations avec l'Union Européenne : près de 80% des investissements étrangers proviennent de l'UE et celle-ci absorbe 30 % des exportations sud-africaines, ce qui en fait son premier client, loin devant la Chine ou les USA. »

### LES CONSÉQUENCES DÉSASTREUSES DE LA GESTION DU PRÉSIDENT ZUMA

« Ceci dit, l'économie sud-africaine souffre depuis plusieurs années d'une croissance atone. La gestion du pays par l'ex-président Jacob Zuma a été calamiteuse. De lourds soupçons de corruption et de capture de l'Etat par des proches ont pesé sur lui. Il a écarté autoritairement ceux qui osaient faire barrage à ses projets, révoquant ainsi nombre de ministres et hauts-fonctionnaires compétents et dévoués. Tout cela a entraîné l'abaissement de la dette souveraine de l'Afrique du Sud par les grandes agences de notation en catégorie dite spéculative, ce qui a considérablement pesé sur les finances publiques. Ses nominations de proches à la tête des grandes entreprises publiques comme Eskom (énergie), SABC (opérateur public de TV et radio), Transnet (infrastructures portuaires et ferroviaires, chemins de fer) et South African Airlines ont conduit ces dernières en état de faillite virtuelle et elles ne conservent la tête hors de l'eau qu'au prix de renflouements à répétition. »

### AU NIVEAU POLITIQUE, UN VENT NOUVEAU SEMBLE POURTANT SOUFFLER...

« L'année 2017 s'est terminée sur une note positive avec la victoire de Cyril Ramaphosa aux élections pour la présidence de l'ANC, le parti au pouvoir. Négociateur hors pair - c'est lui qui avait négocié



en 1991 les accords qui mirent fin au régime de l'apartheid - et compagnon de lutte de Nelson Mandela, Il était jusqu'il y a peu le président du principal syndicat de mineurs et en même temps l'une des plus grosses fortunes du pays ! Milliardaire, activiste politique, syndicaliste et homme de confiance de Mandela, un cocktail improbable dans n'importe quel autre pays ! »

### UN COUP DE BALAI SALUTAIRE

« Il n'aura pas fallu plus de deux mois pour que son rival Jacob Zuma démissionne sous la pression de son propre parti et que Ramaphosa soit institué officiellement président du pays. Cette victoire est en train de tout bouleverser. Les premières têtes sont déjà tombées et une équipe gouvernementale remaniée est en place, avec plusieurs technocrates à la réputation irréprochable. Du coup, un vent d'optimisme souffle sur le monde des affaires. On parle de « Ramaphoria ». On compare volontiers cette période à celle qui avait suivi l'arrivée de Nelson Mandela à la tête de l'Etat !

Pourtant Il faudra sans doute attendre les élections législatives de mai 2019 pour que le nouveau président puisse faire vraiment le ménage au sein des baronnies installées par son prédécesseur. L'Afrique du sud devra relever cinq défis pour retrouver la croissance : stabilité politique, bonne gouvernance, orthodoxie budgétaire, investissements, notamment étrangers, créateurs d'emplois et modernisation du système éducatif, autrefois montré en exemple mais qui est aujourd'hui en piètre condition. »



Johannesburg



## BLACK DIAMONDS : L'APARTHEID EST-IL VRAIMENT RÉVOLU ?

« L'apartheid dans toute son horreur, oui. L'héritage économique et social de l'apartheid, non. Le fossé n'a même jamais été aussi grand entre la majorité pauvre et la minorité riche. Plus de la moitié de la population vit sous le seuil de pauvreté. Le chômage atteint désormais 27,7% de la population active, et dépasse les 50% pour la tranche des 15-24 ans. Toutefois, tous les blancs ne sont pas riches, il y a même des ghettos blancs qui ont fait leur apparition. Et tous les noirs ne sont pas pauvres. Au contraire ! Les plus grandes fortunes sont détenues aujourd'hui par des noirs, les « Black Diamonds », ces hommes d'affaires noirs, très proches du pouvoir, qui se sont fortement enrichis ces dernières années, suite à la mise en place du programme Black Economic Empowerment (BEE) visant à inclure les populations historiquement désavantagées lors de l'apartheid dans le développement économique du pays. Les sociétés sud-africaines sont désormais quasiment contraintes d'intégrer des partenaires noirs dans leur actionnariat. Cela a profité à une toute petite minorité de personnes très bien introduites. »

« Sur le plan racial, la nation arc-en-ciel porte bien son nom. Elle est multicolore mais ses composantes ne se mélangent pas ! Il faudra du temps pour effacer les traces de la ségrégation raciale, sans doute plusieurs générations. Mais ce n'est pas étonnant, j'ai vécu précédemment au Texas, où je couvrais les états du sud des Etats-Unis. Dans ces états, on voit très peu de mariages mixtes. Les noirs, les blancs et les hispaniques ont leur communauté, leurs quartiers, leurs églises... Comment attendre de l'Afrique du Sud qu'elle résolve en 25 ans ce que les Etats-Unis n'ont pas pu résoudre en un demi-siècle ... »

## UNE CONCURRENCE CHINOISE SÉVÈRE MAIS DES SECTEURS PORTEURS POUR LES WALLONS

« Les opportunités pour nos exportateurs sont nombreuses et très variées : le secteur médicopharmaceutique, les énergies renouvelables, le traitement des déchets, tout ce qui concerne la sécurité, les équipements agricoles, les équipements et ingrédients alimentaires, toutes les technologies destinées au secteur des mines, des métaux, de la chimie, de la construction, de l'automobile et des transports, les TIC au sens large, le tourisme, l'aménagement et la décoration des habitations, sans oublier l'industrie

du film à Capetown. Mais attention ! La concurrence est rude : les Chinois, notamment, qui sont omniprésents, mais surtout locale car il ne faut pas oublier que l'Afrique du Sud, mise au ban des nations à l'époque de l'apartheid, a pratiquement dû vivre en autarcie et possède dès lors son propre appareil de production. »

## COMMENT FAUT-IL ABORDER CE MARCHÉ ?

« Voici les différentes étapes que je propose aux candidats exportateurs :

- Réaliser un étude de marché préliminaire pour définir une stratégie. Nous pouvons fournir des informations de marché et des informations légales gratuitement sur simple demande.
- Venir sur place pour rechercher un distributeur. Nous pouvons fournir des listes de prospects et des informations sur des sociétés préalablement identifiées et organiser les rendez-vous.
- Faire appel aux programmes de subsides de prospection de l'Awex, aux stagiaires explort, et aux experts en commerce extérieur ou en stratégie.
- Participer aux foires organisées dans le pays ou les visiter.
- Si nécessaire, créer un bureau de représentation ou une filiale commerciale. »

Alain Braibant



- 1 Établir des relations personnelles, donc venir sur place régulièrement
- 2 S'intéresser à la culture, s'adapter à son interlocuteur afin de savoir comment briser la glace
- 3 Comprendre et s'adapter au BEE
- 4 Faire des offres raisonnables au niveau des prix
- 5 Se renseigner sur la situation financière des nouveaux clients ou prospects car l'endettement est un gros problème en Afrique du Sud, Je voudrais vraiment encourager nos exportateurs à faire appel aux services de l'AWEX. Nous pouvons réellement les aider dans une approche « step by step » du marché sud-africain, en vue, à terme, d'une implantation sur place qui est le meilleur gage de réussite. »

## Lasea

# A la pointe de la technologie et de l'export

Lors de la 16<sup>e</sup> édition du Grand Prix Wallonie à l'Exportation organisé par l'Awex, Lasea a remporté le Grand Prix 2018. Cette distinction récompense la société liégeoise pour le taux élevé de ses exportations, sa croissance importante ces six dernières années et sa présence à l'étranger avec trois filiales. En 2014, elle avait reçu le Prix Tremplin à l'exportation. Quelle est donc sa stratégie pour une telle montée en puissance à l'export ?



**Axel KUPISIEWICZ,**  
Président de LASEA FRANCE

Avec un taux du chiffre d'affaires réalisé à l'exportation de 95 %, dont 88 % à la grande exportation, une croissance annuelle de 34 % ces six dernières années et la présence de trois filiales à l'étranger, en France, en Suisse et aux Etats-Unis, Lasea avait bien des atouts pour décrocher le Grand Prix Wallonie à l'Exportation décerné par l'Awex. Cette entreprise active en ingénierie et expertise industrielle laser est spécialisée dans la fabrication de machines de micro-usinage laser extrêmement précises (jusqu'à 0,2 µm, soit 250 fois moins que le diamètre d'un cheveu), une précision encore jamais égalée. Ses technologies en font une référence dans son domaine.

Lasea est fondée en 1999 par **Axel Kupisiewicz**. Après un début de carrière au centre spatial de Liège, cet ingénieur civil doté d'une licence en économie décide de devenir entrepreneur. Il a 25 ans et l'idée d'appliquer les technologies laser à d'autres secteurs que le spatial. Avec le soutien de proches, il rassemble les fonds

pour un capital de départ. « J'ai commencé en louant la cave de Spacebel, ensuite je suis entré dans ce qui allait devenir WSL et puis loué un bâtiment à la Spi », commence-t-il. Dès la première année, un brevet relatif au travail du verre est déposé. Deux ans plus tard, les premières machines sont fabriquées. Le secteur verrier permet à la société d'engranger ses premières commandes. En 2008, la société intègre son premier bâtiment. En 2015, la superficie est plus que doublée. « Aujourd'hui, nous attendons un nouveau bâtiment pour 2020, toujours dans le parc scientifique du Sart Tilman et deux fois plus grand que celui-ci. »

## JOUER AVEC DE LA LUMIÈRE

L'entreprise fabrique des machines laser, des lignes de production, des systèmes robotisés pour la plupart, qui permettent d'usiner des pièces uniquement avec de la lumière. « Nous jouons avec de la lumière pour fabriquer des pièces de très grande précision. Il y en a, par exemple, dans des smartphones et des écrans TV de grandes dimensions pour le marché asiatique où nous ne sommes pas présents directement. »

L'entreprise fournit des machines pour différentes applications. « Nous nous sommes spécialisés dans d'autres secteurs, notamment les implants médicaux (intraoculaires, cochléaires). Toutes nos machines sont fabriquées à Liège et de manière complète, avec la partie automation, le logiciel et la partie applicative. Nous travaillons avec des sous-traitants de la région liégeoise pour la partie mécanique fine. Nous vendons nos machines aux fabricants de ces implants. En R&D,

nous sommes en train de développer des stents. En Australie, nous exportons des machines pour la réalisation d'implants cochléaires, aux Etats-Unis, pour des implants intraoculaires ou des pièces électroniques de très grande précision. »

## TRÈS RAPIDEMENT À L'EXPORT

Lasea commence à exporter deux ans après sa création par de la prospection directe. « Les premières machines ont été installées dans de grande sociétés verrières en France et au Royaume-Uni. Puis, en Pologne, en Allemagne, aux Pays-Bas, en Italie. » En 2010, un fonds d'investissement français prend une participation de 20 % dans le capital (qui sera racheté par la suite par les investisseurs historiques). « Il nous a encore plus poussé à grandir encore plus vite et à accroître notre part à l'exportation, en Australie, au Brésil, aux Etats-Unis, en Suisse, en ciblant deux secteurs en particulier, l'horlogerie et le médical. Aujourd'hui, nous avons des lignes un peu partout dans le monde avec ce type de technologie. »

## PREMIÈRE FILIALE À BORDEAUX

En 2012, la société ouvre une filiale à Bordeaux, Laser France. Pourquoi Bordeaux ? « C'est là que se situe le Pôle Laser, avec une grande dynamique de la région Aquitaine. L'un de nos fournisseurs se trouve à côté de notre filiale, cela nous donne une très bonne synergie. En outre, en Belgique, aucune école, aucune université, ne forme à nos technologies lasers, alors qu'en France, elles sont nombreuses. C'est plus facile de créer une société en France et d'attirer du personnel hautement quali-



fié que de les faire venir dans le nord.

A Bordeaux, une dizaine de personnes fabriquent tous les éléments optiques de nos machines. Ils sont alors vendus directement de France, ou intégrés dans nos machines. Le directeur français est dans le comité de direction et vice-président du groupe Lasea. Tous les quinze jours, nous avons des conférences téléphoniques, je m'y rends tous les trois mois, les équipes sont régulièrement d'un côté ou de l'autre.»

## CONNUE DANS LA SILICON VALLEY

En 2016, une deuxième filiale voit le jour, cette fois aux Etats-Unis, Lasea Inc., à San Diego, en Californie. « Nous avons de prestigieux clients dans la Silicon Valley. Avant la filiale, nous avions un agent aux Etats-Unis. Avec une filiale et deux personnes sur place, un ingénieur laser qui développe les applications et un directeur et commercial qui fait de la prospection, principalement en Californie, mais aussi sur la côte est où nous cherchons des apporteurs d'affaires. Nous avons installé un laboratoire d'applications où les clients peuvent venir faire leurs essais et leurs démonstrations sans devoir prendre un vol pour la Belgique. Nous avons également mis en place un service commercial. Avoir un stock aux Etats-Unis est important s'il faut intervenir rapidement sur une machine. »

Lasea va vivre son heure de gloire aux US. « En octobre, au salon mondial de la seringue à Orlando en Floride, nous présentons en conférence plénière et en partenariat avec Sanofi, ce que nous avons réalisé pour eux, à savoir marquer de petits codes Datamatrix à l'intérieur du verre pour assurer la traçabilité des seringues et flacons en verre à des cadences de 600 seringues par minute ! »

## LA TECHNOLOGIE LASER POUR L'HORLOGERIE SUISSE

En 2017, une troisième filiale est ouverte en Suisse. « Nous y sommes vraiment leaders dans nos technologies. Nos machines servent à la réalisation de

*LS5 : Machine de micro-usinage flexible de très haute précision, un des best-seller de Lasea*



pièces horlogères pour la fabrication de montres. C'est important d'avoir une antenne sur site et un stock permettant d'assurer la maintenance de nos machines. » Parmi ses clients, Lasea compte plusieurs sociétés du top cinq de l'industrie horlogère suisse.

Jusqu'il y a peu, Lasea travaillait avec un seul distributeur, en Australie. « Nous en avons à présent un deuxième, au Japon. Nous avons également pris un accord avec une société qui vend notre cœur de logiciel sur l'Asie. Sur ce continent, vendre une ligne complète de production reste compliqué. Pour le moment, nous avons fait le choix est de ne pas trop y investir en temps. »

## DÉMULTIPLIER SA PUISSANCE COMMERCIALE

Pour se développer encore, la société vient créer un réseau d'apporteurs d'affaires. « Nous venons de signer avec la France, les Pays-Bas, l'Allemagne, et bientôt le Royaume-Uni et la Corée du Sud. Ces agents vont nous aider à concrétiser, mais c'est nous qui contractualisons le projet. Cette démarche va démultiplier notre puissance commerciale. Jusque-là, nous avions plutôt une équipe commerciale directe. Nous assurions la prospection nous-mêmes en gérant de A à Z le projet. »

Les affaires se font de différentes manières. « Nous recevons des demandes de clients potentiels par LinkedIn ou par e-mail. Nous participons à d'importantes foires internationales où nous choisissons nos secteurs et où des clients potentiels

viennent du monde entier et découvrent nos machines. Nous nous installons aussi sur une ou deux foires généralistes par an, par exemple, le salon mondial du laser qui a lieu tous les deux ans à Munich. Tous les professionnels qui ont besoin d'un laser viennent sur cette foire. » Le prochain salon aura lieu en juin 2019.

## « L'AWEX NOUS A BEAUCOUP AIDÉS »

Ces six dernières années, la société a multiplié par cinq ses effectifs et ses revenus. Aujourd'hui, Lasea emploie 72 personnes et développe un chiffre d'affaires de 12 millions d'euros. La société compte 15 brevets et 250 machines installées dans 27 pays sur quatre continents. « L'Awex nous a beaucoup aidés tout au long de ces années. Au début, c'était pour les premières missions au Royaume-Uni ou au Japon.

C'est important de recevoir des aides quand on est jeune, sans beaucoup de capital et qu'on crée sa société. Ensuite, il y a eu les voyages de prospection, les missions économiques, tous les salons, trois quatre par an, notre plus gros apport de clients. L'Agence nous soutient au niveau marketing, de notre site web, de la promotion. Je pense que nous n'aurions pas eu la qualité du support marketing sans l'aide de l'Awex. La Région wallonne nous aide beaucoup aussi, pour la partie R&D, l'innovation. Cela nous permet, malgré une taille modeste, de tenir la dragée haute à nos concurrents, dont certains beaucoup plus imposants que nous. »

Jacqueline Remits

# Gros succès pour les Wallonia Export Days

Wallonia Export Days, le rendez-vous incontournable des professionnels du commerce international, une quatrième collaboration de l'Awex avec la société Classe Export, s'est déroulé cette fois encore à Louvain-la-Neuve et, encore une fois, le succès était au rendez-vous !



Stand de l'AWEX sur les Wallonia Export Days

Au sein de l'Aula Magna, au cœur de Louvain-la-Neuve, les temps forts n'ont pas manqué. Quelques exemples. Un séminaire destiné aux exportateurs débutants regorgeait de conseils concrets pour les inciter à se lancer à l'international. Une conférence de Philippe Laurent, Counsel au cabinet d'avocats Marx Van Ranst Vermeersch & Partners était dédiée aux secrets d'affaires et à la protection des données. L'Inde, la destination Smart & Sustainable Cities 2018, était présentée par Jean-François Aernouts, attaché économique et commercial de l'Awex à Chennai. Michel Kempeneers, Inspecteur général - COO Overseas à l'Awex présentait le projet Obor « One Belt, One Road », les nouvelles routes de la soie.

## RÉUSSIR À LA GRANDE EXPORTATION

La séance plénière, avec pour thème « Réussir à la grande exportation », était axée sur plusieurs témoignages inspirants d'entreprises ayant remporté le pari de la grande exportation. Pascale Delcommi-

nette, administratrice générale de l'Awex, et Pierre-Yves Jeholet, vice-président et ministre wallon de l'Economie, de l'Industrie, de la Recherche, de l'Innovation, du Numérique, de l'Emploi et de la Formation, participaient à la séance.

Thierry Lewalle, Managing Director de Global Concept, a présenté sa société spécialisée dans la décoration et l'illumination festives. Lors de fêtes de fin d'année, elle a notamment décoré The Mall of Emirates de Dubaï. Elle exporte depuis plus de 20 ans et dans plus de 70 pays aujourd'hui. Les trois-quarts du chiffre d'affaires sont réalisés à l'export.

La Sonaca, présentée par son CEO Bernard Delvaux, développe des produits de haute technologie pour le secteur de l'aéronautique, les grands avionneurs internationaux. Aujourd'hui, ce groupe, avec son centre de gravité à Gosselies, emploie plus de 2 500 personnes dans le monde et développe aussi des activités au Brésil, au Canada, en Chine et en Roumanie.

Xavier Verjans a présenté Amos, la société dont il est directeur du développement business. Basée à Liège depuis plus de

30 ans, elle fabrique des équipements sur mesure et de grande précision en optique et en mécanique. Ses réalisations phares sont des télescopes professionnels, des systèmes optiques terrestres et spatiaux, des moyens de tests d'engins spatiaux et des équipements mécaniques de précision. Elle occupe aujourd'hui plus de 100 personnes hautement qualifiées et offre notamment ses services à l'industrie spatiale et à l'astronomie professionnelle. Amos réalise plus de 90 % de son chiffre d'affaires à l'exportation.

Arnaud Meulemeester est directeur du business international de Dirty Monitor. Ce studio créatif, basé à Charleroi depuis sa fondation en 2004, est spécialisé dans la conception et la production de contenus pour le mapping, la vidéo, les productions audiovisuelles 3D et l'art numérique. Ces créatifs développent de nombreux projets d'envergure à travers le monde et mettent leur savoir-faire aussi bien dans la culture que l'événementiel. Des projets les ont conduits en France, en Suisse, en Allemagne, en Italie, en Roumanie, au Portugal, en Chine, aux Emirats Arabes Unis, en Australie, à Singapour, aux Etats-Unis.

Eric Poskin, fondateur d'EpoKsy-Trust, accompagne depuis une quinzaine d'années des entreprises dans leurs démarches entrepreneuriales pour les positionner auprès d'interlocuteurs académiques, économiques et financiers sur leurs marchés en Belgique et à l'international. Il a accompagné des entreprises dans une cinquantaine de pays pour qu'elles puissent se valoriser sur ces marchés auprès d'autres interlocuteurs internationaux ou pour des partenariats économiques, mais aussi académiques avec des universités présentes sur place.



## BUSINESS DAYS

Les visiteurs ont également pu profiter de la tenue bisannuelle des journées diplomatiques Wallonie-Bruxelles, les Business Days, avec le retour de l'ensemble du réseau des attachés économiques et commerciaux (AEC) de l'Awex.

Les objectifs étaient, cette fois encore, de permettre à un maximum de prestataires liés à l'exportation, publics ou privés, de

présenter leurs services aux entreprises wallonnes désireuses de se développer à l'international, mais aussi de couvrir tous les aspects du secteur : aides publiques, financements, maîtrise des langues, problématiques logistiques, juridiques, douanières, fiscales. Sans oublier les rendez-vous B2B personnalisés, des rencontres ciblées et programmées en fonction du profil de l'entrepreneur et de ses demandes. Deux journées enrichissantes et bien remplies !



## CONCOURS EXPORTEZ-VOUS

Le concours Exportez-vous a permis à des primo-exportateurs de présenter leur projet à l'export devant un jury de spécialistes du commerce international et de rencontrer les principaux acteurs de l'export en Wallonie. Le concours était subdivisé en deux catégories : « Projets Grand Export » et « Projets Europe ».

Dans la catégorie « **Grand Export** », c'est la société **ALX Systems**, de Liège, qui a remporté le premier prix. Elle propose des solutions innovantes embarquées par drones via des programmes élaborés en interne sur mesure. Elle s'adresse à différents secteurs d'activité : services secrets, détection des menaces terroristes, surveillance des personnes, contrôles frontaliers, réserves naturelles. Elle exporte aux Etats-Unis.

La société **Solarly**, de Louvain-la-Neuve, est deuxième sur le podium. Elle fabrique des stations solaires connectées autonomes à prix abordable offrant un accès facile à l'électricité et une indépendance énergétique à des ménages ruraux. Son projet va permettre d'apporter de l'énergie et des services révolutionnaires en Afrique subsaharienne, notamment au Cameroun.

La société **BKE Machines International**, basée à Falisolle, est troisième. Elle propose la vente de machines-outils, ainsi que l'achat de machines d'occasion à reconditionner dans une gamme très diversifiée. Elle conçoit également les machines-outils sur mesure à la demande du client. Elle réalise 60 % de son chiffre d'affaires à l'exportation.

Enfin, la société **Nailisa sprl**, à Seraing, a décroché le prix spécial coup de cœur du



Les lauréats du concours exportez-vous

jury. Cette société belge, créée en 2008, est spécialisée dans la vente de produits et de formations professionnelles pour le stylisme d'ongles, compte quatre centres en Wallonie et une boutique en ligne. Elle réalise une part importante de son chiffre d'affaires au Maroc.

Dans la catégorie « **Europe** », c'est la société **Axinesis SA**, de Wavre, qui a décroché la palme. Spin-off de l'UCL créée fin 2014, elle est spécialisée dans le développement de systèmes robotiques médicaux interactifs dédiés à la rééducation des membres supérieurs de victimes d'accident vasculaire cérébral et d'enfants souffrant d'infirmité motrice cérébrale. Après avoir installé un robot de dernière génération à Paris, elle ambitionne de se développer en France et en Allemagne. Elle a signé un partenariat avec Polytechnique Montréal et le CHU Sainte-Justine à Montréal au Canada.

Le 2<sup>e</sup> prix est allé à la société **SmartNodes**, de Liège. Avec son système de modules d'éclairage intelligent, la start-up, créée en 2014, soutenue par la Région wallonne, trace sa voie dans les villes de demain. Si elles se multiplient en Wallonie, ses instal-

lations se développent aussi à l'étranger, notamment aux Pays-Bas. Aujourd'hui, son challenge consiste à mettre le focus sur l'expansion internationale, la Suisse, l'Allemagne, l'Autriche, la France, l'Espagne et les pays scandinaves.

Les **Ets Mamy SA**, à Malmedy, se sont retrouvés sur la 3<sup>e</sup> marche du podium. Depuis 1988, la société est spécialisée dans la fabrication de poudre de lait pour veaux dont la formule est bien rodée. Elle vend ses produits en Wallonie. Le projet est de développer un site d'e-commerce afin d'exporter en Allemagne et davantage aux Pays-Bas, des pays où les agriculteurs sont connectés.

Le prix spécial coup de cœur du jury est allé à la société **BorderSystem sprl**, à Beaufays. Cette jeune entreprise innovante a mis au point une barrière de sécurité invisible. Grâce à de nouvelles technologies, elle propose des solutions inédites pour améliorer la sécurité au sein des entreprises et/ou pour tracer avec précision les déplacements de personnes ou d'objets à l'intérieur comme à l'extérieur. Elle exporte en Allemagne.

Jacqueline Frenits

## Salon Viva Technology

L'AWEX a participé pour la première fois au salon VIVA TECHNOLOGY organisé par Publicis Groupe et le Groupe Les Echos du 24 au 26 mai 2018, à Paris Expo (Porte de Versailles).

Ce salon se positionne comme le rendez-vous mondial des startups et de l'innovation. Il est dédié à la croissance des startups, à la transformation digitale et à l'innovation, et met en relation les jeunes pousses entrepreneuriales avec les grands groupes. Les deux premiers jours du salon sont réservés aux professionnels, le troisième jour est ouvert au grand public

Réalité virtuelle, robotique, intelligence artificielle, IoT,... toutes les nouvelles technologies se sont données rendez-vous à Viva Technology. L'édition 2018 a enregistré plus de 100 000 participants représentant 125 nationalités (soit une hausse de 47 % par rapport à l'édition 2017), 9 000 startups présentes,

300 speakers, 1 900 investisseurs et 1 900 journalistes.

Le salon a été inauguré par le Président français, Emmanuel Macron, et a bénéficié de la présence de nombreux top speakers, parmi lesquels Mark Zuckerberg, Satya Nadella, Ginny Rometty et bien d'autres CEO.

En collaboration avec Digital Wallonia, l'AWEX y disposait d'un stand de prospection rassemblant 11 sociétés/startups wallonnes : Acapela Group, Alx Systems, Capflow, Creaced, Digiteal, EmaspHERE, Expert-IT, Loginteam, Myskillcamp, Sortlist, Taptap

Les exposants wallons ont été très enthousiastes à l'issue du salon, en mettant en avant le nombre de visiteurs, leur qualité et le fait de pouvoir accéder à des décideurs. Plusieurs d'entre eux ont eu des contacts qui devraient déboucher sur des contrats à court ou moyen terme.

La plupart ont d'ores et déjà souhaité renouveler leur participation avec l'AWEX en 2019 à cet événement qui se profile comme le « CES français ».

Signalons par ailleurs que lors du salon Viva Technology, l'Ecosystème francophone d'acteurs du numérique (EFAN) s'est réuni et a signé une charte par laquelle les partenaires s'engagent à développer des interactions multilatérales qui faciliteront l'accès des startups à des opportunités d'affaires au sein de leurs territoires respectifs et à faire bénéficier les entreprises d'opportunités de mailage professionnel et de rencontres individuelles qualifiées

## Bio Boston : un record historique de participation wallonne !

BIO est l'événement mondial de référence pour la communauté des biotechnologies et de l'industrie pharmaceutique. Le salon s'est tenu du 4 au 7 juin à Boston, l'épicentre de l'industrie des biotechnologies aux Etats-Unis. Une édition historique car BIO y célébrait son 25<sup>ème</sup> anniversaire et la Wallonie y était bien représentée avec pas moins de 47 entreprises et opérateurs !

Le dynamisme du secteur en Belgique nous permet d'accueillir un nombre grandissant d'entreprises chaque année à BIO. La délégation belge a ainsi dépassé les 150 personnes, représentant 84 entreprises et opérateurs, dont 47 wallons. Nous avons ainsi maintenu notre position dans le top 10 des délégations étrangères à BIO. Le salon a accueilli 1.800 exposants et 18.289 participants (+13,5 % par rapport à 2017), de 67 pays.

Les entreprises wallonnes et flamandes ont bénéficié d'une belle visibilité sur le pavillon belge grâce un design attrayant et à l'important flux de passage qu'il a engendré.

BIO c'est aussi un système de matchmaking unique en son genre. Le nombre de rencontres organisées par l'intermédiaire de BIO à Boston a atteint 46.916 (+13,5 % par rapport à 2017); ce qui a valu à Bio le record du monde Guinness du plus grand événement de business partnering !

Pourquoi participer à BIO avec l'Awex? Pour Philippe DENOEL (GSK), c'est l'occasion de «rencontrer de nouveaux collaborateurs potentiels et de détecter des technologies émergentes». Guy HELIN (Syngulon) apprécie particulièrement le stand belge qui est un véritable «lieu de rendez-vous qui permet de voir tous ses contacts en une semaine». D'autant que comme le souligne Dominique DE-

MONTE (Biopark), «les gens viennent pour faire du business, il est donc très facile d'obtenir des rendez-vous». Le CEO d'Amplycell, Geoffrey HOLSBEEK, confirme qu'il s'agit d'une «opportunité de visibilité» incroyable pour une entreprise. Sans oublier que le Belgian Café, organisé en marge du salon, reste incontestablement l'événement social incontournable de BIO et une excellente manière de faire du réseautage: 1.050 visiteurs du salon étaient présents !

L'AWEX sera bien évidemment présente à la prochaine édition de la Convention qui aura lieu à Philadelphie du 3 au 6 juin 2019 ! Les inscriptions pour y participer seront ouvertes le 1er décembre prochain.



# Cross-market : démultiplicateur d'affaires

L'action cross-market proposée par l'AWEX vise à amplifier et dynamiser la portée des actions proposées aux entreprises exportatrices wallonnes. Coup de projecteur sur ce service booster de business.

Comment capitaliser au maximum l'investissement que constitue la présence d'un pavillon wallon important sur un salon mondial, que ce soit Foodex, Anuga, Medica, Le Bourget, Bio USA, Arab Health, Gulfood, CES Las Vegas ou autre ? En y associant les conseillers économiques de l'AWEX pour une prospection hyper active. Objectif : offrir aux entreprises exportatrices un accompagnement élargi à leur prospection export. « Une grande collectivité avec des dizaines de sociétés wallonnes rassemblées sous un même pavillon permet de donner une image plus imposante et complète de l'offre wallonne », souligne **Michel Kempeneers**, COO Overseas Export-Invest à l'Awex.

## RÉSULTATS ENCOURAGEANTS

Les résultats encourageants engrangés en 2017 et 2018 sur les salons Arab Health, Gulfood, Automechanika, Medica, Foodex, CILF Shenzhen, CES Las Vegas et MedLab à Singapour en 2018 ont démontré la nécessité d'un travail transversal et d'une approche commerciale globale basée sur l'optimisation de plusieurs actions sur un même salon.

## UNE VINGTAINÉ DE SALONS MONDIAUX EN 2019

En 2019, une vingtaine de salons mondiaux vont accueillir une opération cross-market. Quelques valeurs sûres : BioJapan et Foodex à Tokyo, Arab Health et Gulfood à Dubaï, MedLab à Singapour, CES à Las Vegas, et des premiers essais comme Mobile World Congress à Barcelone ou Hofex à Hong-Kong. Le programme complet sera disponible lors de la publication du plan d'actions 2019. « Ces actions seront systématiquement évaluées et les choix ajustés en fonction

du retour et des marques d'intérêt de nos entreprises », précise Aïcha Benmaalla, Senior Business Development Manager Asia-Pacific à l'AWEX.

## CHAMP DE PROSPECTION ÉLARGI

L'intérêt pour les entreprises wallonnes est multiple. « Le champ de prospection est élargi, reprend Michel Kempeneers. La participation à une seule collectivité engendre des prises de contact systématiques sur d'autres marchés que celui de la foire. Les entreprises démultiplient ainsi l'impact de leur présence sur salon en ouvrant leur champ de prospection à des zones limitrophes avec l'appui de notre réseau de conseillers commerciaux sur place. » Cette approche multi zones permet aux entreprises de faire émerger une stratégie sectorielle plus coordonnée et prospective à moyen terme. « Ainsi, une PME ayant des ressources limitées pourra suivre plusieurs marchés simultanément en réduisant ses obligations de déplacement physique. »

Pour l'AWEX, l'intérêt est de renforcer des services offerts aux entreprises wallonnes. Pour les conseillers économiques, cette approche favorise une plus grande agilité. Le travail de préparation et de prospection permettra de générer des rencontres B2B et un suivi des visites des contacts, ce qui leur permettra d'élargir leur réseau local. Le conseiller économique a l'occasion de positionner concrètement les firmes wallonnes présentes sur les salons majeurs. L'organisation des actions de promotion et de rencontres permet de promouvoir la Wallonie comme terre d'investissements.



**Michel Kempeneers,**  
COO Overseas Export-Invest  
à l'Awex

## D'UNE PIERRE PLUSIEURS COUPS

Les métiers de l'international et de l'export évoluent. De plus en plus de foires, missions, événements permettent aux entreprises de se vendre, notamment dans les pays émergents d'Amérique du Sud, d'Asie, du Proche et du Moyen-Orient. « Il est important, avec nos petits moyens, nos petites régions et nos petites entreprises, d'essayer de cibler les grands événements qui permettent de faire d'une pierre plusieurs coups, remarque Michel Kempeneers.

Ensuite, notre économie se spécialise de plus en plus. Dans les événements de ce type, nous devons tirer l'innovation technologique au sens large et nos entreprises par le haut. On ne peut en parler que si nous disposons de plusieurs exemples avec nous sur les salons. C'est important de se concentrer sur de tels événements pour nos PME et nos start-up. Enfin, pour le réseau de nos conseillers économiques, on crée des synergies, un partage d'expériences entre collègues qui ne vivent pas trop loin l'un de l'autre, mais qui s'occupent de marchés parfois semblables, parfois différents. On donne un esprit de corps à une dimension plutôt régionale à nos actions. Chacun apprend de l'autre, c'est très bien pour tout le monde. »

# OCTOBRE / NOVEMBRE / DÉCEMBRE

**MISSION ÉCONOMIQUE MULTISECTORIELLE**

Multisectoriel  
14 au 18 Octobre 2018  
Sofia - Skopje - BULGARIE - MACÉDOINE

**MISSION ÉCONOMIQUE**

Environnement - Energie  
14 au 19 Octobre 2018  
Riyad - Mascate - ARABIE SAOUDITE - OMAN

**EFIB 2018 (stand d'information)**

Biotech non médicales  
16 au 18 Octobre 2018  
Toulouse - FRANCE

**SIAL 2018 (stand collectif)**

Agro-alimentaire - Nutrition  
21 au 25 Octobre 2018  
Paris - FRANCE

**MISSION MULTISECTORIELLE**

Multisectoriel  
22 au 24 Octobre 2018  
Varsovie - POLOGNE

**VISITE D'ÉTAT**

Multisectoriel  
22 au 24 Octobre 2018  
Lisbonne - Porto - PORTUGAL

**MISSION ÉCONOMIQUE**

Multisectoriel  
22 au 27 Octobre 2018  
Kigali - Dar es Salaam - RWANDA - TANZANIE

**ANKIROS 2018 (stand de prospection)**

Sidérurgie  
25 au 27 Octobre 2018  
Istanbul - TURQUIE

**AUSBIOTECH 2018 (stand de prospection)**

Biotech médicales - Pharma  
31/10 au 2 Novembre 2018  
Brisbane - AUSTRALIE

**KIKK FESTIVAL**

TIC - Digital  
5 et 6 Novembre 2018  
Namur - BELGIQUE

**TAX SHELTER (séminaire d'information)**

Audiovisuel - Multimedia  
Novembre 2018  
Londres - ROYAUME-UNI

**COIFAIR 2018 (stand collectif)**

Multisectoriel  
Novembre 2018  
Shenzhen - CHINE

**ANUFOOD 2018 (mission économique)**

Agro-alimentaire  
Novembre 2018  
Pékin - CHINE

**FOOD MATTERS LIVE 2018 (stand collectif)**

Agro-alimentaire  
Novembre 2018  
Londres - ROYAUME-UNI

**BIO EUROPE FALL 2018 (stand d'information)**

Biotechnologies - Médical  
5 au 7 Novembre 2018  
Copenhague - DANEMARK

**MISSION ÉCONOMIQUE**

Multisectoriel  
5 au 8 Novembre 2018  
Karachi - Lahore - PAKISTAN

**MISSION GREENTECH (mission économique)**

Environnement - Durable  
5 au 9 Novembre 2018  
Sao Paulo - Rio de Janeiro - BRESIL

**ECOMONDO 2018 (stand de prospection)**

Environnement - Durable  
6 au 9 Novembre 2018  
Rimini - ITALIE

**VIETWATER 2018 (stand de prospection)**

Environnement (eau)  
7 au 9 Novembre 2018  
Saigon - VIETNAM

**MISSION CHEZ AIRBUS (journée de contacts)**

Aéronautique  
7 au 9 Novembre 2018  
Hambourg - ALLEMAGNE

**MISSION THÉMATIQUE EXPLORATOIRE**

**«Silver Economy» 2018**

Multisectoriel  
7 et 8 Novembre 2018  
Strasbourg - FRANCE

**CHEMSHOW EURASIA 2018 (stand d'information)**

Chimie - Agro-alimentaire  
8 au 10 Novembre 2018  
Istanbul - TURQUIE

**MISSION ÉCONOMIQUE**

TIC - Multisectoriel  
12 et 13 Novembre 2018  
Bucarest - Cluj - ROUMANIE

**MEDICA 2018 (stand collectif)**

Biotech - Pharma  
12 au 15 Novembre 2018  
Düsseldorf - ALLEMAGNE

**CHINA HI-TECH FAIR (CHTF) 2018**

(mission économique)  
Smart Cities - TIC  
12 au 16 Novembre 2018  
Shenzhen - CHINE

**SMART CITY EXPO 2018 (stand de prospection)**

TIC  
13 au 15 Novembre 2018  
Barcelone - ESPAGNE

**COSMOPROF ASIA 2018 (stand collectif)**

Cosmétiques  
14 au 16 Novembre 2018  
Hong Kong - CHINE

**MISSION THÉMATIQUE : Alimentation biologique**

Agro-alimentaire  
19 et 20 Novembre 2018  
Séoul - CORÉE DU SUD

**MISSION PRINCIFIÈRE**

Multisectoriel  
25 au 30 Novembre 2018  
Casablanca - Rabat - Tanger - MAROC

**BIG 5 SHOW 2018 (stand collectif)**

Construction - Durable  
26 au 29 Novembre 2018  
Dubai - EMIRATS ARABES UNIS

**MISSION THÉMATIQUE : Neurosciences - Oncologie**

Médical  
26 au 29 Novembre 2018  
Oslo - Stockholm - NORVEGE - SUEDE

**POLLUTEC LYON 2018 (stand collectif)**

Environnement - Durable  
27 au 30 Novembre 2018  
Lyon - FRANCE

**Health Ingredients Europe Natural Ingredients 2018**

Agro-alimentaire - Nutrition  
27 au 29 Novembre 2018  
Francfort - ALLEMAGNE

**VENTURE FORUM BIOWIN DAY'S 2018**

Biotech  
Agro-alimentaire - Nutrition  
Décembre 2018  
À définir - BELGIQUE

**MISSION ÉCONOMIQUE**

Multisectoriel  
Décembre 2018  
Bangkok - Yangon - THAÏLANDE - MYANMAR

**MISSION ÉCONOMIQUE**

Multisectoriel  
2 au 7 Décembre 2018  
Accra - Conakry - GUINÉE - GHANA

**SMART CITIES + SALON ACE 2018**

Smart Cities - Construction  
9 au 15 Décembre 2018  
New Delhi - Assam - Meghalaya - INDE



# Feel inspired

Tomorrow starts today



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

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

Laissez-vous inspirer par l'exportation !

Agence wallonne à l'Exportation et aux Investissements étrangers / [www.awex.be](http://www.awex.be)



**Wallonia.be**

EXPORT  
INVESTMENT

# 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<sup>er</sup> 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<sup>er</sup> 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](http://www.haropaports.com)