

CLASSE EXPORT Wallonie



DOUANES

Le CDU 1 an après



Maroc

UN MARCHÉ FRANCOPHONE
À HAUT POTENTIEL



Awex

LE PRINTEMPS DE PRAGUE



Success stories

PRAYON : LEADER MONDIAL
DES PHOSPHATES

Feel inspired

Tomorrow starts today



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

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

Laissez-vous inspirer par l'exportation !

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



Wallonia.be

EXPORT
INVESTMENT

P.4

**Actualités**

P.8

**Maroc**

Un marché francophone à haut potentiel

P.14

**L'Awex investit**

Panama City

P.16

**Ne pas négliger**

le marché Grec

P.18

**Les économies**

d'Europe Centrale et Balte se portent au mieux

P.19

**Le CDU**

1 an après

P.35

**Intelligence Artificielle**

Les nouveaux métiers

P.36

**Laissez-vous guider**

à l'export

P.38

**L'Awex**

et le printemps de Prague

P.40

**Prayon**

Leader mondial des phosphates

P.44

**Vésale Pharma**

met le cap sur le monde

P.46

**Portrait**

Frédéric Druck

P.48

**Belgique-Inde**

70 ans de relations diplomatiques

P.50

**Agenda**

Sommaire

JANVIER / FÉVRIER 2018

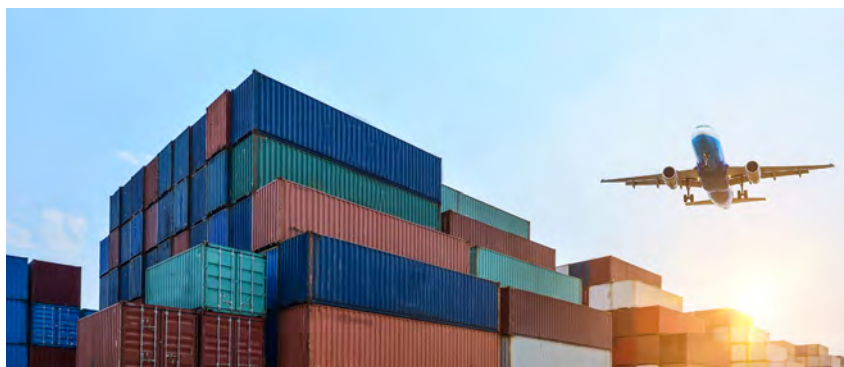
DOSSIER DU MOIS

DOUANE

LE CDU

1 ANS APRÈS

P.19



Exportations wallonnes : un record !

Bonne nouvelle, les exportations wallonnes ont atteint un chiffre record de 20,9 milliards d'euros sur les six premiers mois de 2017, soit une augmentation de 8,8 % par rapport à la même période en 2016. C'est, depuis 2011, le taux de croissance semestriel le plus élevé affiché par les ventes wallonnes à l'étranger. La Wallonie se positionne durant cette période devant la zone Euro 19, l'Allemagne et la France, mais derrière les Pays-Bas et la Flandre. Ces résultats sont d'abord liés à leur forte progression au sein de l'UE 28, le niveau de croissance le plus élevé depuis 2010. Les ventes wallonnes se sont très bien développées en France (+ 10,8 %), en Allemagne (+ 10,6 %) et aux Pays-Bas (+ 10,1 %), les trois premiers clients étrangers, ainsi qu'en Espagne (+ 37,1 %), en Pologne (+ 32,2 %), en Italie (+ 26,0 %), en Suède (+ 18,8 %) et en Autriche (+ 12,7 %). Des taux de progression les plus importants depuis des années.

Hors zone UE 28, les exportations wallonnes affichent une diminution de 4,4 % au premier semestre 2017, ce qui met fin à trois années de croissance ininterrompue à la grande exportation. Néanmoins, les exportations s'affichent à la hausse en Amérique latine (+ 12,6 %), en Europe centrale et orientale (+ 42 % et, plus modestement, en Extrême-Orient

(+ 0,2 %). Sur le plan sectoriel, les exportations des produits des industries chimiques et pharmaceutiques montrent une expansion remarquable au premier semestre 2017 (+ 23,5 %), ce qui représente le plus haut niveau de croissance depuis 2009 et leur permet de consolider leur place de premier secteur d'exportation wallon (33,1 % du total).

Cela montre la progression spectaculaire de 30,1 % des ventes de produits pharmaceutiques wallons sur les marchés mondiaux, lesquelles accaparent 70 % des exportations de produits chimiques et 20 % du total wallon. Notons également l'excellent résultat (+ 27,7 %) des exportations de métaux après deux ans de recul. La bonne tenue de cette filière, deuxième poste à l'exportation (15,2 % du total), reflète une amélioration de l'environnement du secteur sidérurgique du fait de la reprise de la consommation mondiale d'acier depuis fin 2016. A relever, l'excellente prestation des exportations de matières textiles (+ 26,6 %) et les bons résultats des ventes de produits minéraux (+ 9,5 %) et des produits de la filière agroalimentaire. Inversement, le matériel de transport (- 12,6 %) et les machines et équipements électriques et électroniques (- 13,2 %) ont souffert au premier semestre, ce secteur étant pénalisé par la fermeture de l'usine Caterpillar.

X-RIS : récompensée pour sa forte croissance

La société liégeoise X-RIS a été élue par Deloitte au rang d'entreprise belge « hardware » affichant la plus forte croissance. Spécialisée dans le développement de systèmes portables complets de scanners à rayons X, elle est l'une des rares sociétés au monde à proposer des générateurs et des capteurs pour des applications industrielles. Le champ des applications étant très large, elle fournit des sociétés gazières, aéronautiques et aérospatiales, des laboratoires de recherche, le secteur de la sécurité.

Le FBI lui a passé commande pour plusieurs types de détecteurs et générateurs. Son matériel permet aussi bien l'inspection de colis suspects que le contrôle de qualité de pièces en métal ou en matériaux composites. Elle vend beaucoup de matériel dans l'aéronautique, précisément un secteur industriel très fort en Wallonie. Ainsi, elle livre régulièrement du matériel à Airbus, Safran et SpaceX, société d'Elon Musk. Ce matériel sert à vérifier la qualité des pièces. La PME emploie actuellement 14 personnes dont 8 ingénieurs et a vu son chiffre d'affaires bondir en 2016 pour atteindre 3 millions d'euros.



Sopura : solution innovante pour détruire le Fipronil

Sopura, une entreprise de Courcelles, dans la région de Charleroi, a mis au point une solution innovante en collaboration avec les aviculteurs afin de leur permettre de détruire le Fipronil des poulaillers. Le produit sous forme de mousse détruit la

molécule et n'est pas dangereux pour les humains. La société est spécialisée dans la désinfection et le nettoyage dans l'industrie agroalimentaire. Elle exporte ses solutions dans plus de 100 pays, compte plusieurs sites de production au Vietnam, en

Afrique du Sud, en Australie, en Espagne, avec son quartier général en Wallonie. Son expérience acquise en 70 ans a permis à l'entreprise d'être la première à offrir une solution aux éleveurs d'Europe et du monde entier.

MaSTherCell : nouvel investissement et projets d'extension

La société biotech, située au sein de l'aéropôle carolo, spécialisée dans la production de produits thérapeutiques et de cellules médicaments pour la thérapie cellulaire, a procédé à une augmentation de capital grâce à un apport de 5 millions d'euros de la SFPI (Société Fédérale de Participation et d'Investissement). Ce qui va lui permettre de doubler prochainement la surface de ses installations et de renforcer son ancrage belge, tout en s'exportant dans le monde entier.

MaSTherCell, qui a été fondée par Hugues Bultot et son associé José Castillo, a été rachetée par Organogenesis, société américaine cotée sur le second marché. Ainsi, à partir de la Wallonie, elle peut s'étendre aux Etats-Unis et en Asie. D'ici 2020, la société compte multiplier par deux son chiffre d'affaires et le nombre de ses employés.



© P. Carril

Spacebel : trente ans et une nouvelle filiale

Fondée en 1988, Spacebel, société belge de systèmes spatiaux et d'ingénierie logicielle, a récemment conclu un accord avec la société polonaise N7 Mobile, spécialisée dans le développement logiciel pour les applications mobiles et l'industrie spatiale, qui aboutit à la création d'une filiale commune N7 Space, à Varsovie, dont Spacebel est majoritaire. Présente en Belgique avec son siège social à Liège et une filiale en Flandre, Spacebel dispose, depuis 1996, d'une entité à Toulouse. Elle travaille déjà avec

la division spatiale de N7 Mobile dans le cadre de plusieurs projets de l'ESA, notamment dans le développement des logiciels embarqués de contrôle de satellites.

L'ouverture de ce nouveau site en Pologne s'inscrit dans la stratégie de croissance de la société belge. Forte actuellement d'une dizaine d'ingénieurs, N7 Space devrait croître dès 2019. Spacebel emploie au total une centaine de personnes et a réalisé en 2016 un chiffre d'affaires de 11,3 millions d'euros.

DIAsource fait l'acquisition de Viro-Immun Diagnostics GmbH

La société belge DIAsource ImmunoAssaysSA, spécialisée dans le développement, la vente et la distribution de produits de diagnostic clinique, a fait l'acquisition, en septembre dernier, de Viro-Immun Diagnostics GmbH, société allemande spécialisée dans le développement et la production de tests de diagnostic de maladies infectieuses et auto-immunes. Via cette acquisition, DIAsource achète la marque

Viro-Immun, les produits Elisa et IFA, ainsi que l'ensemble du stock et les infrastructures. La société et la marque Viro-Immun ont une excellente réputation pour la qualité de la gamme de tests pour les maladies infectieuses et auto-immunes.

Cette acquisition cadre avec la stratégie de DIAsource de se positionner en tant que leader de la commercialisation de kits à usage manuel et sur automates

ouverts. DIAsource renforce et étend ainsi sa gamme en endocrinologie et vitamine D. DIAsource ImmunoAssays, située à Louvain-la-Neuve, est une société belge du groupe BioVendor, société internationale tchèque dont le siège social est à Brno. Elle développe, produit et vend des kits à usage manuel sur des automates ouverts pour le diagnostic clinique dans plus de 70 pays, à la fois en direct et via un réseau de distributeurs.

Belgian Owl le whisky belge distribué à l'île Maurice

Depuis quelques mois, des bouteilles du whisky belge d'Etienne Bouillon, sont arrivées chez Grays, un importateur distributeur de l'île Maurice, pour être distribuées dans les hôtels, les restaurants et chez les cavistes. Récemment, la distillerie Belgian Owl, basée à Fexhe-le-Haut-Clocher, en Hesbaye liégeoise, qui produit le Belgian Single Malt Whisky, a sorti deux nouveaux produits Single Cask. Elle a, à nouveau, été honorée par une mention très positive de Jim Murray dans l'édition 2018 de sa Whisky Bible, guide international du whisky. Enfin, l'édition « By Jove » met en évidence le whisky Belgian Owl et l'album Black et Mortimer, « La Marque Jaune ».

La distillerie a mis au point une traçabilité complète de ses produits du terroir. Etienne Bouillon, maître distillateur, a voulu valoriser l'agriculture locale par la création d'un whisky single malt belge d'excellence élaboré à partir d'orge cultivée en Hesbaye, sur base d'une agriculture raisonnée. Quatre ans après le premier fût rempli en 2004, les premières ventes débutaient. The Owl Distillery, qui peut désormais fournir le marché belge de façon continue, se lance aussi à l'export dans les pays limitrophes, en Amérique et en Asie et, aujourd'hui, sur l'île Maurice.



Tax Shelter : désormais aussi pour la web création et la réalité virtuelle

Le Tax Shelter, incitant financier fédéral belge destiné à encourager la production d'œuvres audiovisuelles et cinématographiques (films de fiction, documentaires, films d'animation, séries, courts-métrages et séries pour enfants et jeunes), est désormais ouvert à deux nouveaux types de productions : les web créations et les œuvres en réalité virtuelle.

Dans les web créations, le Tax Shelter s'ouvre plus précisément aux œuvres destinées à une diffusion via des services télévisuels non-linéaires, parmi lesquels Internet, dont la diffusion doit relever de la responsabilité éditoriale d'un éditeur de services. Il s'ouvre aussi aux œuvres en réalité virtuelle, dans la mesure où il s'agit de films de fiction, de documentaires ou de films d'animation destinés à une exploitation cinématographique, de courts-métrage, de films de fiction, de séries de fiction ou d'animation ou de documentaires destinés à une diffusion télévisuelles. Pour pouvoir être éligibles, les œuvres doivent satisfaire les autres exigences du Tax Shelter, reprises à l'article 194ter du Code des Impôts sur les Revenus 1992.



BSolutions : primée à la Cop23

Lors de la Cop23 qui se tenait à Bonn, en novembre dernier, la société BSolutions faisait partie des lauréats des Green Solutions Awards 2017. Ce concours international récompensait les innovations technologiques durables dans le secteur de la construction. L'entreprise s'est notamment vu remettre le « Grand Prix Construction Durable » pour la construction de son propre bâtiment à haute performance énergétique, au cœur du parc scientifique Créalys à Isnes, près de Namur. BSolutions est lauréate dans les catégories Green Building, et Energie & Climats tempérés. Construit sur trois niveaux, le bâtiment permet une autonomie et une indépendance par niveau grâce à trois groupes de ventilation dotés d'un approvisionnement énergétique et photovoltaïque indépendant.

BSolutions a été créé en 1998 par deux architectes Philippe Decock et Jean-Marie Dehalleux. Ce bureau d'études et d'architectes met en œuvre des projets de construction de bâtiment de A à Z. Au fil des ans, la société a connu une belle croissance. Actuellement, 82 personnes y travaillent, tandis qu'un siège a été ouvert à Gand.

Le dynamisme commercial de la Turquie sur la scène internationale

S'il n'y a pas si longtemps, Turquie rimait avec textile, baklava ou week-end au soleil, plus récemment, ce sont ses actualités géopolitiques qui attirent l'attention. Immigration, terrorisme, manquements aux droits de l'homme : les problématiques auxquelles fait face la Turquie actuellement sont connues de tous.

Elles éclipsent toutefois les succès du pays dans la sphère commerciale. Avec un PIB avoisinant les 850 milliards de dollars, la Turquie est la 17e puissance économique mondiale selon la Banque mondiale. Elle ambitionne de se hisser parmi les dix premières en termes de PIB d'ici 2023, et est en bonne voie pour y parvenir.

Comment expliquer cette vitalité commerciale turque, qui n'en finit pas de se renforcer malgré des vents contraires et l'absence de soutien de l'Union européenne ?

LA SPÉCIALISATION ET LA DIVERSIFICATION DE L'ÉCONOMIE

La Turquie a su mettre à profit sa position géographique, ses liens commerciaux forts avec l'Europe et l'Asie et sa population de plus en plus jeune, éduquée et polyglotte.

Si le pays s'est forgé une renommée internationale d'excellence en matière de technologie, d'ingénierie et dans l'industrie de la création, il est également réputé pour son secteur du bâtiment en plein essor, qui joue un rôle clé pour le pays, tant à l'échelle nationale qu'internationale.

Le magazine américain Engineering News Record a classé la Turquie en deuxième position, derrière la Chine, des prestataires par pays d'origine, avec 43 entreprises en 2015. Cette année-là, les prestataires turcs ont réalisé 7 735 projets dans 104 pays, pour un montant total de 304,5 milliards de dollars.

Enfin, de 2000 à 2014, le revenu par habitant en Turquie a presque triplé et dépasse maintenant la barre des 10 000 dollars US. Cette croissance a été alimentée en partie par la culture d'entrepreneuriat de la Turquie ainsi que par ses investissements en matière d'éducation et de services.

Alors que les secteurs hôtelier et touristique étaient en repli, d'autres secteurs ont soutenu l'économie, à l'instar des start-ups. Un exemple qui prouve que la diversification de l'économie permet d'amortir les chocs.

L'EXPLORATION DES PISTES DE COLLABORATION MUTUELLE

Si la Turquie fournit 96% des abricots secs qui sont vendus en France et constitue 84% de ses approvisionnements en fibres textiles, les secteurs de l'agroalimentaire et du textile ne sont pour autant pas représentatifs à eux seuls des échanges commerciaux franco-turcs.

Sur les cinq dernières années, les exports automobiles de la

*Mehmet Büyükeksi
Président de l'Assemblée
des Exportateurs de Turquie*



Turquie vers la France ont atteint en moyenne 2 300 \$ US, qu'il s'agisse de voitures, de tracteurs routiers pour semi-remorques ou encore de motos ou vélos. Par ailleurs, pour ses importations de minibus, la France s'approvisionne en majorité auprès de la Turquie, à hauteur de 34,5%, et le constructeur automobile Renault fabrique bon nombre de ses véhicules en Turquie.

L'industrie de la création n'est pas en reste, avec des designers turcs reconnus mondialement. Leur inspiration issue d'un riche mélange de textiles, de design et de culture turcs, a notamment su se faire remarquer à l'édition 2017 de la Fashion Week de Paris.

LES NOUVELLES TECHNOLOGIES SE DÉVELOPPENT DE FAÇON EXCEPTIONNELLE

La capacité à accepter pleinement le changement et à tirer le meilleur des opportunités qui se présentent est souvent la clé du succès dans un environnement commercial en constante évolution. La Turquie a su se positionner comme un pays à revenus intermédiaires de tranche supérieure tout en réussissant à réduire de moitié l'incidence de la pauvreté entre 2002 et 2012. Les cas de grande pauvreté ont eux diminués à plus vive allure. Pendant cette période, la Turquie s'est ouverte au commerce et aux financements étrangers tout en alignant de nombreuses lois et réglementations nationales sur l'acquis communautaire, sans pour autant faire partie du club de l'UE.

Ce succès repose en grande partie sur l'utilisation des recettes croissantes provenant des secteurs historiques du pays, tels que l'agriculture et l'industrie, afin de soutenir l'investissement dans l'éducation, l'innovation et le développement.

Bénéficiant d'une position géographique idéale avoisinant quelques-uns des plus grands marchés internationaux, d'une force de travail de plus en plus éduquée et innovante et de liens commerciaux forts avec des pays autour du monde, la Turquie possède un réel potentiel pour devenir un centre d'affaires international et est déjà en bonne voie pour atteindre ce but. *M.Büyükeksi*

Le

Un dossier de Jacqueline Remits



Un marché francophone proche à haut potentiel

Deuxième partenaire commercial de la Wallonie en Afrique, le Maroc est le marché prioritaire de l'Awex en 2018. Parmi un programme d'activités très riche, le pays accueillera, du **26 au 30 novembre**, une **mission économique princière** qui passera par **Casablanca, Rabat et Tanger**. Un marché très concurrentiel où les exportateurs wallons ont des opportunités à saisir.

Il suffit de poser le pied au Maroc pour rapidement s'en rendre compte : le pays est en plein développement. Le roi Mohammed VI a transformé le pays en un vaste chantier, initiant de nombreux projets : infrastructures, énergies renouvelables, assainissement et réhabilitations urbaines. « Le Maroc est un marché avec de nombreux débouchés pour les produits et le savoir-faire wallons », souligne Takis Kakayannis, attaché économique et commercial de l'Awex à Casablanca.

■ DÉVELOPPEMENT SPECTACULAIRE

Porte d'entrée pour différents pays africains d'Afrique de l'Ouest, depuis les années 2000 surtout, le pays est devenu un véritable pôle d'échanges entre l'Europe et l'Afrique subsaharienne. Grâce à un accord de libre-échange avec l'Union européenne et la présence d'avantages financiers pour les établissements offshore, le Maroc a su attirer des multinationales importantes. Troisième pays le plus attractif pour les investisseurs étrangers, derrière l'Afrique du Sud et l'Égypte, il a vu la croissance des investissements étrangers (+ 3,2 milliards d'euros en 2016) augmenter. « La diversité des

secteurs d'investissement (automobile, TIC, avionique, bâtiments et travaux publics, télécoms...) le rend attractif pour des technologies de pointe et un savoir-faire de haut niveau. »

Ces dix dernières années, l'économie marocaine a augmenté de 75 % et s'est hissée à la quatrième place du continent. « En outre, la proximité du pays avec l'Europe est un atout de plus pour attirer les investisseurs étrangers, comme le sont la politique du gouvernement et une main d'œuvre qualifiée à bas prix. » Avec la création de Casablanca Finance City (CFC), la ville s'impose peu à peu comme la capitale financière de l'Afrique, devant Johannesburg au classement Global Financial Centres Index (GFCI). Elle offre, en effet, une fiscalité très avantageuse pour les investisseurs étrangers désireux de s'implanter en Afrique.

Le PIB par habitant augmente, en relation avec les bonnes performances du secteur agricole et l'augmentation de la valeur ajoutée des activités non agricoles. Il est de 8 440 millions de dollars en 2017, alors qu'il était de 7 422 millions en 2013. Le PIB à prix courants est de 110 717 millions de dollars en 2017 pour 107 558 millions en 2013. Le taux de croissance du

PIB à prix constants est de 3,20 % pour 2017 pour 4,7 % en 2013, soit le plus élevé de l'ensemble de la région du Moyen-Orient et d'Afrique du Nord. Le taux de croissance de la consommation privée à prix constants est de 3,2 % en 2017 pour 2,8 % en 2013.

Actuellement, le premier port en Méditerranée est en cours de finalisation. Ajoutons la construction prochaine d'un TGV. Des ports, des autoroutes sont en construction. Certaines villes vont se doter de trams. Des entreprises belges et wallonnes y participent. Le secteur des infrastructures est demandeur de services. Après les parcs d'activité Casanearshore et Technopolise de Rabat-Salé, Fes-Shore est un futur parc intégré pour créer de nouveaux potentiels économiques permettant une croissance soutenue du pays.

■ TANGER MED ET CINQ NOUVEAUX PORTS

Le secteur du **transport**, qui compte pour 6 % du PIB, emploie un peu plus de 10 % de la population active. Le projet de ligne à grande vitesse (LGV), lancé en 2007 pour un investissement de 2,1 milliards



Port de Tanger med

d'euros, voit son premier tronçon entre Tanger et Kenitra en cours d'achèvement et sera mis en service à la mi-2018. Cette ligne permettra de relier Tanger à Rabat en une heure vingt et Casablanca en deux heures dix contre cinq heures actuellement. Le Maroc sera le premier pays d'Afrique à faire circuler des trains à plus de 320 km/h sur son réseau.

De par son importante façade maritime, le pays compte sept ports, y compris **Tanger Med**, deuxième plus grand port d'Afrique. D'ici à 2030, cinq nouveaux ports verront le jour : Kenitra (installation de Peugeot en 2019 et d'un port céréalier), Jorf Lasfar (El Jadida, centrale électrique alimentation en gaz liquéfié), Safi (principalement lié à l'activité de l'Office chérifien des phosphates - OCP), Dakhla Atlantique (pêche, agroalimentaire et agro-industrie) et Nador West Med (pétrole, gaz et vrac).

Le pays dénombre 18 aéroports dont 10 régionaux. La montée en puissance des deux sites du constructeur automobile Renault à Tanger et à Casablanca et l'ouverture prochaine de l'usine Peugeot-Citroën (PSA) à Kenitra contribuent à booster le chiffre d'affaires de l'industrie automobile. D'ici 2020, il devrait atteindre les 10 milliards d'euros. Si la capacité de

production actuelle est de 650 000 véhicules, les autorités et l'industrie visent l'objectif du million. Le secteur compte actuellement plus de 180 sites et a généré 118 000 emplois en 2016, soit une progression de 57 %.

Autre secteur en forte croissance, celui des bâtiments et des travaux publics (BTP) représente l'un des plus dynamiques et des plus porteurs. Selon les données de la Fédération nationale des Promoteurs immobilier (FNPI), le Maroc compte plus de 53 000 unités de production appartenant au secteur des BTP dont plus de 1 500 entreprises. Leur chiffre d'affaires global dépasse annuellement les 3 milliards d'euros, avec un chiffre d'affaires moyen de 1,6 million d'euros par entreprise. Le secteur est à l'origine de 17,2 % des investissements étrangers directs, avec un peu plus de 4 milliards d'euros investis.

3 000 KM D'AUTOROUTES POUR 2030

Autre secteur en plein boom, les **infrastructures routières**. Un vaste plan routier a été lancé pour moderniser les infrastructures existantes et construire de nouvelles autoroutes. Ce plan vise la

réalisation de 3 000 kilomètres d'autoroutes pour 2030, de 5 500 kilomètres de routes et de 2 100 kilomètres de voies express. Le tout pour un investissement global de 96 milliards MAD.

L'autoroute de contournement de Rabat s'inscrit dans le cadre de la politique des grands chantiers structurants. Ce projet permettra de soulager la circulation sur la rocade entre Casablanca et Rabat et comprend plusieurs aménagements. Cette autoroute franchira le Bouregreg par un ouvrage d'art exceptionnel, le pont Mohammed VI, le plus long pont à haubans d'Afrique. Enfin, la nouvelle autoroute reliant El Jadida à Safi, ouverte en 2016, met cette ville à 2h30 de Casablanca.

42 % D'ÉNERGIES VERTES EN 2020

Jusqu'à présent, le secteur de l'énergie est principalement dominé par les énergies fossiles, en grande partie importées. En 2016, le Maroc a entrepris une politique de diversification énergétique en portant la participation des énergies vertes à 42 % de la puissance électrique globale en 2020. Cet objectif sera rendu possible par la mise en service de la centrale solaire thermodynamique Noor, septième plus grande centrale solaire thermodynamique au monde. Le Maroc possède des réserves importantes de schiste bitumeux et de gaz de schiste pas encore exploitées. Il est également la troisième capacité éolienne d'Afrique avec un potentiel solaire exceptionnel. Plusieurs programmes d'électrification sont à l'étude.



Centrale Noor

Pont Mohammed VI



Le secteur de l'industrie s'est engagé dans une dynamique de croissance depuis la mise en œuvre du plan « Emergence » et la conclusion en 2009 du Pacte national pour l'émergence industrielle (PNEI). Entre 2008 et 2011, 110 000 emplois ont été créés, les exportations ont crû de 22 %, les infrastructures ont évolué et des leaders industriels mondiaux se sont implantés augmentant les investissements étrangers directs jusqu'à un taux moyen annuel de 23 %. La nouvelle stratégie, pour la période 2014-2020, se base sur la création d'écosystèmes performants avec l'objectif de consolider les relations locales entre les grandes entreprises et les PME. Un demi-million d'emplois seraient générés dans le secteur qui verrait sa contribution au PIB augmenter de 14 à 23 %.

LE PHARMA EN PLEIN BOUM

L'industrie manufacturière nourrit de plus en plus les exportations. L'industrie textile cède le pas à l'industrie chimique en croissance de 10 %. Le Maroc s'est doté d'une stratégie des « nouveaux métiers

mondiaux » : l'aéronautique, l'électronique, l'automobile, l'agroalimentaire et l'off-shore.

L'industrie pharmaceutique occupe la deuxième place en Afrique. Le chiffre d'affaires avoisine les 1,4 milliard d'euros. Le pays compte 40 laboratoires spécialisés, 33 sites de production et plus de 11 000 pharmacies. Il exporte de 7 à 8 % de sa production, principalement vers l'Europe et, depuis peu, vers l'Afrique. Ce secteur constitue un pôle de croissance grâce aux technologies acquises ces dernières années, avec des exportations vers 33 pays africains et européens. Le Maroc mise sur l'innovation et la mise en place progressive de la couverture sociale pour développer son industrie pharma.

Le marché de la santé croît aussi à vive allure. Le pays compte 141 hôpitaux, 400 cliniques privées et 2 600 centres de santé. Près de 90 % du matériel médical est importé, principalement d'Europe. La demande émane à 85 % du secteur public (achats de matériel neuf) et à 15 % du secteur privé (achats de matériel d'occasion). Le développement du secteur est une priorité pour les pouvoirs publics. L'agriculture et l'industrie agroalimentaire

sont des filières-clés de l'économie. En 2016, le secteur alimentaire représentait plus de 1,62 milliard d'euros dont 14 % destinés à l'export, en constante augmentation. L'agroalimentaire représente 27 % de la production industrielle. Les produits agricoles marocains (céréales, légumineuses, culture sucrière, fruits et légumes), soumis à de faibles droits de douane, bénéficient du droit de préférence au sein de l'UE. L'oléiculture, la viticulture et les produits de la pêche sont les secteurs qui ont connu le plus d'investissements ces cinq dernières années.

Le secteur des TIC emploie 52 000 salariés et la croissance du nombre d'abonnés à Internet ne cessant de croître. Le programme « Maroc Digital 2020 » vise à une digitalisation de l'administration, une connexion des PME, la création d'une agence dédiée et la généralisation du Wi-Fi gratuit dans les espaces publics. Les objectifs du plan sont surtout de réduire la fracture numérique en réalisant 50 % des démarches administratives en ligne, en connectant 20 % des PME et que le secteur compte 30 000 professionnels en 2020. Des programmes d'alphabétisation numérique sont prévus dès l'école primaire.

Si la formation professionnelle est un enjeu essentiel de développement pour le Maroc, l'offre reste insuffisante au regard de la forte croissance démographique et des besoins des entreprises. En 2012, le pays a lancé une stratégie de développement de la formation professionnelle pour 2020. Les établissements publics et privés ont accueilli près de 332 000 stagiaires en 2015, alors que la population des 15-24 ans est estimée



à plus de 6 millions. L'offre du secteur public satisfait moins de 40 % de la demande. Des opportunités sont à saisir : cursus professionnalisant et diplômant peu développés, formation continue et des financements faciles à obtenir. Si des écoles belges sont présentes au Maroc et que la plupart des universités francophones ont noué des partenariats avec des universités marocaines, beaucoup reste à faire.

ZONES FRANCHES À L'EXPORTATION

Dans le cadre de la promotion de l'investissement, le Maroc a mis en place différents outils : la charte de l'investissement, les Centres régionaux d'investissement ou guichets uniques dans différentes régions économiques et le programme de mise à niveau proposant une série de mesures en vue d'aider les entreprises à améliorer l'outil. Le pays a également modernisé le droit des affaires afin de rassurer les investisseurs étrangers.

Sur le plan fiscal et douanier, les entreprises peuvent bénéficier de nombreux régimes incitatifs en fonction de leur localisation (zones franches à l'exportation) et leur activité. Pour attirer des investisseurs étrangers, le Maroc a adopté différents régimes préférentiels dérogeant au droit commun en matière de commerce extérieur, de réglementation des changes et de fiscalité. Ces zones franches d'exportation sont celles de Tanger, Tanger Med Ksar et Majaz Meloussa 1 et 2, Dakhla et Laïyoune, Kebdana, Nador et Kenitra.

RELATIONS WALLONIE – MAROC À LA HAUSSE

Le Maroc est le 46^e marché de la Belgique et le 39^e de la Wallonie. En 2016, les exportations wallonnes vers le Maroc se sont élevées à 90,2 millions d'euros et ont connu une augmentation de 37,5 % par rapport à 2015. En 2016, les principaux produits exportés sont ceux des industries chimiques et pharmaceutiques pour 31,7 millions d'euros, soit 35,1 % du total des exportations et une augmentation de près de 30 % par rapport à 2015. Les machines et équipements se sont vendus pour 26,8 millions d'euros, soit 29,7 % et

une augmentation de plus de 150 %. Les métaux ont réalisé des ventes pour un montant de 8,2 millions d'euros, soit 9,1 % du total et une augmentation de 58 %. Les animaux vivants et les produits du règne animal ont été vendus pour 5,4 millions d'euros, soit 6 % du total et une diminution de près de 43 % sur l'année précédente. Les matières plastiques se sont vendues pour 5 millions d'euros, soit 5,5 % et une augmentation de plus de 7 % par rapport à 2015.

« En matière d'exportation, il existe des opportunités dans l'alimentaire, les matériaux de construction, la chimie fine, les équipements, la consultance et la formation en français, notamment », précise Takis Kakayannis.

En 2016, la Wallonie a importé pour 107,9M d'euros de marchandises du Maroc, son 26^e fournisseur. Ces importations sont en diminution de plus de 25 % par rapport à 2015. Les produits des industries chimiques et pharmaceutiques représentent 95,7 millions d'euros, soit 88,6 % du total des importations et une diminution de près de 30 % par rapport à 2015. Les produits alimentaires, boissons et tabacs ont été achetés pour 4,9 millions d'euros, soit 4,5 % du total et une augmentation de près de 12 %. Les textiles représentent 2,9 millions d'euros, soit 2,7 % du total et une augmentation de près de 35 %. Les produits du règne végétal ont été vendus pour 1,4 millions d'euros, soit 1,3 % du total et une diminution de 6 %.

INVESTISSEMENTS MAROCAINS EN WALLONIE

Des sociétés marocaines investissent en Wallonie. Ainsi, la société Prayon est détenue à 50 % par la SRIW et à 50 % par l'Office Chérifien des phosphates (OCP), l'un des principaux exportateurs mondiaux de phosphate brut, d'acide phosphorique et d'engrais phosphatés. Ce leader intervient dans tous les aspects de la création de valeur dans l'industrie des phosphates, de l'extraction du minerai jusqu'à la production d'engrais, en passant par la fabrication de l'acide phosphorique. Ailleurs en Wallonie, le centre commercial Super Ciney est géré par un groupe marocain.



Les atouts du Maroc pour les exportateurs wallons, selon Takis Kakayannis

Proximité et langue commune.

Pays francophone à trois heures de vol de Bruxelles.

Hub régional de l'Afrique de l'Ouest.

Réintégration dans l'Union africaine et demande d'adhésion à la Communauté économique des Etats de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO).

Accord de libre-échange entre le Maroc et l'UE. Plus de droits de douane, statut avancé du Maroc auprès de l'UE.

Politique économique ambitieuse. Le Maroc fait partie des premiers investisseurs du continent. Premier investisseur africain et cinquième mondial en Afrique. Les banques détiennent 30 % du marché bancaire de l'Union monétaire ouest-africaine (UMOA).

DERNIERS CONSEILS

Pour Takis Kakayannis, il s'agit essentiellement de :

Choisir le bon partenaire, en cas d'ouverture d'une filiale ou d'une représentation.

Ne pas limiter sa prospection à la région de Casablanca, mais aussi d'aller voir du côté de Rabat, Tanger, Agadir...

D'avoir plusieurs contacts (déplacements, communication...) pour rassurer vos interlocuteurs.

Suivre les règles administratives existantes (douane, banque, autorisation), certaines procédures étant indispensables.

Ces entreprises wallonnes **font des affaires au Maroc**

Vigan numéro un mondial de l'aspirateur à céréales, bien implanté



Vigan a reçu trois fois le Grand Prix à l'exportation de l'Awex, logique pour une société pleine de vigueur à l'export. Cette société wallonne conçoit, fabrique sur son site à Nivelles et assemble sur sites des équipements de manutention (aspirateurs à céréales, déchargeurs pneumatiques et chargeurs mécaniques) pour des produits secs en vrac d'origine agricole, en particulier des céréales.

Active au Maroc depuis 35 ans, Vigan a notamment établi des relations étroites avec la Sosipo, la Société des Silos Portuaires. Les premiers déchargeurs pneumatiques de grains ont été installés en 1982 dans le Port de Nador.

En 1995, la Sosipo a acheté deux déchargeurs pneumatiques supplémentaires pour le Port de Casablanca. En 2004, elle a reçu une nouvelle commande pour le Port de Safi. Toutes ces machines sont toujours opérationnelles. Voici deux ans, Vigan a procédé à de nouvelles installations au Port de Casablanca, l'un des plus grands ports du Maroc où le commerce de céréales est important et où deux sociétés se partagent cette activité, la Sosipo et Mass Céréales Al Maghreb. La société nivelloise y a installé sa sixième machine, opérationnelle depuis janvier 2017. L'histoire marocaine de Vigan n'a pas dit son dernier mot.

Praytech Maroc et **CMI Maroc**



Né de la volonté commune de deux groupes internationaux, CMI et Prayon, **Praytec Maroc** est le partenaire de référence dans les domaines de la maintenance industrielle au Maroc. Il opère à la fois en atelier et sur site. Actif dans les métiers de l'usinage, de la chaudronnerie, de la mécanique, du montage, il assure également la gestion de projets industriels, la fourniture de pièces de rechange et le transfert d'installations industrielles. Implanté à El Jadida, il propose ses services aux industries de la chimie, de la pétro-

chimie, de la sidérurgie, du secteur agroalimentaire, de l'énergie, de l'industrie navale et portuaire, des papeteries, etc.

Depuis 2004, Praytec Maroc a rejoint CMI Maroc. Celui-ci dispose d'une offre globale en matière de fabrication, logistique, montage et maintenance pour les installations de centrales thermiques, turbines gaz-vapeur, turbines hydrauliques, cimenteries, et pour la réhabilitation d'ouvrages hydrauliques et de chaudières.

Buzon Pedestal International ses plots pour le CTI de Tanger-Med

La société **Buzon** commercialise trois gammes de plots dans une cinquantaine de pays à travers le monde. Leader du marché, elle s'appuie sur de solides références comme le dernier-né de ses plots prescrits par les architectes Jean Nouvel et Taoufik El Oufir pour le Centre Tertiaire Modal (CTI) de Tanger-Med. Situé dans l'immédiate proximité du port conteneurs, du port routier et de la zone franche, le CTI représente le cœur vital du complexe portuaire Tanger-Med. Le Maroc est le premier pays à recevoir la quatrième génération de plots Buzon, une livraison et une pose démarrées en 2011 sur le projet CTI de Tanger-Med sur lequel sont placés 38 000 plots de 600 mm de hauteur. En 2011, Buzon a également travaillé pour MTI, Maroc



Télécom, avec la société GTM, importante société de construction au Maroc. A la marina de Casablanca, un projet résidentiel de villas et appartements, Buzon va fournir des plots à l'entrepreneur, la société Jet Alu, pour la pose de terrasses en bois.

Créées en 1987, ces plots, inventés par Claude Buzon, fondateur et CEO de la société basée à Herstal, n'ont cessé d'évoluer. Destinés à supporter des dalles de pierre, de béton, de céramique, de verre ou des planchers en bois, ils sont ajustables en hauteur de façon à corriger les irrégularités du sol et peuvent être équipés d'un correcteur de pente. Leader mondial dans son domaine, Buzon est toujours à la recherche de nouveaux challenges et de nouveaux marchés.

D'autres entreprises wallonnes sont aussi présentes au Maroc : Fours H&C, Bioclimas, Franchise Groupe, Stratesys, Ateliers François, Thomas & Piron, notamment.

Les précédentes actions de la Wallonie au Maroc

En février 2016, une mission économique wallonne s'est déroulée à Casablanca et Rabat, emmenée par Paul Magnette, alors ministre-président de la Région wallonne. Le cluster Tweed et une dizaine de ses membres y participaient. Une rencontre s'est tenue avec la Société d'Investissements Energétiques (SIE), le bras financier de l'Etat pour la réalisation du mix énergétique à l'horizon 2020, avant de rencontrer l'Agence nationale pour le développement des énergies renouvelables et de l'efficacité énergétique (ADEREE), ainsi que l'Agence marocaine pour l'énergie solaire (MASEN)/Cluster solaire et l'Office national de l'eau et de l'électricité (ONEE), complétées d'une visite de l'Office Chérifien des Phosphates (OCP).

En mai 2016, une délégation de l'Agence nationale de promotion de l'emploi et des compétences (ANAPEC) du Maroc a séjourné à Bruxelles dans le cadre du programme Min Ajliki, soutien à l'entrepreneuriat féminin au Maroc mis en œuvre en partenariat avec l'Association pour la promotion de l'éducation et de la formation à l'étranger (APEFE). Celle-ci, qui collabore depuis une quinzaine d'années, avec le gouvernement marocain dans le secteur de la formation professionnelle, a équipé les incubateurs d'entreprises féminines de l'Association des femmes chefs d'entreprise du Maroc (AFEM), de sorte à offrir gratuitement aux jeunes femmes entrepreneures un cadre agréable de travail pour une période de 18 mois. Le programme est appelé à se développer sur cinq ans.

En novembre 2016, la Wallonie était présente à la COP 22 de Marrakech. Le Verviétois Jean-Paul Godefroid y présentait son projet immobilier « Marrakech Resort ». L'originalité de cet ensemble immobilier touristique « zéro énergie », confié au bureau liégeois Créative Architecture, a particulièrement retenu l'attention par son caractère durable. Il comprendra dix bungalows de vacances, une maison d'hôtes, des appartements



et des suites. Il allie le savoir-faire en performance énergétique des pays du nord aux ressources en énergie solaire des pays du sud. Il mobilisera plusieurs entreprises wallonnes : le bureau d'études Ides Engineering, la firme Xella pour les blocs de construction, Accubel d'Eupen pour les systèmes de chauffage, et Enersol de Battice pour la production photovoltaïque et le stockage de l'électricité produite dans des batteries.

Jacqueline Remits

2018 : Le programme

En 2018, le programme d'activités de la Wallonie et de Bruxelles au Maroc en 2018 est copieux et varié. En effet, l'Awex, WBI (Wallonie-Bruxelles International) et l'agence de coopération APEFE (Association pour la promotion de l'éducation et de la formation à l'étranger) consacrent cette année à mettre en lumière la qualité et la richesse des collaborations présentes et futures entre la Fédération Wallonie-Bruxelles, la Wallonie et le Maroc. L'année durant, l'ensemble des partenaires (institutions culturelles, universités, pôles d'excellence, clusters d'entreprises, pouvoirs locaux) des trois organismes sont mobilisés pour organiser des événements sur les deux territoires et renforcer ainsi les liens de part et d'autre.

WBI encourage la participation des jeunes dans sa programmation, faisant la part belle à l'innovation, la créativité et la culture hip-hop.

L'Awex propose un nombre important d'actions spécifiques pour soutenir les entreprises wallonnes dans leurs projets d'exportation vers ce marché prioritaire en 2018.

Dans le cadre du programme Min Ajliki 2.0 de soutien à l'entrepreneuriat féminin au Maroc, l'APEFE propose avec ses partenaires marocains un large panel d'activités de sensibilisation, de formation et d'accompagnement des femmes qui veulent créer leur entreprise.

AGENDA

En février, le **salon du livre de Casablanca** (WBI).

En mars, la **journée de lancement de projets** et le **mois de la femme** (APEFE, CTB, Agence belge de développement, rebaptisé Enabel en 2018).

En avril, le **SIAM**, le **salon de l'agriculture de Meknès**.

En juin, le **séminaire « Architecture – Design »** à **Casablanca** et **Rabat** (Cluster TWEED, Cluster Ecoconstruction, Agoria et la CCBLA, Chambre de commerce arabo-belgo-luxembourgeoise).

En novembre, la **mission princière** à **Casablanca, Rabat et Tanger** (mission conjointe de l'Agence pour le commerce extérieur ACE, l'Awex, Flanders Investment & Trade FIT et Brussels Invest & Export BIE).

L'Awex investit **Panama City**

La création d'un bureau tri-régional Wallonie-Bruxelles-Flandre, sous l'égide de l'AWEX, dans les locaux de l'ambassade de Belgique à Panama City a été décidée en 2016. Il a été mis en service dans le courant de 2017 et est dirigé par le conseiller économique et commercial de l'AWEX, **Pierre Annoye**, un homme d'expérience qui a pas mal bourlingué depuis une trentaine d'années.



*Pierre Annoye,
conseiller économique
et commercial de l'AWEX*

Vous êtes loin d'être un novice dans le domaine du commerce extérieur.

C'est vrai ! C'est dans les années quatre-vingts que je suis entré comme juriste au Ministère des Affaires économiques où j'ai travaillé auprès de la direction générale des accords économiques internationaux.

A ce titre, j'ai participé à plusieurs négociations et réunions internationales, notamment à Genève à la CNUCED et à Paris à l'OCDE. En décembre 1987 j'ai intégré l'OBCE, l'Office belge du commerce extérieur, qui dépendait du Ministère des affaires étrangères, en tant qu'attaché commercial. J'ai d'abord été en poste à Abidjan puis à Beyrouth jusqu'en 1993.

DE L'OBCE À L'AWEX

C'est alors qu'est intervenue la régionalisation du Commerce extérieur et la création de l'AWEX ?

La régionalisation du commerce extérieur est entrée en vigueur le 1er janvier 1994. Les attachés commerciaux de l'OBCE ont dû opter pour une région. Etant donné mes origines, à la fois bruxelloises et namuroises, j'ai tout naturellement opté pour la Région wallonne et donc pour l'AWEX.

Et votre tour du monde s'est poursuivi...

En 1994, l'AWEX n'avait pas prévu d'avoir un attaché commercial à Beyrouth. J'ai donc été envoyé au Maroc puis je suis revenu au Liban quand le poste a été créé. Je suis ensuite passé par la France avant de partir vers le Golfe Arabo-Persique et

me voici à Panama City. Au début de ma carrière, je n'aurais pas imaginé un tel périple mais le destin réserve souvent des surprises...

26 ÎLES ET PAYS À PROSPECTER

Au Panama, vous représenterez non seulement la Wallonie mais aussi Bruxelles et la Flandre ?

Tout à fait. Il s'agit d'un bureau tri-régional qui est installé au sein de l'ambassade de Belgique à Panama City dont l'ambassadeur, Michel Dewez, est francophone. Je m'occuperai aussi des intérêts des sociétés grand-ducales en vertu d'un accord avec le Grand-Duché de Luxembourg.

Vous êtes le premier attaché économique et commercial belge installé au Panama ?

Jusqu'à présent, les relations commerciales des trois régions avec l'Amérique centrale et les Caraïbes étaient gérées depuis Washington. Il a été décidé de créer un poste en Amérique centrale et c'est Panama City qui a été choisi parce que depuis quatre ans, la Belgique a transféré son ambassade pour l'Amérique centrale du Costa Rica au Panama. De plus, le Panama est superbement situé, entre les deux grands océans et les deux hémisphères. Nous couvrons une zone très vaste qui comprend tous les pays d'Amérique centrale, sauf le Mexique, et l'ensemble des Caraïbes, à l'exception de Cuba. En tout cela fait 26 pays et îles !

Vous aurez de quoi vous occuper !

Je crois ! C'est peut-être pour cela que le choix de l'AWEX s'est porté sur un agent

Vous êtes en place depuis le mois de septembre. Avant cela, vous étiez en poste à Dubaï, dans les Emirats Arabes Unis ?

En effet. Après la décision de créer un poste d'attaché économique et commercial à Panama City, il y a eu un appel à candidature interne et au terme de la procédure, j'ai été désigné. Je suis arrivé sur place au début du mois de septembre.



avec une assez longue expérience... Il faut récolter un grand nombre d'informations, créer une base de données, nouer des contacts. Le budget n'étant pas extensible, il est impossible de voyager sans arrêt. Il faut donc utiliser les services de correspondants sur place.

Un exemple parmi d'autres : la Chambre de commerce du Benelux à Port-au-Prince m'a fait savoir que la Banque mondiale devrait débloquer 500 millions de dollars pour la reconstruction de la partie néerlandaise de l'île Saint-Martin après le passage du cyclone de cet automne. C'est une information qui peut intéresser nos entreprises mais il faut la recouper et puis voir dans quelle mesure des sociétés wallonnes peuvent s'inscrire dans le projet de reconstruction.

UN PREMIER RENDEZ-VOUS FIN FÉVRIER À PANAMA CITY

Vous prévoyez déjà des actions commerciales concrètes ?

Du 28 février au 3 mars, nous participerons au grand salon commercial de Panama City, Expocomer. LAWEX y a loué un stand collectif qui pourra accueillir six entreprises. Les sociétés wallonnes sont prioritaires mais si il reste l'un ou l'autre emplacement, les deux autres régions pourront les proposer à des entreprises

bruxelloises ou flamandes.

Pour le reste, il faut procéder à une analyse de tous les besoins et des opportunités de l'ensemble de la zone afin de proposer des actions pour 2019.

Combien êtes-vous pour tout ce travail ?

Nous sommes deux. LAWEX a lancé sur place un appel à candidature pour un emploi d'assistant(e). J'ai reçu une quinzaine de cv et j'ai engagé une expatriée de nationalité française qui vit au Panama depuis plusieurs années.

CONNAISSEZ-VOUS LE « PORTUGNOL » ?

Vous parlez espagnol ?

Je parle anglais et « portugol ». En fait, je connais le portugais parce que j'ai toujours eu un attrait culturel pour le Portugal et il y a trente ans, j'ai suivi pendant trois années des cours intensifs de portugais. Grâce à cela, j'arrive à me débrouiller en espagnol. Il faut savoir que le portugais est relativement difficile, surtout la prononciation. Quelqu'un qui s'exprime en portugais peut assez facilement comprendre l'espagnol, ce qui n'est pas le cas dans l'autre sens. Mais, évidemment, je suis quand-même des cours d'espagnol.

Dans votre « juridiction », on trouve les Iles Vierges et les Bahamas. On a beaucoup parlé récemment des Panama Papers, ce n'est pas gênant au moment où l'AWEX s'installe au Panama ?

Les Emirats, où j'étais en poste avant le Panama, figurent aussi sur la liste noire. Ce n'est pas la première préoccupation des candidats exportateurs. Ce qui les intéresse, ce sont les opportunités d'affaires ou d'investissements et les conditions imposées par les pays concernés.

ACCORD D'ASSOCIATION AMÉRIQUE CENTRALE - UNION EUROPÉENNE

Et celles-ci sont attractives ?

Pour l'Amérique centrale, il existe un accord d'association avec l'Union européenne qui a été signé par tous les pays de la région sauf le Belize. En attendant la ratification définitive, le volet commercial est entré en vigueur en août 2013 et il offre des facilités importantes aux candidats exportateurs européens.

Il prévoit par exemple jusqu'à 48 % de réduction des droits de douane, notamment pour les produits alimentaires. Parallèlement, le Panama propose une série d'incitants aux investisseurs : une fiscalité réduite, une sécurité juridique et le rapatriement sans restriction des bénéfices réalisés au Panama. En outre, politiquement, des états comme le Costa Rica et le Panama sont particulièrement stables et offrent donc un climat propice aux affaires. Incontestablement, la zone Amérique centrale et Caraïbes est une région du globe que les hommes d'affaires et les exportateurs wallons se doivent de découvrir.

Alain Braibant

Exportations wallonnes en Amérique centrale et dans les Caraïbes (premier semestre 2017)

1) République Dominicaine 7.000.000 €

2) Guatemala 5.580.000 €

3) Panama 4.270.000 €

4) Costa Rica 3.120.000 €

5) Salvador 1.180.000 €

6) Haïti 820.000 €

7) Honduras 740.000 €

8) Nicaragua 740.000 €

9) Trinidad et Tobago 680.000 €

10) Jamaïque 410.000 €

Il ne faut pas négliger le marché grec

Un ouragan de force indéterminée s'est abattu en 2008 sur l'archipel grec. Depuis dix ans, les déboires financiers d'un des plus beaux pays du monde défraient régulièrement la chronique et pourraient faire croire à beaucoup que l'économie grecque est désormais sans intérêt. Grave erreur ! La Grèce n'est certes que le 19^{ème} client de la Wallonie mais les exportations wallonnes ont augmenté de 40 % entre janvier et juin 2017 par rapport au premier semestre de 2016 et le secteur touristique ne s'est sans doute jamais aussi bien porté.

■ 30 MILLIONS DE TOURISTES

30 millions de touristes ont visité le pays en 2017, dont 467.000 Belges pour lesquels la Grèce est devenue la troisième destination de vacances, derrière la France et l'Espagne mais devant l'Italie. C'est loin d'être anodin !

En premier lieu parce que cela augmente considérablement la taille de ce marché moyen de 11 millions d'habitants. Ensuite parce que le tourisme offre de nombreuses opportunités d'affaires dans différents domaines, de l'agro-alimentaire aux infrastructures hôtelières, routières ou portuaires en passant par une multitude de services. Le secteur touristique représente aujourd'hui un million d'emplois directs et indirects et 20 % du PIB, c'est le premier pilier de l'économie grecque.

Le deuxième pilier, c'est le secteur naval : 350.000 emplois et 9,2 % du PIB, c'est ce que représente la marine marchande grecque, la plus importante de la planète avec 16 % de la flotte mondiale, devant le Japon, la Chine, l'Allemagne et Singapour. Pour conserver ce premier rang et répondre aux exigences européennes en matière de protection de l'environnement, les armateurs grecs se sont résolument convertis aux nouvelles technologies les plus avancées

et optent de plus en plus pour le gaz naturel afin de diminuer la teneur en soufre de leurs carburants. Dans ce domaine aussi, d'importantes opportunités s'offrent aux investisseurs et exportateurs étrangers.

■ LA FUITE DES CERVEAUX

Ces chiffres macroéconomiques relativement positifs ne doivent cependant pas masquer la situation désastreuse de l'économie réelle et de la vie quotidienne du peuple grec, même si quelques timides signes d'amélioration apparaissent.

Le chômage, par exemple, a baissé de 3 % entre septembre 2016 et septembre 2017 mais il reste toujours supérieur à 20 %. En outre, ce résultat apparemment encourageant est trompeur car il ne tient pas compte de la « fuite des cerveaux ». Entre 2008 et 2016, on estime à près de 450.000 le nombre de diplômés grecs, jeunes et moins jeunes, médecins, ingénieurs ou architectes, qui ont quitté un pays à la dérive pour commencer ou recommencer une nouvelle vie ailleurs. Il faut aussi tenir compte du fait que 54 % des embauches actuelles concernent des emplois à temps partiel.

■ 600€ BRUT PAR MOIS

Et cela ne devrait pas s'améliorer à bref délai pour ceux qui sont restés ! Les prévisions pour 2018 annoncent que 70 % des entreprises n'embaucheront pas, 9 % diminueront leur taux d'emploi et 25 % seulement envisagent d'engager du personnel. Ce n'est guère encourageant pour les travailleurs grecs, dont un tiers doit vivre avec un revenu mensuel de 600 € brut ! Et on ne vous parle pas de la situation des retraités ni des sans emploi.

Par rapport à la Belgique, la chute de l'économie grecque est vertigineuse : en 2008, le PIB par habitant s'élevait à 30.000 € pour 38.000 en Belgique, en 2016, l'écart avait plus que doublé, 26.000 contre 45.000.



*Geneviève Wlazel,
attachée économique et commerciale
de l'AWEX à Athènes*

Voilà donc résumé un peu froidement le contexte grec actuel : d'une part une population qui continue à souffrir et un pays qui se voit dépouillé d'une partie de ses forces vives mais d'autre part quelques grands secteurs économiques qui offrent aux investisseurs et exportateurs wallons d'indéniables possibilités de développement.

UN PROJET IMMOBILIER DE 8 MILLIARDS

Outre le tourisme et le secteur naval, la construction et l'immobilier retiennent particulièrement l'attention avec le « méga » projet d'aménagement de l'ancien, abandonné en 2001 au profit d'une nouvelle implantation, à Elefthérios-Venizélos.

Comme l'explique Geneviève Wlazel, attachée économique et commerciale de l'AWEX à Athènes, « situées à 7 km du centre de la capitale, le long d'un front de mer d'un kilomètre sur la côte du Golfe Saronique, les anciennes installations aéroportuaires doivent être transformées en une ville nouvelle, une « smart city », qui sera édifiée sur 6.200.000m², soit deux fois la superficie de Central Park à New-York. » Dans ce projet gigantesque de huit milliards d'euros d'investissements, on trouvera, outre des résidences, deux hôtels, un casino, un centre commercial, un parc métropolitain, un musée de l'aviation, un centre de congrès, des espaces verts, un parc de récréation aquatique, une marina et, bien sûr, des plages aménagées.

« C'est un consortium composé d'investisseurs grecs, chinois et d'Abou Dhabi qui a remporté l'appel international d'offres pour ce projet urbanistique, le plus grand de ces dernières années en Europe, poursuit Geneviève Wlazel. Prévu pour 2016 mais retardé, notamment pour des raisons archéologiques et architecturales, il devrait générer 10.000 emplois pendant les travaux et 70.000 à terme lors de son exploitation. Ce projet colossal représente une opportunité certaine pour les sociétés wallonnes et des contacts sont d'ores et déjà établis en vue d'une collaboration avec des entreprises grecques impliquées dans la réalisation du projet. »



Un programme Très chargé

Attentive à l'évolution du marché grec et convaincue de l'intérêt qu'il représente, l'Agence wallonne à l'exportation a prévu plusieurs actions de contacts et de sensibilisation au cours du prochain printemps. En fait, cela commencera dès le 10 mars mais il est bien connu que le printemps est précoce sur les rives de la Mer Egée, des Sporades et des Cyclades...

Du 10 au 12 mars se tient à **Athènes** un très important salon agro-alimentaire, Foodexpo. L'AWEX y a réservé un stand de 18m². Treize sociétés wallonnes se sont déjà inscrites dont cinq seront présentes physiquement sur place.

Le 25 avril, à **Bruxelles**, l'Agence organisera un séminaire d'informations sur le thème de la marine marchande. A cette occasion, les différentes opportunités qui pourraient s'offrir aux firmes wallonnes seront passées en revue : les installations portuaires, les équipements, les travaux d'entretien et de maintenance, le câblage, la fourniture de grues, les télécommunications, les installations techniques diverses, l'engineering ainsi que toute la problématique liée aux carburants.

Dans la foulée de ce séminaire, les **26 et 27**, en collaboration avec le cluster TWEED (Technologie Wallonne énergie-environnement-développement durable), l'AWEX invitera des acheteurs grecs susceptibles d'être intéressés par l'utilisation des sources d'énergie durable.

Enfin, du **4 au 8 juin**, il est proposé aux sociétés wallonnes de participer au salon Posidonia où des rencontres B2B avec les représentants de sociétés locales seront organisées par l'attachée économique et commerciale à Athènes. Posidonia est le plus important salon mondial dans le domaine des activités navales. Il se tient tous les deux ans en Grèce en alternance avec la Norvège et accueille plus de 2000 exposants.

Voilà un programme chargé et diversifié pour le premier semestre de 2018. Même si la République hellénique – c'est le nom officiel du pays – traverse depuis une décennie une inquiétante zone de turbulences économiques et sociales, la vie des affaires continue et offre aux entreprises wallonnes l'occasion de développer leurs activités. Les responsables de l'AWEX, tant à Bruxelles qu'à Athènes, l'ont bien compris et seront à leurs côtés pour les aider à étendre leurs parts de marché dans un pays qui, malgré la crise, ne manque pas d'attraits.

Alain Braibant

Les économies d'Europe Centrale et Balte se portent au mieux



D'après les dernières publications de la Direction Général du Trésor, la **Pologne** a enregistré un taux de 4.6% en 2017 signant sa plus forte croissance depuis 2011. (Rappelons que la Pologne est le seul pays de l'Union européenne à ne pas avoir connu de récession depuis 2008, même au plus fort de la crise globale). L'accélération de la croissance des salaires, la progression modérée de l'emploi et la forte confiance des consommateurs devraient soutenir la consommation privée en tant que principal moteur de la croissance. De plus, la Pologne reste le premier bénéficiaire des fonds européens.

La **République tchèque** affiche sa croissance la plus rapide depuis deux années s'établissant à 4.3%. Le marché du travail s'approche du plein emploi et l'inflation devrait rester proche de l'objectif des 2% de la Banque centrale. L'investissement privé devrait s'intensifier cette année avec la robotisation.

La confluence d'une consommation florissante ; d'une demande étrangère accrue et d'un fort rebond de l'investissement a fait grimper la croissance du PIB des pays baltes. L'Estonie devrait atteindre 4.4% de croissance, la Lettonie 4.2% et la Lituanie 3.8% sur l'année 2017.

L'économie Hongroise a quant à elle progressé de 3.9% en 2017 et celle de la Slovaquie de 3.3%.

Excédant très largement la croissance de la zone euro, la forte croissance des PECO cette année pose le jalon d'une convergence accrue de leurs économies vis-à-vis de l'Europe de l'ouest.

Globalement, l'accélération de la croissance a été alimentée par une demande croissante pour les exportations de véhicules, de produits électroniques et de pièces détachées. En outre, la baisse rapide du chômage entraîne une pression à la hausse sur les salaires, positive pour les dépenses de consommation des ménages.

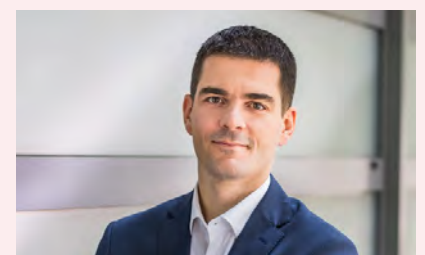
Véritable relais de croissance de l'UE, les économies d'Europe Centrale et Orientale se portent au mieux et affichent une nette accélération de leurs croissances à des niveaux supérieurs aux prévisions.

Nouvelle pression haussière des salaires

Tant dans le privé que dans le public, on observe de forte valorisation des salaires en 2017 (de 5% à 15% en Europe centrale) et fortement relevé début 2018.

Déjà fin 2016, le gouvernement hongrois décidait d'augmenter les salaires minimum et minimum qualifié (professions qualifiées) de 15% et 25% respectivement pour 2017. Le salaire minimum atteint désormais en Hongrie 138.000 HUF (445 €), soit une hausse de 7.8% par rapport à 2017. Afin d'adosser la hausse des salaires à la forte croissance économique (+4.3% en 2017), le salaire minimum brut a été augmenté en République tchèque à 12.200 CZK (483 €) par mois à partir de janvier 2018, soit une hausse de 1.200 CZK (+10.9%), ce qui le porte à plus de 40% du salaire moyen ; en Pologne il a été relevé de 100 PLN à 2.100 PLN (490 €) soit (+5%) après une hausse de 8% et l'introduction d'un salaire horaire mensuel à 13,5 (3.1€) en 2017. Chez le voisin slovaque, le gouvernement a décidé de l'augmenter de 55 € à 480 € au 1er janvier. Pour 2019, le Premier ministre slovaque a déjà fait savoir qu'il voulait que le salaire minimum dans son pays franchisse la barre des 500 €.

Au 1er janvier 2018, le salaire mensuel minimum est le plus bas en Lituanie (400 €) et Lettonie (430 €) parmi les PECB, alors qu'il s'établit à 474 € en moyenne au sein du V4 (440 € en Hongrie, 480 € en Slovaquie et République tchèque et 500 € en Pologne), 500 € en Estonie et 843 € en Slovénie.



Cédric Fromont

Cédric FROMONT
Directeur Associé Vallians international



Le Dossier du Mois

DOUANES

Le CDU 1 an après

La Douane, matière ardue qui fait peur à beaucoup d'entreprises est souvent le parent pauvre des services export ou logistiques. Mal maîtrisée, face à des entreprises sous informées, la douane est pourtant un outil stratégique de compétitivité pour une entreprise française qui perd souvent des points de marge sans même s'en apercevoir ou en considérant cela comme une fatalité.

Que nenni, réveillons-nous !

car la digitalisation de la douane, les certifications OEA, la possibilité de demander des rescrits sont autant d'occasions pour reprendre la main dans un contexte qui a très fortement évolué depuis 18 mois.

La taille de l'entreprise n'y fait rien, car c'est aussi d'enjeux de traçabilité dont on parle qui vont devenir le lot commun de toutes les entreprises. C'est aussi et sans doute la bonne façon de faire le point sur ses process internes.

En attendant la parution du prochain Guide TRANSPORTER en mars 2018, voici un dossier pour vous aider à mieux comprendre vos enjeux douaniers.

SOMMAIRE

Bonne gouvernance Douanière et gestion des risques _____ p.20

AUTF - Des simplifications en attente d'application _____ p.22

Interview de Rodolphe Gintz, Directeur Général des Douanes _____ p.23

Le Code Douanier de l'Union entre dématérialisation et certification _____ p.24

Contentieux douanier pas encore d'harmonisation européenne mais ... _____ p.27

La clé de la douane est-elle la maîtrise de la chaîne documentaire ? _____ p.28

Logiciel - Facilitateur dans la mise en œuvre du CDU _____ p.29

Tribune de Michèle Petitgenet, Présidente de l'ODASCE _____ p.30

Règles sur l'origine douanière : êtes-vous vraiment apte à gagner vos prochains marchés ? _____ p.31

Damco France « Resserer les liens avec la douane » _____ p.34

Bonne gouvernance Douanière et gestion des risques : **est-ce un leurre ou une nécessité**

Au-delà de son aspect « symbolique », la date du 11 septembre 2001 marque une rupture dans les relations internationales avec l'émergence d'une nouvelle forme de terrorisme. **Marc Tertrais**, Président du Cercle Collin de Sussy, a dirigé notamment les services douaniers du groupe Areva, avant de rejoindre le cabinet Fidal. Il explique la grande évolution sécuritaire de la fonction douanière et ses conséquences dans l'entreprise.



Marc Tertrais,
Cabinet FIDAL, Directeur de Mission Département
Douane et Contributions Indirectes,
Président du Cercle Collin de Sussy

Sur la base de ce constat factuel, très rapidement jugé inquiétant de par les anticipations récurrentes résultant des analyses des services de renseignement, les pays développés et les organisations internationales ont considéré qu'il était urgent de mettre en place un « encadrement sécuritaire » du commerce et des flux transfrontaliers qu'il générerait.

Ainsi, a vu le jour une politique de certification douanière des différents acteurs du commerce international, dont le nom varie en fonction des pays ou zones, CTPAT aux Etats-Unis, Opérateur Economique Agréé (OEA) dans l'Union européenne...

Cette politique, conduite par les administrations douanières vise, à des fins de sécurisation des flux, à s'assurer que les entreprises ont mis en place ou s'engagent à mettre en place une gestion de leurs échanges fondée sur une bonne gouvernance, dont les critères ont été prédéfinis

Il s'agit d'une révolution des comportements, s'inscrivant dans le cadre d'un partenariat « win-win » entre les entreprises et les administrations lesquelles, en contrepartie, assurent ces dernières du bénéfice de facilités et d'une rapidité de traitement des formalités.

De la sorte, chacun y trouve une assurance qualité laquelle, pour l'entreprise, constitue tant une réelle source d'optimisation de son organisation, qu'un outil de consolidation de sa croissance.

Pour autant, ce constat ne doit pas obérer le fait que cette certification implique à la fois un engagement des services de l'Etat et, dans l'entreprise, une volonté très forte exprimée par le management pour susciter l'adhésion des personnels, la charge de travail liée à ce bouleversement devant être comprise et partagée.

PAYS DÉVELOPPÉS VS PAYS EN VOIE DE DÉVELOPPEMENT : LES ENJEUX NE SONT PAS LES MÊMES

Dans les pays européens, et notamment en France, la forte implication de la Direction Générale des Douanes pour déployer un statut « sureté-sécurité » d'une part, et l'entrée en vigueur du nouveau Code des Douanes de l'Union d'autre part, ont largement produit leurs effets et beaucoup d'entreprises ont compris les enjeux d'une bonne gouvernance douanière.

En effet, gérer le risque nécessite avant tout d'être en capacité de l'anticiper et, en conséquence, de mettre en place tous les outils nécessaires et en particulier une politique de traçabilité efficiente, associée à des procédures internes connues et appliquées.

L'ENTREPRISE A-T-ELLE UNE RESPONSABILITÉ SOCIÉTALE ?

Toutefois, ce constat qui pourrait être qualifié d'évidence n'est pas pour autant partagé par toutes les entreprises, un nombre non négligeable d'entre elles continuant à considérer qu'un projet de cette nature constitue soit un leurre, soit un coût supplémentaire sans retour sur investissement préférant l'attente d'un contrôle, soit un enjeu réservé aux grandes entreprises.

Cette appréhension du sujet peut bien évidemment faire débat mais elle n'emporte pas pour autant l'adhésion des experts et, pour ma part, je considère qu'elle n'envoie pas à l'administration un signal de maturité sans parler des optimisations qu'elle néglige, et donc des économies financières potentielles non générées

BONNE GOUVERNANCE ET MAÎTRISE DE LA DOUANE ET DE LA SÉCURITÉ

En ce qui concerne les pays en voie de développement, malheureusement, force est de constater que ces politiques de certification ne sont pas ou très peu mises en œuvre aujourd'hui, à la fois par manque de réelle volonté gouvernementale de les conduire, par la négation de leur pertinence souvent constatée chez les acteurs économiques locaux et enfin certainement aussi par manque de moyens, notamment humains et financiers. Si cette politique est regrettable elle ne pourra résister à l'épreuve du temps.

En effet, sauf à considérer que ces pays aux multiples visages peuvent se développer en mode fermé dans le cadre d'une croissance protectionniste, il devient urgent pour eux de mettre en place les nouveaux standards internationaux fondés sur la bonne gouvernance, notamment douanière, des flux internationaux. Par ailleurs, et plus globalement, sur la base des avis unanimes des élites de ces pays, notamment en Afrique, il est aujourd'hui reconnu et affirmé que le concept de bonne gouvernance est au cœur des enjeux politiques et économiques devant accompagner et structurer leur croissance dans un cadre vertueux. La renégociation des accords de Cotonou entre l'Europe et l'Afrique mettra ses aspects à l'ordre du jour et sera un des enjeux de la négociation, dans un contexte hétéroclite, car la bonne gouvernance douanière en fonction des pays présente un visage très divers. Dans des pays africains développés comme la Tunisie on a déjà pris conscience des enjeux et une opération main propre a eu lieu dans les plus hautes sphères de la douane pour bien marquer la volonté de changer les choses.

LA CERTIFICATION VA DE PAIR AVEC L'INTERNATIONALISATION

Pour ces raisons, ces politiques de certification constitueront aussi un sésame pour une meilleure compétitivité, dans la mesure où « les entreprises internationales » privilégieront à l'avenir leurs pairs présentant des garanties sécuritaires.

De nouvelles politiques et stratégies douanières doivent en conséquence s'y mettre en marche, chacun à son niveau, devant accepter d'apporter sa pierre à l'édifice. Il ne s'agit pas pour autant d'une assurance tous risques, mais ces efforts de gouvernance renvoient en miroir une image de maturité, laquelle devient un facteur prédominant de reconnaissance mutuelle.

Dans ce contexte géopolitique mondial, à la fois risqué et porteur d'espérances, force est de constater que le temps est réellement passé d'éluder ces enjeux et il convient, pour les pays et entreprises, acteurs du commerce international, de promouvoir et de mettre en place au plus vite ces politiques avec, en perspective, cette situation promise d'acteur majeur du commerce mondial.

Marc Tertrais

i-way
TO CUSTOMS

TRAÇABILITÉ

SÉCURITÉ

DOUANE

HUB EDI

FORMATION

AU CŒUR DE LA DÉMATÉRIALISATION

ACCOMPAGNEMENT

LOGICIELS

PERFORMANCE

INTERNATIONAL

CONEX
i-way TO CUSTOMS

www.conex.net

Agence Lineal - 03 20 61 40 76

UNE GALAXIE DE COMPÉTENCES
POUR UN UNIVERS DE SERVICES

AUTF

Des simplifications en attente d'application

Le Code des douanes de l'Union promet une nouvelle offre de simplification. Dans les faits, peu de celles qui intéressent les chargeurs sont réellement accessibles. Aperçu avec **Hubert Paquentin**, président de la commission Douane de l'Association des utilisateurs de transport de fret.

Quelle analyse faites-vous du nouveau Code des douanes de l'Union ?

L'ambition du CDU est de dématérialiser les procédures douanières et de créer, à l'échelle de l'Union, un système d'information douanier harmonisé et interopérable. Sa mise en œuvre progressive est prévue jusqu'au 31 décembre 2020, le temps, notamment, que les entreprises puissent renouveler jusqu'en 2019 l'ensemble de leurs autorisations. Le CDU encourage aussi la centralisation du dédouanement au plan national, via le dédouanement centralisé national (DCN), et en Europe par le biais du dédouanement centralisé communautaire (DCC). Le CDU est censé enfin s'accompagner d'une nouvelle offre de simplification à l'attention des acteurs économiques.

Pouvez-vous en extraire quelques points positifs et d'autres qui vous interpellent ?

Parmi les points positifs, la validité de la déclaration d'origine préférentielle passe de 1 à 2 ans et allège les démarches administratives. La possibilité de réduction ou de dispense de garantie nécessaire pour certaines opérations douanières comme les régimes particuliers en est un autre. Parmi les points qui interpellent, la validité des Renseignements Tarifaires Contraignant est désormais de 3 ans contre 6 auparavant. Plus inquiétant, le régime de prescription d'une situation contentieuse passe de 3 à 5 ans. Ces 2 ans supplémentaires présentent des enjeux financiers non négligeables. Le passage à 5 ans supposerait en France qu'il s'accompagne d'une révision du régime des infractions et sanctions car, à ce jour, la responsabilité pénale est engagée à la première irrégularité.

C'est un enjeu essentiel pour l'attractivité de la France et l'organisation des supply chain.

Que vous inspire le dédouanement centralisé national ?

En pratique, le DCN n'est pas une révolution pour les grandes entreprises qui avaient déjà opté pour la domiciliation. Pour ces dernières, 4 grands pôles de déclaration par filières ont été créés par les douanes françaises à Lyon, Toulouse, Nantes et Rouen. Pour la chimie, le pôle national est à Lyon et offre aux entreprises un interlocuteur unique pour le traitement de leurs opérations douanières et le pilotage des contrôles. Le DCN est une démarche volontaire.

Quelles sont les autres simplifications attendues par les chargeurs ?

Le CDU prévoit que les autorités douanières puissent autoriser un opérateur à réaliser certaines opérations douanières qui leur incombent. C'est le « self assessment » qui permettra par exemple de déterminer le montant des droits exigibles à l'importation et à l'exportation, ou de réaliser des contrôles de conformité avec certaines prohibitions et restrictions sous surveillance douanière. Les modalités de mise en œuvre du self assessment ne sont pas précisées à ce jour. Une autre mesure très attendue concerne la mise en place de la centralisation européenne des garanties. Au surplus, l'accès à des réductions de garanties serait disponible sous conditions avec une prime supplémentaire pour les opérateurs certifiés opérateurs économiques agréés (OEA) « Simplifications douanières » ou « Full ». Le CDU prévoit aussi que les autorités douanières



Hubert Paquentin, président de la commission Douane de l'AUTF en charge, au sein de la direction fiscale du groupe Solvay, des affaires douanières et de la fiscalité indirecte attachée aux flux internationaux de biens et de services

pourront, sur demande, autoriser une personne à déposer une déclaration en douane sous la forme d'une inscription dans ses écritures (inscription en comptabilité matières).

Globalement que pensez-vous de la certification OEA ?

La plupart des entreprises estiment que les avantages procurés par l'OEA ne sont pas à la hauteur des attentes et investissements humains et matériels engagés. Ce label devrait s'accompagner d'un suivi quantifié et chiffré de ses avantages réels de la part des douanes. Le statut OEA a 10 ans et il était temps de faire un point sur cette certification. A ce titre une étude a été menée conjointement entre l'AUTF, le MEDEF et le comité français de la Chambre de Commerce Internationale (ICC). Les opérateurs privés ont été interrogés sur l'impact réel du statut. La synthèse nous permettra de dresser un bilan sur sa valeur ajoutée. En tout état de cause les interrogations sont fortes et de substantielles contreparties sont attendues face à l'investissement.

Propos recueillis par Erick Demangeon

Le droit à l'erreur va modifier en profondeur la Douane française

Arrivé à la tête des Douanes depuis à peine un an, **Rodolphe Gintz**, ce quadra, élève de polytechnique va peut-être opérer une des plus grandes mutations qu'ait connue la Douane depuis 50 ans. Car entre le code douanier européen et la loi sur le droit à l'erreur qui est en discussion à l'assemblée et au Sénat c'est une profonde modification de la pratique douanière qui est en jeu.



Rodolphe Gintz
directeur général des douanes

« Je suis ravi qu'on parle de l'action économique de la Douane plutôt que des saisies et du côté répressif ». Rodolphe Gintz à un franc-parler qui convient bien à notre sujet. Il peut être à l'aise, car en matière de relation avec les entreprises, son administration a été l'une des premières à créer un pôle économique dédié. « Nous avons de l'avance sur beaucoup d'administrations et la loi sur le Droit à l'erreur, présentée par le gouvernement, va nous permettre d'aller beaucoup plus loin dans le conseil aux entreprises. »

C'est un peu le grand écart que l'on demande à l'administration douanière aujourd'hui qui conserve un pouvoir de sanction pénale, même si elle l'utilise rarement. S'il désire conserver ce pouvoir « je ne vois pas pourquoi on casserait quelque chose qui fonctionne bien », l'affirmation du droit à l'erreur va modifier en matière fiscale tout du moins la conception des choses. Cela revient un peu à changer la

charge de la preuve : auparavant c'était à l'entreprise de prouver sa bonne foi. Demain elle pourra demander un rescrit à l'administration qui devra prendre position. Ce n'est pas tout à fait à la Douane que revient la charge de la preuve... mais pas très loin ... les premières interprétations et décrets devront être intéressants en la matière. Attention, on parle pour cette loi, de la partie fiscalité douanière. Quant aux sanctions prévues dans le cadre du code des douanes européen, elles seront précisées prochainement dans des directives européennes.

LE DROIT À L'ERREUR, ÇA SIGNIFIE PLUS DE CONSEILS MOINS DE RÉPRESSION

« Dans cet esprit, nous allons sûrement renforcer nos équipes chargées des audits pour prendre en charge les anciens contrôles de conformité qui vont plus

s'apparenter à un rôle de conseil qu'à l'application de sanctions. La brigade de contrôle pouvant ainsi plus se concentrer sur la fraude ou les délits avérés. »

D'autant que le Directeur des Douanes s'attend à une forte demande de rescrits de la part des entreprises. « Nous avons copié la procédure sur celle de la DG-FIP, qui fonctionne parfaitement depuis de nombreuses années. Nous allons essayer aussi dans la mesure du possible de publier les décisions prises en la matière ce qui permettra de constituer au fur et à mesure des années une sorte de jurisprudence qui sera utile aux entreprises. »

Un glissement de personnel va donc être en discussion dans les prochains jours pour passer des effectifs du contrôle vers le pôle économique. Si tout est encore loin d'être finalisé le conseil semble l'emporter sur le répressif.

Au cœur de cette réflexion c'est l'exigence de plus en plus grande de la douane envers les entreprises qui doivent aujourd'hui être capables de réaliser des opérations dématérialisées complexes. « Nous allons nous mettre en marche pour aider les PME à mieux maîtriser la matière douanière. Mais un des problèmes de fond pour lequel je milite est la meilleure connaissance de la Douane dans les formations orientées vers le commerce ou la gestion. La méconnaissance de la matière douanière, qui n'est pas assez enseignée, peut causer à terme des préjudices à nos entreprises. En attendant nous allons de notre côté faire preuve de pédagogie. » Sur l'avenir de la Douane Rodolphe Gintz pense qu'elle sera encore plus numérique, plus pédagogique, plus orientée vers les utilisateurs.

Marc Hoffmeister

Le Code Douanier de l'Union entre dématérialisation et certification

18 mois après la mise en place du Code Douanier de l'Union, le séisme douanier attendu n'a pas vraiment eu lieu, car chacun prend ses marques et la mise en place sera en réalité progressive. S'il n'a pas fait part de sa réelle vision globale de la mise en place, **Jean Michel Thillier**, le Directeur Adjoint des Douanes avoue que la mise en application des textes n'est pas encore terminée et que de nombreux articles seront encore précisés dans les prochains mois.

■ QUELLES SERONT LES CONSÉQUENCES DU CDU ?

Jean Michel Thillier, Directeur Adjoint des Douanes les simplifie en 4 points : « la 1ère c'est l'affirmation de la dématérialisation et donc de la bonne maîtrise des processus informatisés dans l'entreprise. La 2ème c'est que la certification OEA (Opérateur économique Agréé) est au centre de tout et va être une quasi-obligation pour l'exportateur ayant des flux. La 3ème c'est l'interlocuteur unique douanier qui permet une nouvelle relation avec l'entreprise et enfin la dernière c'est la simplification avec la mise en place du dédouanement centralisé. »

« Nous avons mis en place la déclinaison française du CDU (Code Douanier de l'Union) qui est assez différente dans son approche par rapport à la pratique des 20 dernières années, notamment pour les régimes particuliers » explique Jean Michel Thillier. « La déclinaison française du CDU et notamment de la procédure de dédouanement centralisé oblige les logisticiens à repenser les flux et opérations douanières. Le degré d'acquisition est plutôt bon, mais nous avons encore un rôle d'accompagnement important et d'explications des conséquences y compris d'ailleurs au sein de nos propres équipes. »

Les points les plus difficiles à expliquer semblent être l'évolution du système des garanties et l'adaptation de beaucoup de systèmes spécifiques qui ont été mis en place depuis des années. Il faudra donc encore une bonne année avant que les acteurs économiques de la chaîne logistique s'y fassent. D'autant que même si le texte du Code Douanier date de mai 2016,

les négociations des lignes directrices d'application ont encore eu lieu toute l'année 2017 et continueront début 2018. Les cas particuliers sont encore en cours de traitement.

C'est vers 2020 que le CDU prendra totalement sa mesure avec la possibilité de faire réellement un dédouanement centralisé européen.

« C'est à cette date que les systèmes informatiques des différents pays de l'Union devraient être interopérables » reprend Jean Michel Thillier.

« En France le vivier du dédouanement centralisé est représenté par ceux qui bénéficient aujourd'hui des procédures domiciliées. 2/3 de ces entreprises ont été converties. Il nous reste un petit bout de chemin à faire notamment auprès des commissionnaires en douanes, qu'on appelle aujourd'hui les RDE (Représentants Douane Enregistrés) et qui réfléchissent encore à rentrer dans le système. »

La nouveauté 2017 pour la Douane a été la mise en place des services grands comptes. « Nous avons 4 bureaux, grands comptes, à Toulouse pour l'aéronautique, à Lyon sur la Chimie/Pharmacie/ Santé, à Rouen sur l'automobile et à Nantes sur la grande distribution et le reste des flux. Le service que nous apportons est totalement personnalisé, il permet à une quarantaine d'entreprises soit environ 300 établissements, représentant un peu le CAC 40 du commerce extérieur, d'avoir un suivi très pointu. »

■ LA CERTIFICATION OEA PROGRESSE EN FRANCE

Pierre angulaire du dispositif, la certification d'Opérateur économique Agréé progresse en nombre puisqu'on approche les 1800 certifiés soit 20% de plus que l'année dernière. Le certificat OEA comprend deux parties, le certificat douanier et le certificat sûreté/sécurité. « 60% des certifiés sont « full OEA » c'est-à-dire qu'ils ont les deux certificats » reprend Jean Michel Thillier.

Sur la question de la particularité de la France dans l'application d'une certification plus contraignante que d'autres pays voisins, Jean Michel Thillier s'explique : « Chacun s'est organisé comme il le souhaite. Autant de pays, autant de façon de faire, mais la France n'est pas la plus contraignante. Par contre nous avons développé un accompagnement beaucoup plus important que les autres, qui fait l'unanimité des certifiés. »

■ LA JUSTIFICATION ÉCONOMIQUE DE LA CERTIFICATION POUR UNE ENTREPRISE

« Il est clair que si on veut bénéficier des avantages des douanes notamment de baisse ou suppression des cautions, il faut se certifier. Mais on peut noter aussi que les contrôles sont clairement inférieurs en nombre comme en profondeur. Notre problème est aussi d'augmenter la compétence dans les entreprises et de résoudre les problématiques sécuritaires qui deviennent plus importantes de jour en jour. L'OEA nous sert beaucoup dans



cet objectif.»

Les 1800 certifiés représentent aujourd'hui environ 75% en valeur des échanges communautaires. La comparaison des chiffres avec les 130 000 opérateurs recensés par la Douane n'est pas de mise. « On ne visera jamais les 40% des exportateurs certifiés, car en dessous d'un certain volume, les entreprises ont plutôt intérêt à travailler avec un prestataire si lui-même est OEA » affirme Jean Michel Thillier qui vise à terme plutôt les 3000 entreprises

« Dans les gains douaniers qui sont évidents, c'est incontestablement la fluidité engendrée par la baisse des contrôles. Une supply-chain plus fluide engendre un gain de productivité direct pour l'entreprise. L'exemption de garanties est aussi un point fort dans un contexte où la tendance serait plutôt au renforcement de celles-ci. La bonne maîtrise du flux documentaire et de l'incoterm de départ permet de parfaitement prouver que la marchandise est sortie du territoire ce qui

diminue fortement le risque fiscal en cas de contrôle. Enfin la certification OEA est aujourd'hui largement exigée dans les appels d'offres, ce qui plaide encore pour la certification. »

I AUTOLIQUIDATION : LA DOUANE S'EST FORTEMENT IMPLIQUÉE

L'implication de la Douane dans l'autoliquidation n'était pas évidente, car c'est un sujet chaud pour l'organisme qui perd, par la même, une partie des recettes qu'il perçoit. Mais aujourd'hui plus de la moitié de la TVA import est auto liquidée. « Aujourd'hui techniquement, les problèmes ont été résolus, les entreprises se sont organisées. Du côté des utilisateurs il n'y a pas vraiment de sujets, sauf dans l'acquisition et la maîtrise du process car ce ne sont souvent plus les mêmes personnes qui sont concernées et il faut donc adapter les systèmes d'information dans l'entreprise. Côté douanier, il nous reste un calage et une interface à développer avec la DGFiP, nos deux systèmes ne communiquant pas encore entre eux, ce qui nous occasionne quelques pertes fiscales, mais ce sujet interne sera résolu rapidement. »

I 2018 LES OBJECTIFS DE LA DOUANE

L'objectif 2018 de la douane est d'abord la mise en place plus complète du dédouanement centralisé national, qui va correspondre d'ailleurs avec la montée en charge du service des grands comptes.

« Le guichet unique national qui permet

d'être relié à toutes les autres administrations est aussi notre objectif, car pour l'entreprise le gain sera évident. En intercalant tout le monde et notamment ceux qui délivrent les autorisations, on va gagner fortement en fluidité.

Dans les objectifs 2018 on retrouve aussi la mise en place de Delta X à l'export, qui concerne les expressistes et qui est pratiquement bouclé. C'était la dernière phase de l'exportation qui n'était pas totalement dématérialisée.

« On a également des applications qu'on va essayer de promouvoir. Par exemple le transit NSTI qu'on transforme en Delta T, avec des moyens plus modernes et qui permet une interface avec l'autre Delta, ce qui va éviter des ressaisies et donc un gain de temps pour les opérateurs. On aura d'ailleurs bientôt dématérialisé l'ensemble des procédures de l'administration. C'est un progrès sur lequel la Douane a réellement pris de l'avance. »

« Notre objectif pour la Douane française est d'inciter fortement les opérateurs à dédouaner en France et à ramener les flux sur nos plateformes portuaires et aéroportuaires » explique Jean Michel Thillier. « On voit déjà les chiffres du Havre et de Marseille qui remontent, c'est un bon signe. Je pense qu'on a rattrapé le retard qu'on pouvait avoir vis-à-vis d'autres pays en matière de traitement douanier et nous avons de véritables discussions avec les chargeurs et les opérateurs pour améliorer encore les systèmes. Notre objectif 2018 sera donc aussi de prêcher pour le traitement des flux en France. »

Marc Hoffmeister

LES 10 ERREURS à ne pas commettre à l'export

ATELIER
GRATUIT

LYON

MARDI 6 MARS
ou
JEUDI 8 MARS

Pour vous aider au quotidien
dans vos démarches à l'export,

nous vous proposons une **journée de formation**
sur **les techniques** du commerce international
pour être sûr de **ne pas commettre** les 10 erreurs
les plus courantes dans les **services import-export** !

PARIS

MARDI 20 MARS
ou
MERCREDI 21 MARS

Inscription : www.classe-export.org

10 ERREURS À NE PAS COMMETTRE À L'EXPORT

*Gagnez du temps dans vos procédures
et évitez des erreurs qui pourraient vous coûter cher !*



EXTRAIT DU PROGRAMME

- Maîtriser les subtilités des **INCOTERMS**
- Éviter les erreurs basiques en terme de **DOUANE**
- Être en règle avec le **FISC**
- Utiliser et comprendre les bons **MOYENS DE PAIEMENT**
- Améliorer les relations avec vos **TRANSITAIRES**
- Respecter les principes élémentaires en terme de **MOBILITÉ**
- Les fondamentaux des **CONTRATS** internationaux

INFOS PRATIQUES

Lyon : 6 ou 8 Mars 2018

Paris : 20 ou 21 Mars 2018

340€ HT*/participant



CONTACT

Jean-Noël GARCIN

jngarcin@classe-export.com

04 72 59 10 10

CLASSE
EXPORT

LE FACILITATEUR DU COMMERCE INTERNATIONAL

www.classe-export.org

Contentieux douanier pas encore d'harmonisation européenne mais ...

Plus d'un an et demi s'est écoulé depuis l'entrée en vigueur au 1er mai 2016 du Code des douanes de l'Union européenne (CDU), qui a remplacé le Code des douanes communautaire (CDC). Comme son prédécesseur, il a été adopté sous la forme d'un règlement ; il est donc directement applicable dans l'ensemble des Etats membres, sans que ces derniers n'aient à prendre des mesures de transposition.

Si ses dispositions s'inscrivent dans un objectif d'harmonisation du droit douanier, les opérateurs n'auront pas échappé au constat selon lequel un manquement à leurs obligations aura toujours des conséquences différentes. Et ceci aussi bien en termes de droits, que de pénalités, selon l'Etat membre concerné. Alors que l'intérêt protégé (les ressources communautaires) reste le même ! Ainsi, trois aspects du processus d'harmonisation du contentieux douanier méritent selon nous d'être aujourd'hui soulignés.

Tout d'abord, une avancée : le CDU vient consolider l'harmonisation de la procédure préalable à la prise de décision. L'article 22(6) du CDU, qui est la codification de la jurisprudence dégagée par l'arrêt « Sopropé » de la CJUE en 2008, prévoit le droit pour l'opérateur de présenter des observations avant que la Douane ne prenne une décision susceptible d'avoir des conséquences défavorables pour le demandeur. Pour ce faire, l'opérateur doit préalablement se voir communiquer les motifs sur lesquels l'Administration compte fonder sa décision. En droit français, ce principe avait déjà été inscrit à l'article 67 A du Code des douanes et se traduit par l'envoi d'un avis de résultat d'enquête, suivi des observations de l'opérateur dans les 30 jours, auxquelles l'Administration des douanes doit répondre de manière motivée.

■ DÉLAIS DE PRESCRIPTION : PAS D'HARMONISATION

Ensuite, une déception : le CDU ne vient que partiellement harmoniser le délai de prescription du droit de reprise de l'Administration, tout en laissant une large marge de manœuvre aux Etats membres. L'article 103 du CDU prévoit un délai de 3 ans à compter de la date de naissance de la dette douanière. Certains Etats membres, dont la Belgique, respectent ce délai strict que leur imposait déjà l'article 221 du CDC. D'autres se fondent sur le paragraphe 2 de l'article 103 du CDU pour proroger ce délai « à un minimum de cinq ans et un maximum de dix ans », lorsque la dette douanière est née par suite d'un acte qui, à l'époque où il a été accompli, était passible de poursuites judiciaires répressives.

Le CDU laisse donc subsister les deux différents schémas de prescription qui existaient sous le CDC. D'une part, les Etats mixtes qui appliquent tant la prescription de 3 ans qu'une prescription plus longue, et d'autre part, les Etats qui

n'appliqueront jamais la prescription de 3 ans mais uniquement le délai plus long, lorsque leur droit douanier est « tout pénal » en ce sens que l'ensemble des actes sont passibles de poursuites judiciaires répressives. C'est notamment le cas de la France et de la Belgique. Au vu de cette disposition, il est donc difficile d'admettre que le CDU puisse être annoncé comme favorisant l'harmonisation, alors que, selon l'Etat membre concerné, les droits réclamés pourront varier du simple au triple.

■ INFRACTIONS PAS ENCORE DE RÉGLEMENTATION EUROPÉENNE

Enfin, une lacune fondamentale : le CDU ne prévoit pas un socle commun d'infractions et de sanctions douanières. Cela n'a pas échappé au législateur communautaire, puisqu'une proposition de directive sur le cadre juridique de l'Union régissant les infractions douanières et les sanctions qui y sont applicables est en cours de débat devant les instances européennes.

Ainsi, il est bien trop tôt pour parler d'un contentieux douanier harmonisé, alors que les Etats membres disposent encore d'une large marge de manœuvre sur des aspects pourtant essentiels du droit douanier.

Le défi de l'harmonisation sera finalement avant tout politique. Il dépendra de la capacité des Etats membres de poursuivre le processus d'harmonisation et de la volonté des juges nationaux d'intégrer le droit douanier de l'Union européenne dans leur processus décisionnel.



Fabien FOUCAULT
Avocat, Associé du Cabinet
HARVING AVOCATS, Paris

Fabien Foucault

La clé de la douane est-elle la maîtrise de la chaîne documentaire ?

« Le Code Douanier de l'Union ? Ça n'a pas changé grand-chose pour le moment ! » s'exclame **Benoit Descamps**, le responsable Douane et logistique de Merial. « Sauf que cela nous a donné beaucoup de travail supplémentaire pour nous mettre aux nouvelles normes et en conformité. » Il faut dire que, sous l'impulsion de Benoit, l'entreprise Merial a toujours été le bon élève de la douane en essayant d'anticiper les évolutions plutôt que de les subir.

Merial, entreprise pharmaceutique qui produit des vaccins et des médicaments, fait partie des grands exportateurs de France. Benoit Descamps anime 45 personnes dans le service logistique qu'il dirige, mais seulement 3 personnes affectées à la gestion douanière.

« Nous avons fait le choix, depuis longue date, de beaucoup sous-traiter pour nous concentrer sur le contrôle, le suivi de la performance » explique Benoit Descamps. Un vrai bon élève qui a été dans les premiers à utiliser les procédures de simplification douanière, à avoir une PDU, à être labellisé OEA ... Sa relation avec la douane s'est beaucoup améliorée au fil des années et il pense aujourd'hui entretenir un réel dialogue avec les agents douaniers qui suivent ses flux. Pour une administration qui a des pouvoirs très étendus, la douane semble réussir un grand écart.

GRANDE EXIGENCE QUI NE LAISSE PAS DE PLACE À L'APPROXIMATION

« Le problème du Code douanier européen dans cette nouvelle version, c'est une grande exigence sur les problèmes de traçabilité et de flux documentaires. C'est un vrai apprentissage pour les entreprises qui n'y sont pas préparées. »

Merial a obtenu très tôt le statut d'opérateur économique agréé qui est aujourd'hui le certificat indispensable pour pouvoir bénéficier de mesures de facilitations douanières. « Nous sommes Full OEA c'est-à-dire à la fois sur les flux douaniers et sur les aspects sécurité, sureté » reprend Benoit Descamps. « C'est tout de même une procédure assez intrusive



Benoit Descamps
Directeur Logistique Douane
de Merial

pour l'entreprise. Elle demande de tout justifier dans son procédé et dans son traitement, y compris pour la certification sécurité-sureté, d'agréer des personnes pour des postes sensibles et de prouver leur capacité, leur casier judiciaire ... »

« Au final, nous avons formé plus de 85 personnes pour cette procédure OEA. »

« Les Français sont d'ailleurs, à ma connaissance, les seuls en Europe à aller aussi loin et en certifiant les hommes et les compétences, au-delà des procédures. »

« Avec le recul, cela a été très bénéfique pour l'entreprise, pour souder les équipes et pour la prise de conscience que le travail de chacun avait un retentissement sur les autres et sur la qualité globale. »

« Les audits que font les douanes pour la certification sont aussi une spécification française. Ils sont d'ailleurs très bien faits et sont très complets. Ils permettent une vraie analyse des points forts et points faibles. »

La justification économique de la certification OEA n'est pas évidente. « Nous avons clairement moins de contrôle physique de la marchandise, mais nous avons

des contrôles documentaires. S'ils sont encore nombreux, ils n'empêchent pas toutefois la marchandise de circuler, ce qui nous gagne un temps précieux. »

LA CLASSIFICATION DOUANIÈRE, UN CASSE-TÊTE

Le nouveau code douanier oblige aussi à bien caractériser chacun de ses flux et donc d'avoir un code douanier pour chacune de ses marchandises. « C'est un vrai problème que la classification douanière, car elle a des conséquences importantes sur la réglementation applicable ainsi que sur les taxes appliquées à l'entrée, car la nomenclature affichée par l'exportateur sert de référence aux douanes étrangères. Mais depuis la mise en place du nouveau code douanier une demande de tarification devient totalement contraignante, car la procédure de conciliation a été supprimée. En cas de désaccord c'est devant le tribunal que cela doit se régler, c'est à la fois absurde, car les fonctionnaires de la douane ne peuvent être juges sur la composition d'un produit de son utilité et donc de sa destination finale. Il convient donc de bien réfléchir avant de faire des demandes de RTC. Parfois la contrainte a conséquences très lourdes. »

Le vrai débat pour la douane des prochaines années est pour Benoit Descamps, la reconnaissance du droit à l'erreur « c'est une contrepartie de cette nouvelle transparence et de ce traitement supplémentaire que nos entreprises assument. Il faut donner à l'entreprise cette présomption d'innocence, car elle n'est pas à l'abri d'une erreur humaine, d'une non-connaissance d'une législation nouvelle ... »

Marc Hoffmeister

Logiciel

Facilitateur dans la mise en œuvre du CDU

Liens entre le déclarant et la douane, les applications logicielles spécialisées dans la gestion des formalités douanières participent à la dématérialisation souhaitée par le Code des douanes de l'Union. Elles garantissent notamment le respect des standards et normes définis dans le nouveau code.

Depuis le 1er mai 2016, l'un des objectifs du Code des douanes de l'Union est d'adapter la législation douanière européenne aux nouvelles tendances du commerce international et à son environnement digital. « Parmi ses évolutions, la dématérialisation et l'encouragement vers une centralisation du dédouanement entraînent une décorrélation plus forte entre flux physiques et d'information ». Dans ce cadre analysé par Alban Gruson, président de l'éditeur Conex, « la priorité donnée à la dématérialisation des échanges d'information s'adresse aussi bien aux opérateurs - déclarants qu'aux administrations douanières de chaque Etat membre appelées à accélérer leur transition digitale ».

■ NORMES ET STANDARDS

Dans les faits, la dématérialisation des procédures douanières est déjà une réalité dans la plupart des pays européens. En France, elle remonte à 2007 avec l'introduction de Delta. « La dématérialisation touche tous les maillons de la chaîne logistique dont la douane est un acteur essentiel ». Pour fonctionner avec efficacité et fiabilité dans un environnement sécurisé, elle suppose toutefois l'adoption de standards et normes dans la rédaction des messages et l'échange de données informatisé. « L'une des difficultés réside dans le respect et la reconnaissance de ces standards et normes par tous les acteurs sans y ajouter de spécificités susceptibles de créer des blocages ou freins dans la fluidité et la compréhension des échanges ». C'est

pourquoi le CDU a défini des messages et règles de transmission s'inspirant des recommandations de l'Organisation mondiale des douanes (OMD).

■ AUTOMATISER SA DOUANE

Ce passage est obligé pour parvenir au dédouanement centralisé communautaire. « Le DCC suppose en effet l'interopérabilité des systèmes d'information et l'uniformisation des bases de données entre les administrations douanières européennes ». Ce défi selon Alban Gruson sera sans doute difficile à atteindre à l'horizon 2020. Pour soutenir cette démarche, les applications logicielles spécialisées dans la gestion des formalités douanières constituent des aides précieuses pour les déclarants ainsi que les administrations douanières pour formater les données reçues. « La performance des systèmes d'information douaniers est un facteur déterminant pour profiter, par exemple, des facilités offertes par le CDU comme le dédouanement centralisé national (DCN) et demain le DCC ».

Prestataire ou chargeur, la fonction du déclarant en douane évolue grâce aux outils logiciels vers un rôle de superviseur qui pilote ses flux douaniers au moyen de monitorings, rapports de déclarations et de statistiques générés de façon automatique. « L'un des enjeux réside dans le traitement simplifié des procédures douanières via l'automatisation de certaines procédures et des interfaces avec les autres systèmes



Alban Gruson
Président de l'éditeur Conex

d'information de l'entreprise. Cette automatisation n'est toutefois pas totale ; le déclarant garde la main et demeure responsable des déclarations émises ».

■ ACCOMPAGNEMENT

Dans ce cadre, les applications logicielles spécialisées dans la gestion des formalités douanières interviennent en qualité de facilitateur mais aussi de garde-fou au travers d'alertes. « L'automatisation évite les ressaisies et garantit rapidité et efficacité ainsi que la traçabilité de l'ensemble des opérations ». La conception de ces logiciels s'appuie sur une analyse profonde de la réglementation dans le respect des recommandations et préconisations des administrations douanières. En parallèle, « ils permettent de personnaliser le traitement de ses formalités douanières, une approche impossible avec les outils mis à la disposition des déclarants par les douanes ». Au-delà, Alban Gruson insiste en sa qualité d'éditeurs de logiciels sur le service apporté au travers d'un accompagnement et des conseils à l'aide d'interlocuteurs formés à la matière douanière.

Erick Demangeon

Tribune de **Michèle Petitgenet**, Présidente de l'ODASCE Est maître du jeu **celui qui en connaît les règles**

Concurrence, délais, instabilité réglementaire... Et si maîtriser la douane était la solution pour durer à l'international ?



*Michèle Petitgenet
Présidente de l'ODASCE*

Les échanges mondiaux de marchandises sont soumis à des règles complexes, instables, sensibles aux influences macroéconomiques.

Le défi de l'entreprise est d'identifier, évaluer et traiter les changements pour assurer sa rentabilité.

Seule une veille quotidienne permet d'être pro actif et de garder la main avec assurance.

Le BREXIT est le parfait exemple d'un basculement des règles qui peut être un cauchemar ou une belle opportunité. Mais à ce jour, la Douane française n'a organisé aucune réunion pour recueillir les besoins des entreprises et envisager

les conséquences. Il est impossible de renégocier ses contrats, retracer ses flux, etc. les entreprises livrées à elles-mêmes ne méritent-elles pas mieux de leur « partenaire » ?

Tout dirigeant d'entreprise, qui importe, exporte, ou transporte des marchandises porte la responsabilité juridique de ses opérations douanières, sous-traitées ou non. Pour le sourcing, la fabrication ou la distribution à l'international, la maîtrise des règles et des techniques douanières sont primordiales. La compétence douanière, acquise en formation initiale ou continue, est désormais requise par la Douane pour obtenir des facilitations, tel que l'OEA. Selon le type d'entreprise l'accès à ces boosters de compétitivité est inégal. Les TPE/PME manque d'un accompagnement adapté de l'administration des douanes. Ne pourrait-on pas, les concernant, imaginer la mise en place de consultations /partenariats spécifiques, tutorat, formations adaptées, portage et créer un statut OEA plus souple ?

Le Partenariat douane/ entreprise doit s'équilibrer et servir des intérêts communs.

Quel dialogue, quelle confiance doit se nouer entre les opérateurs et la douane pour que ce partenariat soit réciproque ?

Le dédouanement centralisé européen, point de facilitation du Code des douanes de l'union, entrainera une concurrence entre les administrations douanières des EM pour attirer les flux et le dédouanement. L'impact en matière d'emplois, de fiscalité et développement économique pour la France est important. La Douane a besoin des entreprises et gagnerait à écouter attentivement leur réalité. Les règles ne sont-elles pas faites pour faciliter le commerce ? Les entreprises auront-elles leurs mots à dire sur le projet de loi du « Droit à l'erreur », par exemple ? Des échanges entre les opérateurs et la douane seraient constructifs, surtout depuis la suppression de la CCED.

Une entreprise formée, informée et bien accompagnée a presque toutes les cartes en main pour réussir. Désormais elle doit aussi être équipée. Attention, le prochain virage sera digital.

Avec le CDU, la dématérialisation devient la norme du dédouanement, cela va de pair avec la maîtrise des systèmes informatiques, des échanges de données, des blockchains. Ce changement radical de process est nécessaire et permettra d'avoir une vision globale sur la vie de la marchandise : de sa conception à sa distribution. Finalement, la douane est le lien entre tous les métiers de l'international. Elle connecte les services achats, ventes, logistique, juridique, informatique, financiers... Elle est au cœur de l'entreprise !

▶ Douane
Fiscalité
Accises
Export control

Les formations

des entreprises qui passent les

frontières



ODASCE
www.odasce.asso.fr

Règles sur l'origine douanière : êtes-vous vraiment apte à gagner vos prochains marchés ?

Les règles d'origine déterminent quel est le pays source d'un produit à l'exportation. Si le concept semble simple, les chaînes d'approvisionnement mondialisées et le nombre d'accord font que les règles d'origine sont complexes. Le lieu d'origine d'un produit est-il le pays où il a été fabriqué ? La réponse n'est pas évidente, car les règles d'origine prêtent souvent à interprétation. Pourtant c'est peut-être là que se cache la marge de votre entreprise ... ou ses plus grands risques. Analyse de **François Cathelineau** des laboratoires Givaudan, un des meilleurs spécialistes du sujet.

Deux définitions de la notion d'origine coexistent dans le système juridique de l'Union européenne (UE) et répondent à des objectifs différents : l'origine préférentielle et l'origine non préférentielle.

RÈGLES D'ORIGINE PRÉFÉRENTIELLE

Selon la nature de votre produit et le pays d'origine des matériaux utilisés pour le fabriquer ou le développer, ce dernier peut profiter d'un accès préférentiel. Les règles d'origine préférentielle des accords de libre-échange permettent en effet de réduire ou même d'éliminer les tarifs sur plusieurs produits et services vendus à l'étranger par les pays signataires.

Les règles d'origine préférentielle permettent aux entreprises européennes d'être considérées comme un produit local dans les pays signataires de l'accord de libre-échange. L'entreprise européenne peut alors vendre dans les autres pays signataires des produits ou services européens sans payer de droits ou de tarifs douaniers.

RÈGLES D'ORIGINE NON PRÉFÉRENTIELLE

En dehors des accords de libre-échange, les règles d'origine non préférentielle servent à identifier les biens et leurs composants et à surveiller et réagir sur le plan légal. Les biens qui ne sont pas régis par un accord de libre-échange bilatéral ou multilatéral sont

toujours assujettis aux règles d'origine non préférentielle, qui sont régies et interprétées par l'Organisation mondiale du commerce (OMC).

Les règles d'origine non préférentielle permettent à chaque pays de protéger son marché intérieur et ses fournisseurs. Les règles d'origine non préférentielle peuvent servir à faire respecter les quotas, contrôler le dumping et faire respecter les embargos.

La complexité des règles, la coexistence de nombreux accords internationaux ainsi que la multiplication des échanges rendent la détermination de l'origine difficile.

■ L'ENJEU ÉCONOMIQUE DE L'ORIGINE

Une bonne maîtrise de la notion d'origine dans l'entreprise va permettre d'améliorer la compétitivité réduisant les taxes ou obligations réglementaires et donc les coûts d'importation. Par conséquent elle va faciliter la pénétration des marchés en permettant à l'entreprise d'être plus compétitive par rapport à des pays sans accord.

L'enjeu est aussi stratégique, car l'entreprise doit aussi baser ces choix d'approvisionnement et d'implantation régionale sur la notion d'origine.

La difficulté va être de savoir comment une entreprise s'en sort dans la « jungle » des accords préférentiels. Celle-ci abrite autant de risques à ne pas être réglementaire sans le savoir que d'opportunités de défendre



François Cathelineau
Responsable Douane et trade EMEA
des laboratoires Givaudan

sa position sur les marchés. Cette dernière étant cruciale dans un contexte mondial ultra concurrentiel.

Contrairement à son aspect bénin de son appellation, l'origine préférentielle constitue une question stratégique qui devrait être traitée au niveau des décideurs de l'entreprise avec 3 axes principaux : conformité avec la législation, simplification des processus et bénéfices et opportunités

■ L'ORIGINE EST GÉNÉRALEMENT MAL MAÎTRISÉE

Les acteurs de l'entreprise s'impliquent de manière insuffisante sur ce sujet. Les données traitées ne sont pas fiables ou inexistantes. La connaissance des règles d'origine est insuffisante ou pas à jour.

Enfin les méthodes de calcul des origines empiriques et précaires. Cela engendre un risque notamment en cas de contrôle douanier qui peut mettre en péril la rentabilité de l'entreprise sur le produit pas l'application de taxes non prévues.

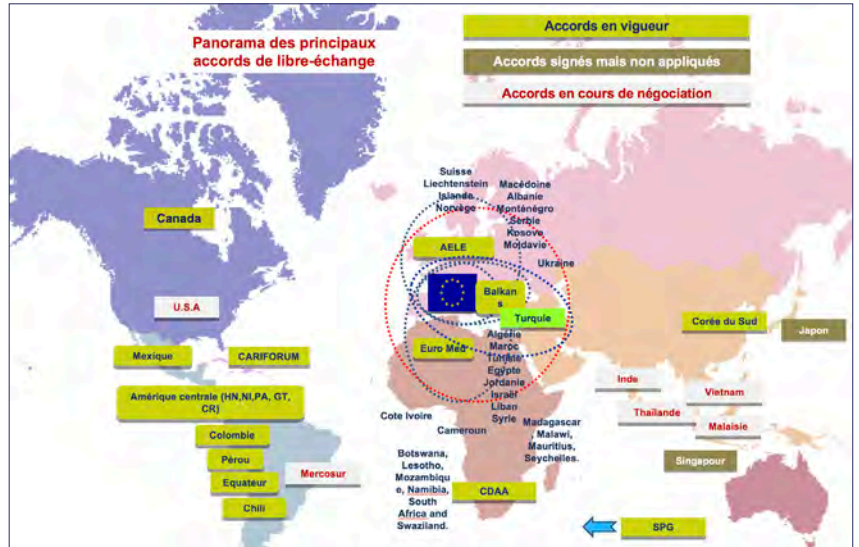
Cela provient bien sûr d'un contrôle insuffisant des conditions d'établissement des preuves d'origine préférentielle et des difficultés à justifier les conditions d'obtention de l'origine préférentielle.

COMMENT AMÉLIORER LA DÉTERMINATION DE L'ORIGINE

Pour éviter ce risque il sera nécessaire de mettre en place des axes d'amélioration pour piloter le processus de calcul.

Pour commencer c'est une affaire d'équipe, car cela va concerner plusieurs acteurs dans l'entreprise à commencer par les achats bien sûr, mais aussi la production, service ADV, la comptabilité ... autour d'objectifs de bonne maîtrise des conséquences et de contrôle des conséquences. C'est ce que l'on pourrait appeler une responsabilisation de chacun

En sensibilisant les acteurs à l'importance des accords de libres-échanges il sera aussi



nécessaire de promouvoir une « culture » interne sur la question de l'origine. Une bonne formation est souvent nécessaire pour bien comprendre. Intégrer le processus dans le contrôle interne va souvent permettre d'éviter les dysfonctionnements en les identifiant et en apportant de facto des actions correctives

La réglementation étant en permanente évolution mettre en place une veille technique et réglementaire va permettre d'anticiper les évolutions de sourcing, de production, de commercialisation...

ce qui commence souvent par analyser des Taux de droits de douane des pays destinataires des produits avant même soit d'envisager l'achat et encore plus en cas d'action de prospection commerciale.

C'est d'ailleurs pour cela que de nombreuses entreprises se mettent à identifier des possibilités de localisation proche des marchés cibles dans des zones de libres-échanges qui existent souvent par grandes zones

Marc Hoffmeister

FreeTradeAnalytics

La startup franco-suisse qui calcule l'origine de vos produits

C'est une application en mode web qui est en version test auprès de quelques entreprises en ce moment et qui va peut-être résoudre le problème de la détermination de l'origine.

C'est peut-être la fin d'un casse tête de détermination empirique et manuel de l'origine des marchandises avec la solution qui est fin de test dans plusieurs entreprises industrielles. Ses créateurs ont commencé à réfléchir à la question pour l'ERP mondial SAP mais ils se sont aperçu du potentiel que représente la solution et ils ont déci-

Level	Mat. No.	Type	HS Code	Source	Line Cost	Country
0	1	RAW	72089000	FR	23.64	EUR
0	2	RAW	72089000	CH	23.64	EUR
0	3	RAW	72089000	FR	2.24	EUR
0	4	RAW	72089000	CH	2.24	EUR
0	5	RAW	72089000	CH	1.94	EUR

dés de fonder une entreprises qui propose ce service de détermination d'origine en plateforme ouverte. Le cahier des charge est assez simple : développer avoir un outil simple, performant, flexible et accessible pour calculer l'origine tout en garantissant que le résultat des calculs est conforme aux

règles d'origine en vigueur.

L'entreprise ou l'utilisateur doit télécharger dans l'application interface web un fichier de données nécessaire au calcul dans un format de son choix. L'utilisateur valide le chargement et l'application réalise le calcul. Tous les détails de calcul sont visibles ensuite sur l'interface web. Une extraction du résultat du calcul est ensuite téléchargeable par l'utilisateur. La conformité de la solution par rapport aux règles est le point sensible, la start-up a mis en place un process abouti de validation des règles et de mise à jour permanente par un réseau d'expert.

A suivre dans les prochaines semaines pour la sortie de la version commerciale.

POUR DÉTERMINER L'ORIGINE D'UN PRODUIT IL FAUT BIEN CONNAÎTRE LES DÉFINITIONS SUIVANTES

Pays de fabrication

Pays où un produit est fabriqué. Les produits fabriqués en France et ou en Europe en utilisant des composants provenant d'autres pays peuvent être admis comme produits d'« origine préférentielle ».

Contenu régional

Désigne les produits originaires d'un pays signataire d'un accord de libre-échange. En vertu de l'accord Pan Européen, par exemple, le contenu régional s'applique à tout produit originaire des pays d'Europe, d'Afrique du nord, du Moyen-Orient (plus de détails dans la liste des pays signataire de l'accord PEM)

Matières non originaires

Matière ou composant provenant d'un pays autre que du pays qui exporte le produit fini. Il désigne des matières proven-

ant d'un pays non signataire de l'accord de libre-échange.

Code SH

(code douanier à 6 chiffres) Le Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises Les codes SH déterminent quelles marchandises respectent les règles d'origine préférentielle en vertu d'un accord de libre-échange.

Changement tarifaire

Les biens sont souvent manufacturés en utilisant des matières brutes ou des composants provenant de plusieurs pays. Chaque composant se voit attribuer un code SH classification tarifaire propre, si le produit fini résultant n'a pas le même SH que les matières premières alors on a une transformation suffisante. La plupart des accords de libre-échange appliquent aussi des règles d'origine préférentielle à des

biens fabriqués avec un certain pourcentage de composants provenant des pays signataires de l'accord. Un exportateur dont les biens, fabriqués avec des matières non originaires, ne respectent pas les règles d'origine préférentielle devra payer des tarifs douaniers sur ces biens.

Statut

les marchandises d'origine tierce qui ont été dédouanées (mise en libre pratique) et pour lesquelles les droits de douane ont été acquittés, peuvent circuler librement en Union européenne, elles ont le statut douanier de l'Union mais ne sont pas d'origine communautaire et ne peuvent pas être réexportées avec un certificat "origine préférentielle.

Provenance

Notion géographique ne fait qu'exprimer le pays à partir duquel le produit est expédié.



**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

**CLASSE
EXPORT**

Damco France

« Le CDU resserre nos liens avec la douane »

Combiné avec son statut d'Opérateur économique agréé, le Dédouanement centralisé national permet à Damco France de bénéficier d'une approche douanière personnalisée. Pour son directeur des produits forwarding, **Hervé Houte**, les prochaines étapes du Code des douanes de l'Union supposent une approche harmonisée au sein des Etats membres.



Hervé Houte
directeur des produits forwarding,
Damco France

Quels changements a opéré Damco France depuis l'entrée en vigueur du CDU en mai 2016 ?

Avant 2016, nous avons participé aux réunions d'information organisées par la Douane française. Sensibilisé en amont aux enjeux du CDU, Damco France s'est engagé très rapidement dans la démarche de dédouanement centralisé national (DCN) obtenu le 1er janvier 2017 via notre implantation du Havre.

En avez-vous déjà retiré des avantages ?

Conjugué à notre certification OEA Full, le DCN a simplifié notre organisation en centralisant nos déclarations sur un même site en lien étroit avec le pôle d'action économique (PAE) du Havre. Depuis, le développement de nos activités et flux physiques sur l'ensemble du territoire est facilité. Avec un impact sensible sur notre trésorerie, un autre avantage concerne la réduction de notre garantie globale voire une dispense de garanties lors de déclara-

tions NSTI. La centralisation de nos activités douanières croise aussi notre stratégie interne de développement autour de pôles d'excellence.

Dans vos relations avec les douanes et vos clients, quelles évolutions avez-vous constaté ?

Etre OEA et bénéficier du DCN rassurent nos clients et confortent notre image de professionnalisme et de qualité auprès d'eux. Nous sommes légitimés dans notre capacité à leurs fournir des conseils pour optimiser leurs formalités douanières. Les liens avec la douane s'ouvre vers une dimension partenariale basée sur le conseil et l'accompagnement au travers, par exemple, des Clubs OEA dont Damco est membre au Havre et à Lille. Dans la perspective du dédouanement communautaire (DCC), la douane française a conscience des enjeux dont de concurrence entre administrations douanières européennes.

Votre groupe a-t-il engagé une réflexion autour du DCC ?

Le DCC devrait voir le jour entre 2020 et 2022. La commission douane au sein de Damco est aujourd'hui organisée de façon décentralisée au moyen d'experts dans tous les Etats membres. Les administrations douanières de ces derniers ont encore de nombreuses spécificités et des systèmes d'information différents. Si en interne nous travaillons dans la perspective du DCC en cherchant à harmoniser nos procédures douanières, démarche encouragée par nos clients, la réflexion autour du DCC nous semble prématurée à ce jour. Le moment venu, la France bénéficie d'un excellent positionnement à la croisée du range Europe du Nord et de la

zone Ouest-Med ainsi qu'avec l'aéroport de Roissy CDG.

Quels sont les prochains défis posés par le CDU ?

Au sein des Etats membres, les déploiements en cours doivent être homogènes pour éviter les distorsions de concurrence. Un autre défi concerne l'interopérabilité des systèmes d'information douaniers européens. Au sein de notre profession et au plan national, l'interopérabilité des Community Cargo System (CCS) portuaires et aéroportuaires est aussi un enjeu stratégique à défaut d'avoir un CCS unique. L'augmentation des flux internationaux liés au e-commerce pose également la question de l'évolution des formalités douanières associées. Au sein de Damco enfin, le déploiement d'applications logicielles douanières homogènes est à l'étude à l'échelle de l'Europe.

Propos recueillis par Erick Demangeon

DAMCO EN BREF

- . Filiale du groupe Maersk spécialisée dans la commission de transport international Air/Mer/Terre/Douane
- . 10 000 collaborateurs - 100 pays
- . Siège : La Haye France (chiffres 2017)
- . Siège : Villeneuve d'Ascq
- . 90 collaborateurs dont 6 déclarants en douane
- . 4 sites : Villeneuve d'Ascq (Lille), Le Havre, Roissy-en-France, Marseille
- . 25 000 EVP
- . 10 000 tonnes de fret aérien
- . 20 000 déclarations en douane

Les nouveaux métiers face au potentiel de l'intelligence artificielle

D'après une enquête menée par SAS auprès d'une centaine de dirigeants européens, 55% des entreprises estiment ne pas disposer d'une infrastructure adaptée à l'intelligence européenne, mais s'interrogent surtout sur l'avenir des emplois humains face à l'automatisation et à l'autonomie offertes par les nouvelles technologies.

Le potentiel de l'intelligence artificielle suscite cependant beaucoup d'enthousiasme, même si peu d'entreprises sont déjà prêtes à en tirer parti. L'avenir des emplois humains est une préoccupation. Les dirigeants imaginent des destructions d'emplois mais s'interrogent aussi sur le développement de nouvelles professions exigeant des compétences liées à l'intelligence artificielle. Chez SAS, on fait remarquer que les progrès accomplis par les algorithmes qui exécutent avec une précision et une rapidité époustouflantes des tâches réalisables par l'être humain. « Le fait qu'un algorithme puisse battre le meilleur joueur de go au monde est extraordinaire. Nous pensions que le jeu de go était impossible à informatiser (par l'homme), mais une machine l'a fait pour nous. Nous pouvons créer des systèmes qui assimilent les règles métiers, puis apprennent à les respecter et finissent par les améliorer ».

Quels sont les changements à craindre dans ce monde du travail en pleine mutation ?

C'est l'un des sujets de prédilection du géant de l'informatique IT Cognizant. Il est inutile de craindre les changements à venir. Les machines ont et auront toujours besoin d'humains pour travailler avec elles. Elles vont créer de nouveaux problèmes et ce sera aux humains qu'il incombera de les résoudre. « Le travail a été une valeur centrale de l'humanité depuis des millénaires. Dans le futur, le travail va continuer à être au cœur de nos identités, de notre nature, de nos rêves et de nos réalités, mais ce ne sera pas nécessairement le travail que nous connaissons aujourd'hui ».

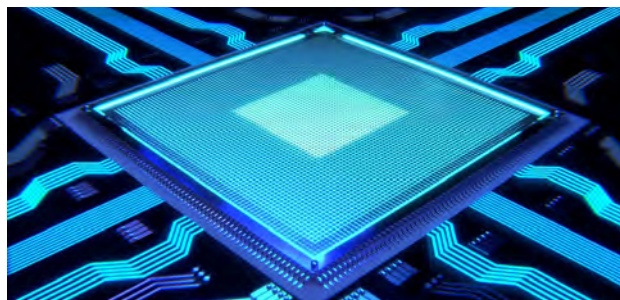
Et IT Cognizant de proposer trois nouveaux métiers sortis de la liste des 21 nouveaux métiers qui seront certainement déterminants à l'avenir.

Le chief Trust Officer, le spécialiste des crypto-monnaies :

Au sein d'une grande entreprise, il serait chargé de la gestion des crypto-monnaies afin de permettre au groupe de s'engager dans le bitcoin ou autres monnaies virtuelles sans risque éthique ou réglementaire. Un poste qui pourrait parfaitement convenir à ceux qui spéculent aujourd'hui sur le bitcoin et ont acquis une expertise sur ce domaine ultra-sensible, notamment en terme de cybersécurité...

Le virtual store sherpa, le guide-accompagnateur lors des shoppings en ligne :

Le VSS serait une sorte de « sommelier » des boutiques en ligne, guidant le client avec infiniment plus d'humanité et d'intelligence pratique qu'un algorithme. Dans l'immensité des rayons virtuels, le sherpa trouve la perle rare après avoir eu une discussion approfondie avec le client pour déterminer ses besoins. Ce job pourrait être effectué depuis la maison, grâce à un simple appel vidéo avec le client...



Le personal memory curator, le gardien des souvenirs :

Un job à destination des personnes âgées qui consisterait à les aider à rassembler tous leurs souvenirs numériques afin de leur faire revivre une part de leur passé. Ce travail à la fois créatif et psychologique, consisterait à créer un véritable environnement en réalité virtuelle pour que les clients puissent faire un voyage dans leurs souvenirs. Le genre de métier où seule, l'empathie humaine peut faire des miracles...

Abilways, leader dans le secteur de la formation professionnelle, a lancé Abilways digital, la nouvelle marque du groupe sur la transformation digitale et va donc l'intégrer à ses formats pédagogiques. L'entreprise, suite à une enquête réalisée avec TNS Sofres remarque que le tournant digital a déjà eu lieu dans de nombreuses entreprises et affirme que 87% des sondés ont une perception positive de la transformation numérique et ne la voient pas comme une menace.

Et vous, chers lecteurs, envisagez-vous l'avènement de l'intelligence artificielle avec plaisir et avez-vous déjà décidé des changements que cela entraînera dans votre entreprise ?

Vos suggestions et réflexions sont les bienvenues pour entrer dans un monde où nous n'avons pas vraiment de repères.

Nicole Hoffmeister

Laissez-vous guider à l'export !

*Pascale Delcomminette,
administratrice générale de l'Awex*

Pour les porteurs de projet, les étudiants-entrepreneurs, les start-up, les PME avec peu ou pas d'expérience à l'international, bref, pour tous ceux qui pensent à l'export sans avoir encore franchi le pas, l'Awex a organisé en décembre dernier son Roadshow. Un événement en quatre étapes, véritable guide à l'export aussi riche qu'inspirant.

Quelles sont les différentes étapes et les enjeux d'un projet d'exportation, ainsi que les services à disposition pour mettre toutes les chances de son côté? Ceux qui ont assisté à l'une des quatre étapes wallonnes (Liège, Namur, Tournai et Charleroi) de l'Awex connaissent désormais les réponses.

Dans son introduction, **Pascale Delcomminette**, administratrice générale de l'Awex, explique pourquoi exporter : « Pour une entreprise qui souhaite se développer, le marché belge s'avère souvent petit. L'export représente environ 70 % du chiffre d'affaires des entreprises wallonnes. Les incitatifs financiers de l'Awex ont été simplifiés. Notre programme compte plus de 150 actions qui couvrent les marchés intéressants les exportateurs. »

■ PAS ENCORE CLIENT DE L'AWEX, MAIS VOUS SOUHAITEZ LE DEVENIR ?

Marielle Germis, responsable du Centre régional de Liège, détaille la marche à suivre et le rôle des centres régionaux : « La première rencontre vise plusieurs objectifs dont celui de se familiariser avec les activités et les projets à l'export de l'entreprise. Le but est de s'assurer que l'entreprise est prête à se lancer et qu'elle dispose de toutes les ressources nécessaires en interne. »

Les sept centres régionaux, services de proximité, sont le premier point de contact de toute entreprise désireuse de devenir cliente de l'Awex. Outre l'accompagnement pour l'inscription, ils sont investis d'une mission de conseils et de guidance auprès des entreprises, comme la mise en contact avec les différents services, introduction des demandes d'entreprises auprès du réseau international, organisation des Business Days (rencontres individuelles avec les Attachés Economiques et Commerciaux - AEC), organisation de séminaires, orientation vers d'autres opérateurs wallons, etc.



■ DÉVELOPPER UN PROJET À L'EXPORTATION ET ADAPTER SA COMMUNICATION

L'Awex apporte son soutien à toutes les étapes de la démarche à l'international. Ces missions d'appui, elle les remplit, grâce à ses centres régionaux, mais aussi son réseau d'attachés économiques et commerciaux à l'étranger, comme Frédéric Biava, Attaché Economique et Commercial au Grand-Duché de Luxembourg, qui qualifie les AEC d' « éclaireur de marché ». Et aussi grâce à son offre de prospection via son programme d'actions et d'aides financières. « Pour une plus grande facilité, l'ensemble des incitatifs financiers a été réformé pour une offre simplifiée offrant davantage de flexibilité et de lisibilité, explique Marie-Christine Thiry, directrice du département Incitatifs financiers de l'Awex. La procédure de remboursement est également simplifiée, le paiement des subventions est accéléré grâce à l'application du principe de confiance. « Les aides pour les starters augmentent de plus de 50 %. L'accompagnement à l'international est renforcé et personnalisé. »

Au total, l'Awex propose cinq catégories d'aides à l'international :

support à la consultance, à la communication, à la participation aux foires et aux salons à l'étranger, à la mobilité hors UE et à la création de bureau de représentation commerciale hors UE. L'Agence apporte aussi d'autres soutiens : expertise marché à l'international, chèques coaching en partenariat international, entreprise exportatrice citoyenne, formations linguistiques, secrétariats d'intendance à l'exportation, incubateurs. Les chèques coaching en partenariat international ont pour objectif de faire accompagner le candidat exportateur par un coach spécialisé. Soit cinq jours de coaching à répartir sur un an, gratuit pour l'entreprise. Ce soutien à l'internationalisation des entreprises fait désormais partie du portefeuille intégré des chèques-entreprises.

PROSPECTER À L'ÉTRANGER

En 2018, l'Awex propose l'organisation de 158 actions de promotion et de prospection commerciale. « Le programme d'actions 2018 couvre 30 secteurs d'activités et vise 75 pays, souligne Chantal De Bleu, directeur général a.i. de l'Awex. L'objectif est clair : proposer à un maximum d'entreprises, grandes ou petites, nouvellement exportatrices ou aguerries à l'international, une offre de services la plus diversifiée possible. » C'est le résultat d'un processus stratégique découlant d'une concertation active impliquant plusieurs acteurs : les services géographiques et le service agroalimentaire, le réseau international des AEC (plus de 100 points de représentation dans le monde), Wallonie-Bruxelles International (WBI), etc.

À l'échelon interrégional, 59 actions seront menées en 2018, en collaboration avec Flanders Investment & Trade et Brussels Invest & Export. Plus de 65 % du programme d'actions commerciales seront réalisées dans des régions situées à l'extérieur de la zone euro. Vingt actions seront centrées sur les poids lourds de l'économie mondiale émergente que sont les BRICS (Brésil, Russie, Inde, Chine et Afrique du Sud). Le programme d'actions sera particulièrement renforcé en Russie, en lien avec l'ouverture d'un nouveau poste de représentation à Moscou. D'autres pays présentent déjà toutes les caractéristiques de futurs BRICS : l'Argentine, le Mexique, la Malaisie, la Thaïlande, le Vietnam, l'Iran et le Nigeria. L'Awex proposera l'organisation de 13 actions en lien avec ces marchés. Une attention particulière est portée à l'Extrême-Orient avec 34 actions. Les pays d'Afrique seront la cible de 17 actions. Le Maroc est le marché prioritaire en 2018. Les marchés de proximité ne sont pas oubliés pour les PME wallonnes faisant leurs premiers pas à l'exportation. 34 actions de prospection sont proposées dans les marchés proches : la France, l'Allemagne, les Pays-Bas, l'Espagne, l'Italie et le Royaume-Uni.

L'approche sectorielle n'est pas oubliée avec la réalisation de 55 actions en collaboration avec les clusters et les pôles de compétitivité wallons, soit 35 % du programme. Dans le cadre du plan numérique régional, l'Awex proposera un calendrier très ambitieux. Le programme d'actions s'articule autour de 30 branches d'activités différentes. L'Agence restera attentive à la promotion des créneaux à haute valeur ajoutée que sont les biotechnologies, les produits médico-pharmaceutiques, les additifs alimentaires, les technologies environnementales, les technologies énergétiques durables, les nouveaux matériaux, la mécatronique, les TIC, les équipements pour la sécurité et le contrôle et le matériel aéronautique et aérospatial.



DES PROJETS À L'EXPORT ? EXPLORT D'ABORD !

Pour développer des projets à l'export, rien de tel que de faire appel à un stagiaire Explort. « Vous sélectionnez la personne qui vous convient sur le site explort.be, détaille Nicolas Ravenel, coach Explort. Avec lui, vous définissez le pays-cible et les objectifs de sa mission. Le stagiaire est formé pendant une à sept semaines au commerce international et vous le formez ensuite spécialement à vos produits ou services. Vous bénéficiez de son expertise pendant deux mois sur le marché visé. » L'Awex couvre forfaitairement les frais de la mission à l'exclusion des frais de voyage vers le pays-cible grâce à une bourse accordée au stagiaire.

Des entrepreneurs ayant franchi le cap avec succès sont venus témoigner. Alain Niessen, COO de WideTech, société services d'ingénierie et de logiciels spécialisés pour l'industrie du pétrole et du gaz, a participé à une mission exploratoire en Iran en 2016 : « Cela m'a permis de trouver un partenaire commercial et d'ouvrir un bureau à Dubaï. » Joseph Marra, Technical Business Development Officer GD Tech, société de services dans divers secteurs d'activités, souligne que sa société a eu recours à plusieurs stagiaires Explort et en a été très satisfaite.

FINANCER SES PROJETS À L'EXPORTATION

Le financement à l'exportation passe par la Sofinex. « La Société de Financement de l'exportation et de l'internationalisation des entreprises wallonnes (Sofinex) soutient les entreprises lors de leurs opérations internationales, qu'il s'agisse d'opérations commerciales à court terme ou d'investissement à long terme. Parmi les instruments financiers, citons la garantie sur des crédits bancaires, des financements, des participations en capital, ou encore des dons. « En servant de garantie, la Sofinex peut faciliter l'accès des entreprises wallonnes aux crédits bancaires dans le cadre du financement des besoins liés aux activités commerciales à l'exportation et/ou dans le cadre du financement de leurs investissements à l'étranger », souligne Marie-Christine Thiry. L'ensemble de ces moyens avoisine les 150 millions d'euros. Avec toutes ces cartes en main, vous n'aurez plus aucune excuse de ne pas explorer l'export !

Jacqueline Remits

L'Awex et le printemps de Prague

L'Agence wallonne à l'exportation propose une mission multi sectorielle à Prague du 25 au 27 mars prochain. Un printemps de Prague nouvelle version, cinquante après celui de 1968 qui s'était terminé à la fin de l'été par l'intervention des chars soviétiques. Depuis l'époque d'Alexandre Dubcek et de son rêve romantique d'un socialisme à visage humain, beaucoup d'eau a coulé sous les ponts de la Moldau. Mikhaïl Gorbatchev et la perestroïka sont passés par là.

■ 15 MILLIONS DE TOURISTES ÉTRANGERS

Prague, une des plus belles villes d'Europe, destination idéale pour un week-end, est aujourd'hui la septième cité la plus visitée du Vieux Continent, la cinquième en terme d'accueil de touristes étrangers : 16,8 millions de nuitées en 2016, une augmentation de 5,5 %, dont plus de 15 millions d'étrangers. Prague devance des villes comme Amsterdam, Berlin, Budapest, Madrid ou Vienne. Le rideau de fer est vraiment loin, très loin !

La capitale de la République Tchèque est aussi un très important centre de congrès dont les capacités hôtelières en 3, 4 et 5 étoiles ne cessent de se développer. Les promoteurs immobiliers se pressent au pied du célèbre pont Charles : 166 millions d'€ ont été investis au cours du premier semestre de 2017 dans l'achat ou la construction d'établissements hôteliers !

Globalement, les services représentent 59 % du PIB. L'AWEX ne s'y est pas trompée et un focus particulier sera consacré au secteur Horeca au cours de la mission printanière qui prévoit deux journées de rencontres B2B et de contacts personnalisés à l'hôtel ou dans les entreprises.

■ UNE TRADITION INDUSTRIELLE ANCESTRALE

Mais la République Tchèque possède dans son jeu bien d'autres atouts. Pays de tradition industrielle - on pense tout de suite au cristal de Bohême ou aux usines Skoda - la nouvelle république issue de la révolution de velours du début des années nonante s'est résolument tournée vers l'ouest et n'a pas tardé à s'intégrer à la chaîne de production internationale, allemande en particulier.

Sa position centrale au coeur de l'Europe centrale en a fait le pays le plus stable et le plus prospère des anciens satellites de l'ex-Union Soviétique. Le PIB a augmenté de 4,3 % en 2007 et le taux de chômage ne dépasse pas 2,9 %.

■ L'AUTOMOBILE EST LA LOCOMOTIVE DE L'INDUSTRIE TCHÈQUE

L'industrie représente 38 % du PIB et repose sur **plusieurs secteurs très porteurs** :

- En premier lieu, **l'automobile** et ses 120.000 emplois. En ce qui concerne les investissements en recherche et développement, la République Tchèque est la quatrième nation la plus attractive du secteur automobile mondial et un des premiers centres européens pour le design.

- Très développée aussi, **l'industrie électronique** et **électro-technique** emploie un cinquième de la population active.

- Autre domaine à surveiller de près par les hommes d'affaires wallons, la **mécanique**, en particulier le traitement de surface pour l'industrie automobile, la fabrication de machines-outils, d'outillages et de structures métalliques pour la construction.





- Localisée principalement aux environs de Prague, l'industrie **aéronautique** a produit de nombreux avions sous l'ère communiste et se tourne aujourd'hui de plus en plus vers la maintenance tandis que le secteur spatial fournit des systèmes et des composants et travaille en sous-traitance pour l'ESA, l'Agence spatiale européenne.

- Le secteur de l'**énergie** concentre ses efforts vers l'utilisation de nouveaux matériaux et l'exploitation de la biomasse et du biogaz. Contrairement à la tendance actuelle, l'énergie nucléaire conserve un crédit certain au sein des autorités gouvernementales.

- En matière de **nouvelles technologies**, la République Tchèque abrite le Central European Institute of Technology (CEITECH), dont les recherches portent surtout sur les **nano et microtechnologies** les plus avancées.

Enfin, le **secteur agroalimentaire**, caractérisé par des entreprises de petite taille, est surtout actif dans le domaine de la viande et de ses dérivés, des produits laitiers et des boissons.

Grâce à un système de formation performant, héritage de l'ancien régime communiste, le pays dispose d'une main d'oeuvre qualifiée et les sociétés tchèques fournissent à leurs clients des produits fiables et de qualité à des prix compétitifs. Les exportateurs et les chefs d'entreprise wallons ont donc tout intérêt à se tourner vers ce marché prometteur qui, pour son fonctionnement, est en partie dépendant des importations étrangères.

■ 28 MILLIARDS D'AIDES EUROPÉENNES

La situation géographique de la République Tchèque et son savoir-faire industriel ne sont pas ses seuls arguments sur le marché international. La solidité de ses comptes publics et de son système bancaire et sa faible dépendance énergétique en font une cible privilégiée des investisseurs étrangers. D'autant plus que dans le cadre du programme européen 2014-2020 qui lui assure une aide de près de 28 milliards d'euros, le gouvernement tchèque arrêté un catalogue de réformes dans six directions fondamentales :

La modernisation et l'informatisation du monde des affaires. Un secteur industriel solide grâce à l'innovation, la compétitivité des entreprises et la diversification des exportations. La modernisation des infrastructures de transport par rail, par route, multimodal et fluvial. L'énergie et l'environnement à travers une meilleure utilisation de toutes les ressources énergétiques, une meilleure gestion de la consommation et la valorisation des déchets. Le développement des TIC et du digital.

POUR BIEN APPRÉHENDER LE MARCHÉ TCHÈQUE

« Mais attention ! », précise Eric Schmitz, attaché économique et commercial de l'AWEX à Prague. « Bien que membre important de l'Union européenne depuis le 1^{er} mai 2004, la « RT » ne fait néanmoins pas partie de la zone euro. Elle dispose toujours de sa propre monnaie, la couronne, qui peut fluctuer, il n'est pas inutile de s'en souvenir... A ce propos, la notion de prix est très importante car, malgré la stabilité de l'économie, le pouvoir d'achat n'a pas encore atteint le niveau de l'Europe occidentale.

Un site web et une liste de prix bien à jour ne sont pas non plus un luxe superflu ! Enfin, pour pénétrer le marché tchèque, il est recommandé de passer par un intermédiaire local, entre autre parce que la langue reste un obstacle, même si l'anglais et, dans une moindre mesure, l'allemand sont régulièrement utilisés dans les relations d'affaires. Et puis, il est vrai qu'au départ, les Tchèques sont un peu réservés. »

Mais pas de quoi se décourager ! Le Tchèque est aussi sérieux, ponctuel aux rendez-vous et ouvert à la nouveauté. Le partenaire idéal en quelque sorte, que l'AWEX vous propose de découvrir et de convaincre en ce prochain printemps.

Les activités spatiales avec la création de NSA, National Space Agency, et à travers le projet européen Galiléo dont le centre de gestion est localisé à Prague.

■ DES BIÈRES WALLONNES AU PAYS DE LA PILS

Des sociétés et des produits wallons sont déjà présents du côté de la Bohême et de la Moravie, en général par l'intermédiaire d'importateurs-distributeurs. C'est le cas, notamment, de plusieurs bières spéciales, Chimay, Rochefort, Waterloo, Leffe ou Ultra d'Ecaussines. Pal mal au pays de la Pils qui fut créée en 1842 dans la ville de Pilsen, la troisième du pays derrière Prague et Brno. Mais les bières ne sont pas la seule référence de la Wallonie en République Tchèque. D'autres entreprises y sont déjà présentes dans le domaine industriel, par exemple la société liégeoise, MDB - Métal Déployé Belge - à Sclessin, qui a investi un million d'euros dans une plate-forme logistique et une unité de production afin d'élargir ses perspectives commerciales en Allemagne et dans l'est de l'Europe.

Alain Braibant

Prayon

acteur innovant des phosphates de demain

Spécialisé dans la chimie des phosphates, Prayon entend poursuivre sa croissance sur les marchés émergents tout en maintenant sa position forte en Europe et en s'adaptant en permanence aux besoins du marché. Entre nouveaux produits et innovation numérique, entretien avec **Yves Caprara, CEO et directeur général du groupe Prayon**, et **Valérie Renard, directrice des ventes et du marketing**.

Yves Caprara,
CEO
et directeur général du groupe Prayon



Détenu à parts égales par l'Office Chérifien des Phosphates (OCP) et la Société Régionale d'Investissement de Wallonie (SRIW), le groupe Prayon est composé d'une vingtaine de sociétés principalement actives dans la chimie des phosphates. Sa croissance résulte à la fois du renforcement des structures et des lignes de produits traditionnelles, appuyées par une politique de diversification des produits et des marchés.

Le chiffre d'affaires du groupe, de 650,5 millions d'euros en 2016, a été réalisé pour 70 % en Europe, 19 % en Amérique, 6 % en Afrique et 4 % en Asie. « Notre volonté est de développer les ventes aux Etats-Unis, en Amérique latine et en Asie, souligne Valérie Renard, principalement pour rééquilibrer notre chiffre d'affaires et arriver à environ 50 % en Europe, 25 % aux Etats-Unis et 25 % en Amérique latine et en Asie, sans pour autant perdre le montant du chiffre d'affaires en Europe. »

Par marché, il se répartit comme suit : 44 % en applications industrielles, 29 % alimentaire, 18 % horticulture et 9 % fertilisants. « Nous bénéficions d'une expertise reconnue en alimentaire (viande, poisson, fruits de mer, produits laitiers...) avec des solutions ou des combinaisons de produits différentes pour chacun de ces domaines. Les applications industrielles concernent le traitement de l'eau, des métaux, le cuir, le papier, le textile, les huiles, les céramiques, la détergence, etc. Les solutions développées en agriculture de précision permettent de ne pas épandre des quantités importantes de fertilisants sur les champs, mais de bien doser la quantité juste nécessaire à la croissance des plantes. » Ainsi, la micro-irrigation est un élément clé de l'agriculture de demain, comme le souligne Yves Caprara : « Avec l'appauvrissement des sols de l'hémisphère nord, l'Afrique est en passe de devenir le poumon alimentaire du monde. Toutefois, il est crucial d'optimiser l'apport en fertilisants, car chaque goutte d'eau compte. La croissance géographique se fait en accompagnant les applications locales. »

AGRICULTURE DE PRÉCISION : UTILISER LES PROPRIÉTÉS DE LA CHIMIE DES PHOSPHATES

Les investissements en recherche et développement se montent à 10,7 millions d'euros. « Nous avons doublé la superficie de notre laboratoire d'applications alimentaires, précise la directrice Sales & Marketing. Localisé sur le site d'Engis, ce laboratoire fabrique les produits finis de nos clients en utilisant nos propres produits, ce qui permet de valider leur efficacité. Les clients sont invités à venir tester leurs formules.

De nouveaux produits utilisent les propriétés très intéressantes de la chimie des phosphates. « Nous développons l'agriculture de précision. L'apport de fer dont les plantes ont besoin se réalise sur base de chélates organiques. Nos spécialistes ont mis au point une alternative à ces chélates organiques, composée totalement de fertilisant soluble. Tout ce qui est apporté à la plante a dès lors une utilité en tant que fertilisant. Cela réduit la pollution. » Par ailleurs, une nouvelle application sera mise sur le marché au printemps 2018 concernant le traitement des crevettes pour l'Inde, la Thaïlande, l'Equateur. « L'amélioration d'un produit existant permet d'augmenter le rendement et de consommer moins de phosphates et plus de crevettes car celles-ci grandissent plus vite. »

DÉVELOPPER LES VENTES EN AMÉRIQUE ET EN ASIE

Prayon dans le monde, c'est trois sites de production en Europe et un aux Etats-Unis, sept filiales commerciales en Europe et aux Etats-Unis, une représentation commerciale dans une centaine de pays et cinq bureaux de coordination commerciale travaillant avec des spécialistes locaux en Amérique latine, en Europe centrale et en Asie (Inde, Malaisie, Thaïlande). « Notre stratégie marketing, celle qui fait notre succès, consiste d'abord à partir des besoins des clients pour essayer de les satisfaire, commence Yves Caprara. Ensuite, nous intégrons les autres fonctions, la production, la R&D, afin de pouvoir y répondre de façon efficace. »

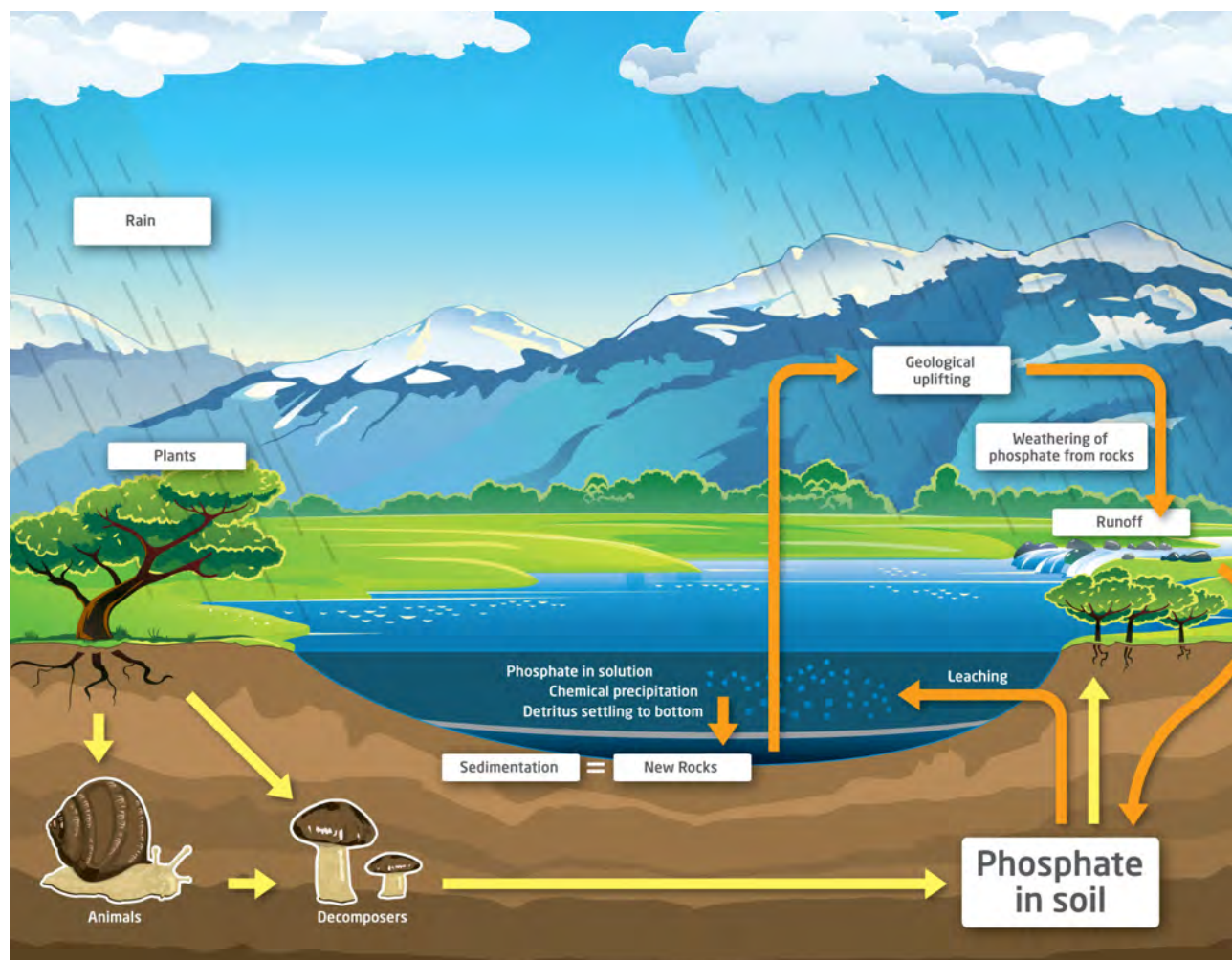
INNOVATEUR ET PROMETTEUR : LANCEMENT DANS LE NUMÉRIQUE POUR AMÉLIORER FONCTIONNEMENT ET RENDEMENT

Yves Caprara n'est pas peu fier de nous annoncer en primeur que Prayon se lance... dans le numérique. « Ce n'est pas attendu dans une industrie comme la nôtre. Avec les équipes informatiques, nous avons développé des protocoles, des algorithmes, afin de pouvoir suivre les paramètres de production et ainsi optimiser le fonctionnement des usines, le rendement matières, la productivité. »

Autre innovation, en marketing cette fois, le lancement d'une plateforme d'e-commerce au début 2018 vers l'Inde et le Brésil en zones pilotes.

PLATEFORME UNIVERSITAIRE WALLONIE-MAROC POUR RECHERCHES APPLIQUÉES

Sachant que 70 % des réserves mondiales de phosphates extractives se trouvent au Maroc et que plus de 60 % de la production mondiale actuelle d'acide phosphorique provient d'usines utilisant les technologies Prayon, un nouveau projet s'avère logique. Il s'agit d'une plateforme R&D universitaire qui va être lancée en collaboration avec l'Université Mohammed VI Polytechnique de Bengherir au Maroc et l'Université de Liège. « Huit doctorants vont partir pour quatre ans faire des recherches appliquées sur l'agriculture de précision dans les sols africains, se réjouit Yves Caprara. Soit huit thèses sur des sujets très précis. L'avenir de l'agriculture mondiale est en Afrique, là où il reste des sols pauvres et désertiques et où les fertilisants solubles seront très utiles. Il s'agit d'adapter les produits à chaque type de sol et de culture. »





Valérie Renard,
directrice des ventes et du marketing.

» UNE HISTOIRE PLUS QUE CENTENAIRE

Créée en 1882 à Engis près de Liège, la Société anonyme métallurgique de Prayon est alors le producteur de zinc le plus important de Belgique. Les premières activités industrielles sur le site de production de Puurs, près d'Anvers, voient le jour en 1928. L'année 1959 est un tournant dans l'activité des engrais et de l'acide phosphorique grâce à une nouvelle installation de granulation. En 1973, les méthodes pour obtenir des gypses (sous-produit de la fabrication d'acide phosphorique) commercialisables sont au point. Deux ans plus tard, la division « Recherche et Développement » est créée. L'année 1982 voit la concentration des activités de production des deux sites de Puurs et d'Engis et la création de la Société chimique Prayon-Rupel, maison-mère du groupe à Engis.

La filiale Prayon Technologies commercialise le savoir-faire et les techniques développées par le groupe avec, en outre, une activité de conseil et d'assistance. Parmi ses projets, Bunge Maroc Phosphore et Imacid au Maroc, NCIC en Egypte, Toros Tarim en Turquie et Vinchem JSC au Vietnam. Le groupe Prayon emploie 1 119 personnes sur ses quatre sites de production.

Jacqueline Remits



PRAYON DANS LE MONDE

En 1992, Prayon participe à la création de la société Europhos dont l'unité de production basée aux Roches de Condrieu, près de Lyon, devient le troisième centre de production du groupe en Europe après Engis et Puurs. La totalité des parts est acquise en 1998 et la société intégrée au sein de Prayon SA en 2003.

En 1996, Prayon participe à la création de la société Emaphos au Maroc, active dans la purification d'acide phosphorique en partenariat avec son actionnaire OCP, premier producteur d'acide phosphorique, détenant les plus grandes réserves de minerais de phosphates au monde. OCP se lance aussi dans les fertilisants solubles, une nouvelle unité est en cours de construction sur base d'une licence Prayon Technologies.

En 2000, la société Prayon Inc. est créée avec l'acquisition d'unités de production de sels phosphatés à Augusta, en Géorgie, aux Etats-Unis.

En 2002, les activités dans les domaines du zinc et du soufre sont transférées à la filiale Silox qui devient un groupe d'envergure mondiale avec des usines en Europe, en Inde et au Canada.

En 2006, un bureau commercial est ouvert en Chine, en 2007, un autre en Inde.

En 2010, c'est la création de Prayon-Lion, filiale consacrée au développement du phosphate de fer lithié pour batteries électriques.

En 2012, Umicore et Prayon s'unissent pour la mise au point et la fabrication de matériaux phosphatés pour cathodes destinés aux batteries lithium-ion, un partenariat sous forme de joint-venture baptisée beLife.

En 2015, après qu'Umicore se retire de beLife, Prayon et Pulead, en Chine, producteur chinois de matériaux de cathodes, concluent un accord visant à créer une coentreprise de production et de vente de phosphate de fer lithié (LFP). Les deux entreprises ont également convenu de coopérer étroitement dans d'autres domaines relatifs à la fourniture de matières premières à base de phosphate de fer lithié. « Le premier segment de marché pour les phosphates sera destiné aux batteries au plomb, le deuxième, pour les bus électriques afin d'éviter la pollution dans les villes », souligne Yves Caprara. Le stade industriel est prévu en 2020, en Chine et en Europe.

En 2016, le groupe Prayon ouvre son bureau commercial en Thaïlande. Celui du Pérou démarre en janvier 2018.

Sous le haut patronage de
Monsieur Emmanuel MACRON
Président de la République

FORUM des DIASPORAS AFRICAINES

Innover ★ fédérer ★ agir



**PARTAGE
D'EXPÉRIENCES** ★

**JEUNESSE
ET EMPLOI** ★

**FINANCEMENT
DE PROJETS** ★

**ENTREPREUNARIAT
PME / PMI**

*Les diasporas, actrices de l'intégration économique
de la grande région Afrique - Méditerranée - Europe*

Conférences
Tables rondes
Networking

Initié par



www.forumdesdiasporas.com

Vésale Pharma met le cap sur le monde

La société namuroise 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

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. Créée en 1997 et active dans la délégation commerciale, elle a réorienté ses activités vers la recherche et le développement de solutions probiotiques innovantes en 2008. 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

Vésale Pharma a vu dans le Maroc, marché émergent, la possibilité de s'y développer. 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. L'Awex nous a fortement aidés dans nos démarches, ce qui a permis d'accélérer les choses. » Les trois produits pour lesquels Vésale a introduit un dossier devraient être commercialisés en 2018.

Autre pays émergent, l'Inde. Avec l'aide de l'Awex, voici un an, un bureau de représentation a été inauguré à New Delhi. « Notre agent parle trois des langues nationales courantes en Inde. C'est très important. En 2017, nous avons



eu un contact avec Tata Chemicals, dont 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. »

Dans le cadre de la visite d'Etat en Inde du couple royal belge en novembre dernier, la société namuroise a signé un important accord de distribution avec l'un des principaux acteurs pharmaceutiques indiens, Morepen Laboratories, coté en bourse. Ce contrat porte sur la distribution exclusive, le marketing et la promotion scientifique, pendant cinq ans, de quatre de ses principaux produits. Ce contrat représente un premier chiffre d'affaires de près de 4,5 millions d'euros pour les trois premières années. Ce montant pourra être ensuite revu à la hausse à raison de 20 % par an les années suivantes, selon les prévisions avancées par le partenaire indien.

■ 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 probiotiques 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.



Jehan Liénart,
CEO et fondateur de Vésale Pharma

■ UNE FILIALE R&D AU TEXAS

Dans le cadre de la mission technologique et économique organisée par l'Awex en octobre 2017 au Texas, Vésale Pharma a annoncé la création d'une filiale de recherches, Vesale 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. La création de cette filiale, programmée depuis mars dernier, s'inscrit dans le prolongement direct de la mission économique princière organisée au Texas en décembre 2016 et du protocole d'accord signé alors par **Jehan Liénart, CEO et fondateur de Vésale Pharma**, avec la Texas A&M University à College Station.

OWIN, l'Open Worldwide Innovation Network, le réseau d'excellence créé par l'Awex, la Texas A&M University Research Partnership (RVP), l'incubateur au sein duquel la filiale R&D sera logée dans un premier temps, ont assisté Vésale Pharma. Les aspects juridiques et légaux de cette implantation US ont été confiés au cabinet Michael Best & Friedrich LLP à Austin, partenaire légal de RVP spécialisé dans l'accompagnement juridique et légal de start-up et de PME.

Vesale 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 Micro-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 crédibilité 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

« Le secteur réunit différents éléments prometteurs pour l'avenir et les exportations »

En novembre dernier, **Frédéric Druck** a pris la tête d'**Essenscia Wallonie** et d'**Essenscia Bruxelles**, les divisions régionales de la fédération de l'industrie de la chimie, des matières plastiques et des sciences de la vie. Il nous donne sa vision éclairée et positive du secteur.

Doté d'un master en journalisme et communication de l'Université Libre de Bruxelles, Frédéric Druck entame sa carrière comme assistant universitaire. Il occupe ensuite diverses fonctions à responsabilité au sein d'organisations patronales (UPEDI, Federgon) avant de devenir manager des relations publiques chez Merck Sharp & Dohme, puis directeur du département Medical & Healthcare du groupe de relations publiques Interel. En 2007, il rejoint BioWin, le pôle de compétitivité wallon dédié à la santé où il est en charge de la communication et du développement des partenariats internationaux avant d'en devenir le directeur général adjoint en 2014. Depuis 2016, il est secrétaire général de bio.be, la fédération des entreprises belges actives dans les sciences du vivant et les biotechnologies dont il continue à assurer le soutien stratégique, en plus de son engagement en tant qu'administrateur délégué d'Essenscia pour la Wallonie et Bruxelles.

L'industrie de la chimie, des matières plastiques et des sciences de la vie demeure un moteur de l'économie wallonne. Dans le contexte économique actuel favorable, elle devrait poursuivre sa progression dans les mois à venir. « Deux secteurs vont être déterminants, l'innovation et la demande, souligne Frédéric Druck. Nos marchés sont fournisseurs d'autres marchés. Nous sommes souvent des producteurs intermédiaires en chimie, plastiques et autres. D'importants secteurs-clients vont être en forte croissance dans les années à venir. Ainsi, le secteur automobile devrait augmenter sa demande de produits de la chimie et du plastique d'environ 50 % d'ici à 2030. La croissance du marché de l'électronique est estimée à 40 %, l'alimentaire et la construction, à 25 % chacun. Ces marchés étant internationaux, leur croissance va booster la croissance interne et l'export de nos entreprises. »



Frédéric Druck,
Secrétaire Général d'Essenscia Wallonie
et d'Essenscia Bruxelles

BELLES PERSPECTIVES

Pour 2020, on attend 1,2 milliard de voitures. « De nouvelles voitures avec de nouveaux composants pour l'énergie (batteries pour les voitures électriques et pour les voitures à hydrogène). De nouveaux avions aussi avec des matériaux composites. » D'ici 2025, deux tiers de la population mondiale habitera dans les grandes villes. « Nous profiterons de cette tendance pour développer notre production de matériaux de construction et d'isolation. » Pour 2050, on prévoit 9 milliards de personnes. « Il faudra les nourrir, donc plus d'engrais, de protection de plantes, de semences à haute rentabilité. » Coté santé, de grands acteurs continuent à mettre sur le marché des produits innovants. « Nombreux sont les acteurs des biotechnologies qui arrivent à maturité. C'est le cas, notamment, des sociétés en thérapie cellulaire. « La Wallonie a la capacité de pouvoir mettre en œuvre des processus de production sophistiqués. Un atout majeur pour l'exportation. »



PLUS D'UN EMPLOI SUR CINQ EN WALLONIE

Le secteur recrute environ 1300 personnes par an en Wallonie. « Nous attirons les jeunes vers les sciences, les technologies, l'ingénierie et les mathématiques. Le potentiel est grand, en effet. » Avec 26 400 emplois directs et plus de 43 000 emplois indirects, le secteur représente une part croissante de l'emploi industriel en Wallonie, soit 22 % de l'emploi

manufacturier en Wallonie contre 17 % il y a dix ans, ce qui représente plus d'un emploi industriel sur cinq en Wallonie. 30% des emplois du secteur se trouvent en Région wallonne. Cette part a augmenté de manière quasi ininterrompue ces dix dernières années. Si l'on ajoute l'emploi indirect généré auprès de sous-traitants, le secteur représente près de 70 000 emplois. Plus de la moitié de l'activité du secteur en Wallonie se concentre dans les sciences de la vie (vaccins, biopharmacie et biotechnologies industrielles et agricoles). Viennent ensuite la chimie de base, la parachimie et la transformation des matières plastiques.

■ CROISSANCE DE PLUS DE 50 % EN DIX ANS

En Wallonie, le secteur a enregistré une hausse de son chiffre d'affaires estimée à 9 %, pour s'établir à près de 14,75 milliards d'euros en 2016. Pour 2017, il devrait être légèrement supérieur à celui de l'année dernière pour atteindre les 15 milliards d'euros. En dix ans, il a enregistré une croissance de plus de 50 %, soit près de 35 % du chiffre d'affaires de l'ensemble de l'industrie manufacturière wallonne.

Essenscia Wallonie rassemble plus de 200 entreprises. Elle leur prodigue conseils et services dans de nombreuses matières régionales, telles que l'environnement, la sécurité, la formation, l'enseignement, la R&D, l'emploi, l'énergie... tout en assurant également la défense de leurs intérêts. « Nous appelons les autorités à assurer un financement adéquat du centre de formation du Cefochim. Il affiche un excellent taux d'insertion des demandeurs d'emploi de 85 % et permet de fournir une partie de la main d'œuvre qualifiée. »

■ BIO-PHARMA, CHAMPION HORS-CATÉGORIE À L'INTERNATIONAL

Le bio-pharma wallon demeure champion hors-catégorie à l'international. Il est le premier secteur d'exportation en Wallonie. Il exporte plus de 90% de sa production et représente 36% des exportations totales wallonnes en 2016 contre 30 % en 2005. En 2016, il a exporté pour 15,2 milliards d'euros. Au



cours du premier semestre 2017, ses exportations ont atteint 8,1 milliards d'euros, soit une hausse de 10%, principalement sous l'impulsion du secteur pharmaceutique. « On voit une progression des exportations vers les pays émergents, bien que les pays européens demeurent les premiers partenaires, suivis par les Etats-Unis. »

Toutes les régions du monde sont concernées. Près des trois quarts des exportations du secteur entier sont destinées aux pays européens (72 % en 2015). L'Amérique du Nord, avec les Etats-Unis en tête, est le premier partenaire commercial en dehors de l'Europe, couvrant 13 % des exportations totales du secteur. Les pays voisins, la France, les Pays-Bas et l'Allemagne, représentent 36,2%, les autres pays européens 36 %, l'Asie (Chine et Inde) 7,5%, l'Afrique 2,9%, l'Amérique du Sud et centrale 3,3 % et l'Australie et l'Océanie 1,1%. Le solde de la balance commerciale du secteur wallon est positif et s'est élevé à 5,8 milliards d'euros en 2016.

■ 500 MILLIONS D'EUROS D'INVESTISSEMENT PAR AN

La chimie et les sciences de la vie continuent à investir dans les outils de production. Sur base d'une enquête de la BNB, les entreprises du secteur investissent de l'ordre de 500 millions d'euros en moyenne en Wallonie. Les dépenses en R&D ont atteint le record de 1,6 milliard d'euros en 2017 comme en 2016, ce qui représente plus de 60 % des dépenses R&D intramuros du secteur privé wallon, auxquelles s'ajoutent les dépenses extramuros, qui financent les partenariats externes en matière de R&D.

En dix ans, ces dépenses de R&D ont plus que doublé. Plus de 50 % de ces dépenses ont été réalisées dans le bio-

pharmaceutique. « Le lancement récent de nouveaux produits pharmaceutiques, ainsi que les bonnes perspectives de résultats cliniques en cours sur d'autres produits candidats, devraient assurer la poursuite du développement des activités de la pharma wallonne. » La R&D en chimie occupe également une part non négligeable avec environ 175 millions d'euros de dépenses annuelles. La Wallonie compte, en effet, quelques grands centres de R&D de grands groupes internationaux de la chimie et du plastique.

■ CONFIAINT DANS L'AVENIR DU SECTEUR

Essenscia accompagne ses entreprises dans leurs projets d'exportation et d'investissements à l'étranger. La fédération œuvre à la réduction, voire l'élimination, des tarifs douaniers sur les produits chimiques dans les pays ayant une industrie chimique viable. Etant donné qu'environ 80 % des produits chimiques sont exportés par l'industrie chimique elle-même, cette dernière serait la première à bénéficier d'une réduction des coûts résultant de la libéralisation du commerce.

Les récentes missions économiques belges au Japon (2012), en Malaisie (2014), aux Etats-Unis (2016) et en Inde (2017) ont, en grande partie, été placées sous le signe de la chimie, des biotechnologies et de la pharma. « Le secteur réunit différents éléments prometteurs pour l'avenir et les exportations. Il dispose d'une capacité d'innovation et de production, des ressources nécessaires pour l'excellence scientifique et des compétences indispensables. Notre réputation à l'international est excellente. Je suis confiant pour l'avenir », conclut Frédéric Druck.

Jacqueline Remits



BELGIQUE - INDE

70 ans de relations diplomatiques



Au mois de novembre dernier, le Roi et la Reine se sont rendus en Inde durant 5 jours à l'occasion d'une visite d'état fastueuse. Avec pas moins de 85 CEO, dont 25 wallonnes, et 13 recteurs dans la délégation qui accompagnait les souverains, la Belgique voulait marquer le coup à l'occasion des 70 ans de relations diplomatiques entre les deux pays. Objectif : diversifier les exportations belges dont 80% dépendent du commerce de diamants.

Avec une croissance économique de 6,8% en 2017 et un marché de 1,3 milliards d'habitants, l'Inde connaît un développement spectaculaire. La « plus grande démocratie du monde » a des besoins énormes en termes d'infrastructures, de gestion des villes, d'assainissement de l'eau (principalement le Gange), de distribution de produits agricoles... C'est à ce titre que le Roi Philippe et la Reine Mathilde ont emmené une délégation de 85 CEO, dont 25 wallonnes, une demi-douzaine de ministres et 13 recteurs d'université. A ce jour, 160 entreprises belges sont implantées en Inde et plus d'un millier d'entreprises y exportent leurs produits.

Si le marché indien fait rêver en raison de son potentiel, c'est également un marché compliqué en raison de lourdeurs administratives, de complexité fiscale, d'infrastructures insuffisantes... La Banque Mondiale classe l'Inde en 130^e position sur 190 dans son index « Ease of Doing Business ». Toutefois, le Premier ministre indien Narendra Modi a lancé un vaste plan d'industrialisation, couplé à des réformes fiscales, destiné à attirer les investisseurs étrangers. L'occasion pour la Belgique de présenter ses plus beaux fleurons et diversifier des exportations qui tournent essentiellement autour du commerce de diamants. Ceux-ci représentent en effet pas moins de 80% de nos exportations et 41,5% de nos importations ! La chimie

et les machines, deuxième et troisième secteurs d'exportation, ne représentent quant à eux que 4,8% et 3,7% des exportations belges vers l'Inde.

La Belgique constitue derrière l'Allemagne, le deuxième exportateur de biens vers l'Inde au sein de l'Union européenne. Les exportations belges ont représenté 8,1 milliards d'euros (pour un total de 37,7 milliards d'euros) faisant de « la plus grande démocratie du monde » le 8^e principal client de notre pays derrière l'Espagne et devant la Pologne.

MAIS WALLONS NOUS ?

L'AWEX était évidemment présente au même titre que les deux autres agences régionales du commerce extérieur et la Fédération des entreprises de Belgique. L'Agence wallonne avait invité 25 entreprises dont certains poids lourds pour cette visite d'Etat : Bières de Chimay, Mithra, Vésale Pharma ou encore CMI. Le focus de cette visite d'Etat était principalement mis sur les secteurs des sciences et du vivant & healthcare (biotechs, équipement médicaux, médecine personnalisée), de l'industrie lourde (sous-segments acier, ciment, ferroviaire). Le secteur agroalimentaire et le tourisme ont également été mis à l'honneur. La visite aura permis 6 signatures d'accords de partenariat à New Delhi (4 entreprises et 2 académiques) et 15 à Mumbai (12 entreprises et 3 académiques).



Connaught Place, New Delhi



Parmi les sociétés moins connues du grand public, deux sociétés carolos, Lithcote Europe (revêtements intérieurs pour des containers contre les produits chimiques) et Univercells (sciences du vivant), étaient évidemment ravies de faire partie de cette mission royale. « C'est un marché important pour nous. C'est un pays à forte croissance qui entre dans notre cadre de production : des médicaments et des vaccins à des prix abordables. Nous travaillons déjà avec des sociétés indiennes notamment en ce qui concerne notre vaccins contre la Polio » déclare Univercells. D'autres entreprises hennuyères étaient présentes lors de cette mission. C'était le cas de Thales Alenia Space et des Carolos de Dirty Monitor (mapping).

INDIAN PALE ALE

Dans un autre registre, les Bières de Chimay et la brasserie Huyghe (bières Delirium entre autres) ont profité de ce voyage pour signer un contrat exclusif d'importation avec un distributeur indien. « Nous ne misons pas sur des gros volumes. Il s'agit d'abord de voir s'il est possible de positionner le concept chimaysien en Inde » expliquait Edwin De Doncker, directeur général des Bières de Chimay. En Inde, la moyenne de consommation de bières par an par habitant équivaut à deux litres contre 25 en Chine et... 70 en Belgique. Un long chemin reste encore à parcourir pour les brasseurs mais « il y a 25 ans, la consommation de bière en Chine était similaire à celle de l'Inde » justifiait M. De Doncker. La bière trappe espère pouvoir exporter quelque 1.500 hl annuellement d'ici cinq ans. Les Chimay rouge et dorée seront les pion-

nières dans ce marché compliqué qui compte de nombreux obstacles, comme les « dry states », ces états où l'on ne sert pas d'alcool et 29 états qui ont chacun leurs propres règles dont la limitation de la concentration en alcool des bières à 8%.

Six signatures de contrat ont eu lieu lors de ce déplacement, ce qui a réjoui le ministre-président wallon, Willy Borsus, qui effectuait sa première visite d'Etat. Outre les Bières de Chimay, Vésale Pharma, ProAniWal mais aussi l'UCL et l'Université Saint-Louis se sont liés à des partenaires indiens.

Vésale Pharma s'est engagée avec une entreprise indienne, Morepen Laboratories, pour la distribution exclusive de quatre de ses produits. Le chiffre d'affaires de ce contrat de cinq ans est estimé pour l'instant à 4,5 millions d'euros pour les trois premières années mais pourra être revu à la hausse à raison de 20% par an par la suite. Morepen est particulièrement intéressée par la technologie Intelicaps de Vésale, une micro-capsule qui maintient les probiotiques vivants jusque dans le colon. Pour Jehan Liénart, fondateur de Vésale Pharma, les probiotiques ont leur place sur le marché indien car le pays est confronté à des problèmes de diarrhée, l'une des principales causes de décès chez les enfants. La société basée à Eghezée est également en pourparlers avec le groupe indien Tata et a inauguré en décembre 2016 son bureau de représentation à New Delhi avec l'aide de l'AWEX afin d'étudier le marché des probiotiques en Inde.

L'agriculture wallonne n'était pas en reste lors de cette visite d'Etat. ProAniWal, représenté par Pascal Leroy, l'ancien doyen de la faculté de médecine vétérinaire de

l'Université de Liège, avait le déplacement pour promouvoir la race bovine « Blanc-bleu-belge », qui connaît de beaux succès à l'export. Après avoir conquis, l'Amérique du Sud et l'Afrique, ProAniWal s'attaque à présent au continent asiatique. Elle a d'ailleurs signé un protocole d'entente avec l'Etat de Meghalaya afin d'exporter de la semence bovine belge dans l'optique de croiser le bétail local avec le « Blanc-bleu-belge ». Le transport et l'abattage des bovins ainsi que la consommation de viande sont un sujet très polémique en Inde.

INDIAN ACADEMY

Les visites d'Etat sont également une opportunité pour concrétiser des échanges universitaires à différents niveaux, des doctorats aux post-doctorats. A l'occasion de cette visite, cinq accords inter-universitaires (pour la Fédération Wallonie-Bruxelles) ont été signés. L'UCL a par exemple concrétisé un partenariat avec l'Indian Institute of Technology d'Indore.

Ce projet offrira la possibilité aux étudiants des deux pays de se rencontrer en chair et en os pour trouver des réponses aux défis technologiques auxquels font face des populations locales. Selon le recteur de l'Université, Vincent Blondel, les visites d'Etat permettent d'attirer des étudiants étrangers en Belgique. La Fédération Wallonie-Bruxelles a, par ailleurs, vu le nombre d'étudiants indiens doublé en trois ans. L'Inde compte environ 35 millions d'étudiants dans l'enseignement supérieur et enregistre la troisième population étudiante mondiale.

FEVRIER

Canada	Montréal	Exposition ENTRER 2018 (stand collectif)	Architecture	01-28 Février
Italie	Milan	Salon White - Milan Fashion Week 2018	Textile vestimentaire-Mode-Confection	01-28 Février
Singapour	Singapour	Singapour Airshow 2018 (stand de prospection)	Aéronautique-Aérospatial	06-11 Février
Taiwan	Taipei	Taipei International Book Exhibition	Imprimerie-Edition	06-11 Février
Chine	Hong Kong	Longines Master Jumping Show (stand collectif)	Elevage	09-11 Février
Allemagne	Nüremberg	BIOFACH 2018 (stand collectif)	Agro-alimentaire-Diététique-Produits Bio	14-17 Février
Emirats Arabes Unis	Dubaï	GULFOOD 2018 (stand collectif)	Agro-alimentaire-Horeca	18-22 Février
Espagne	Barcelone	Mobile World Congress 2018 (stand de prospection)	TIC	26 Février -01 Mars
France	Paris	Foire du Livre 2018 (stand collectif)	Imprimerie-Edition	22-25 Février
Panama	Panama City	EXPOCOMER 2018 (stand de prospection)	Multisectoriel	28 Février -03 Mars
Espagne	Barcelone	Mobile World Congress 2018 (stand de prospection)	TIC	26 Février -01 Mars

MARS

Egypte	Le Caire	Mission économique	Multisectoriel	04-07 Mars
France	Paris	JEC WORLD 2018 (stand collectif)	Construction-Aéronautique-Aérospatial	06-08 Mars
Japon	Chiba (Tokyo)	FOODEX JAPAN 2018 (stand collectif)	Agro-alimentaire-Horeca	06-09 Mars
Lettonie	Riga	HOUSE 1 2018 (stand d'information)	Construction	08-11 Mars
États-Unis	Austin	FESTIVAL SOUTH BY SOUTHWEST 2018	TIC	09-18 Mars
Grèce	Athènes	FoodExpo Greece 2018 (stand d'information)	Agro-alimentaire-Emballage-Bien-être-Nutrition	10-12 Mars
Inde	Mumbai	INDE - Mission économique Explort 2018	Multisectoriel	10-17 Mars
Varsovie	Pologne	Mission économique Explort	Multisectoriel	11-15 Mars
Pays-Bas	Amsterdam	BIO EUROPE SPRING 2018 (stand d'information)	Biotech-Pharmaceutique	12-14 Mars
Corée du Sud	Séoul	Mission EU Gateway 2018	Multisectoriel	12-16 Mars
France	Cannes	MIPIM 2018 (stand collectif)	Construction	13-16 Mars
Australie	Perth	Australian Oil & Gas (AOG)	Energie	14-16 Mars
Pologne	Poznan	SALMED 2018 (mission économique)	Biotech	14-17 Mars
États-Unis	San Francisco	Game Developers Conference 2018	TIC - Multimédia - Audiovisuel	19-23 Mars
Slovénie	Ljubljana	Mission multisectorielle	Multisectoriel	19-23 Mars
Croatie	Croatie			
Sérbie	Sérbie			
Belgique	Namur	Rencontre avec le service achat du CERN	Multisectoriel	20 Mars



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

DIRECTEUR DE PUBLICATION
 Marc Hoffmeister

RÉDACTEUR EN CHEF
 Nicole Hoffmeister

RÉDACTION
 redaction@classe-export.com
 Ont participé à ce numéro :
 Marc Hoffmeister
 Nicole Hoffmeister
 Jacqueline Remits
 Alain Braibant
 Cédric Fromont
 Erick Demangeon
 Fabien Foucault
 Marc Tertrais
 Michèle Petitgenet

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

Crédits photos
 X - Tous droits réservés

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

IMPRESSION



Loire Offset Titoulet
 82, rue de la Talaudière
 BP 96401
 42964 Saint-Etienne Cedex 1
 Dépot légal à parution
 N°ISSN 1254-1737
 N° de commission paritaire :
 0112 T 85960
 Agrément Belgique : P916920

Magazine francophone
 du commerce international
 5 numéros par an
 Diffusion : gratuite
 Prix hors abonnement 9,00 €
 Tirage France & Belgique :
 30 000 exemplaires



Feel inspired

Tomorrow starts today



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

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

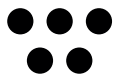
Laissez-vous inspirer par l'exportation !

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



Wallonia.be

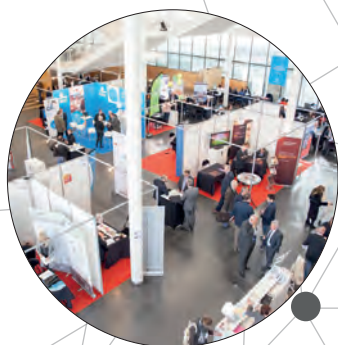
EXPORT
INVESTMENT



Wallonia.be

EXPORT
INVESTMENT

CLASSE
EXPORT



4 & 5
JUN 2018

WALLONIA EXPORT DAYS

AVEC LA
PRÉSENCE DES

92

ATTACHÉS
ÉCONOMIQUES
& COMMERCIAUX
DE L'AWEX EN
BUSINESS DAYS

AULA MAGNA
LOUVAIN-LA-NEUVE

Inscription sur

www.wallonia-export-days.be

#WExD18