

CLASSE EXPORT Wallonie

LE MAGAZINE FRANCOPHONE DU COMMERCE INTERNATIONAL



La douane un facteur de **COMPÉTITIVITÉ** ?

10 accords de libre-échange à la loupe page **44**

U.E. Canada

Accord de libre-échange

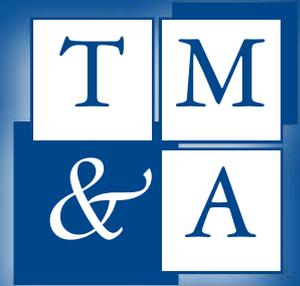
Quel impact sur votre business ?

ÉMIRATS ARABES UNIS

enjeux et défis pour les entreprises françaises

THOMAS, MAYER & ASSOCIÉS

SOCIÉTÉ D'AVOCATS FRANÇAIS FONDÉE À HONG KONG EN 1995



Toucher..!

DROIT DU COMMERCE INTERNATIONAL
FUSIONS ET ACQUISITIONS
JOINT VENTURES
DROIT DES SOCIÉTÉS
DROIT FISCAL INTERNATIONAL
ARBITRAGE INTERNATIONAL
DROIT INTERNATIONAL PRIVÉ
DROIT DE L'IMMIGRATION

3,5%

Au 20 janvier

Prévision à la baisse (-0,3%) de la croissance mondiale pour 2015 selon le FMI qui prévoit +3,7% en 2016.

La Chine et les économies émergentes ralentissent, l'Europe peine à retrouver le chemin d'une croissance durable. Seule les prévisions de l'économie américaine sont revues à la hausse.

Automatic Systems primé par le magazine "Government Security News"

Automatic Systems, leader dans le domaine de l'automatisation du contrôle sécurisé des entrées, est le lauréat du prix du meilleur produit pour la sécurité périmétrique 2014 décerné par le magazine « Government Security News », dont les lecteurs sont principalement des agents des services fédéraux, des différents Etats ou encore des agents locaux ainsi que des intégrateurs, entrepreneurs et autres fournisseurs en matière de sécurité. L'entreprise, filiale du groupe français Bolloré, a remporté ce prix grâce à ses couloirs rapides SlimLane, dernier-né de ses portillons. « Ce prix récompense la fiabilité, la qualité et la performance de nos équipements. Notre expertise et notre réputation sont le résultat de plus de 45 ans d'expérience », se réjouit Jean-Pierre Leleu, directeur marketing.

Lampiris remporte l'appel d'offres de l'UFC-Que Choisir en France

Le fournisseur d'énergie Lampiris, « vert, belge et moins cher » a remporté via sa filiale française l'appel d'offres « Gaz Moins Cher Ensemble » de l'UFC-Que choisir. « Après le retrait soudain de l'un des participants, l'UFC-Que Choisir a le plaisir de rendre public le résultat de l'appel d'offres remporté par Lampiris », précise l'association française de consommateurs. « L'UFC-Que Choisir se félicite de l'obtention, cette année encore, de la meilleure offre

sur le marché du gaz pour les 174.182 inscrits à l'opération. Les ménages inscrits chauffés au gaz vont ainsi pouvoir bénéficier, s'ils le souhaitent, de 13 % d'économies TTC par rapport au tarif réglementé du kWh, d'un contrat sûr et de l'accompagnement de l'UFC-Que Choisir en cas d'éventuelles réclamations ». Lampiris avait déjà remporté l'appel d'offres précédent de l'UFC Que Choisir, ce qui lui avait permis de dépasser la barre des 100.000 clients en France.



Skechers

Skechers investit 11 millions à Milmort pour approvisionner l'Europe

Spécialisé dans la fabrication et la distribution de chaussures de loisir, le groupe californien Skechers investit 11 millions pour agrandir et automatiser son site de Milmort. « C'est une bonne nouvelle qui vient conforter le secteur de la logistique qui est de plus en plus important en Wallonie. Les investissements de Skechers vont faire du site de Milmort la plus grande plateforme logistique de Wallonie », estime le ministre wallon de l'Economie, Jean-Claude Marcourt.

Dédié à l'automatisation et au-quasi-doublement de la superficie, cet investissement permet à Milmort de jouer dans la même catégorie que les autres plateformes logistiques du groupe au Brésil, au Japon et aux Etats-Unis notamment. Le volume de chaussures traité à Milmort a atteint 11 millions de paires à fin 2014, en progression de près de 40% par rapport à 2013, l'année 2015 devant permettre le traitement de 13 millions de paires et leur acheminement dans divers pays européens. Cet investissement entraînera la création de 40 à 50 emplois sur une période 12 à 15 mois, le site de Milmort employant actuellement quelque 200 travailleurs dont environ 150 ouvriers.

Le carnet de commande de CMI Energy bondit de 80 % en 2014

La filiale « Energie » du groupe CMI a terminé 2014 en beauté en remportant un troisième contrat pour une chaudière thermo-solaire, qui sera installée au Chili (centrale Atacama 2) à la suite des contrats déjà remportés au Chili et en Afrique du Sud. CMI Energy a par ailleurs remporté une série de contrats pour des chaudières de récupération de chaleur pour centrales électriques à cycle combiné gaz-vapeur, notamment pour Lackawanna (New-York, Etats-Unis), Hamitabat (Turquie) ou Besmaya (Kurdistan irakien). Enfin, CMI Energy a également été choisi par l'américain B&V pour la conception et la fourniture de quatre chaudières à installer sur un bateau méthanier, l'objectif étant de le convertir en station mobile de compression de gaz.

« Grâce à ces belles performances commerciales, le secteur Energy du Groupe CMI termine l'année 2014 avec un carnet de commandes d'une valeur de près de 300 millions d'euros, en progression de quelque 80 % par rapport à l'exercice précédent », précise l'entreprise. « Ces bonnes nouvelles devraient générer une quarantaine d'emplois supplémentaires d'ici fin 2015, principalement pour des fonctions d'ingénieurs, de chefs de projet et de dessinateurs industriels. »

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

RÉDACTION

redaction@classe-export.com
Rédacteur en chef :
Nicole Hoffmeister
Journaliste rédacteur et
secrétaire de rédaction :
Sylvain Etaix
Journaliste rédacteur :
Benoît Joly
Ont collaboré à ce numéro :
Michel Delwiche
Stéphanie Polette

RÉALISATION

Maquette : Patrick Ramadier
Mise en page :
Studio Classe Export
Photo couverture :
America Pictures
Sommaire :
- America Pictures
- World Bank
- Panalpina
- Antwerp Port Authority

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

IMPRESSION

Loire Offset Titoulet
82, rue de la Talaudière
BP 96401
42964 Saint-Etienne Cedex 2



Dépôt légal à parution
N°ISSN 1254-1737
N° de commission paritaire :
0112 T 85960
Agrément Belgique : P916920

Magazine francophone
du commerce international :
5 numéros par an
Diffusion : gratuite
Tirage : France & Belgique :
30 000 exemplaires



Pour iPhone, iPad2, iPod Touch ou
appareils Android... Scannez ce
QRCode et découvrez le magazine
en ligne et les autres éditions Classe
Export, guides pratiques et techniques,
hors série du magazine et accédez aux
archives des trois dernières années.

Sommaire

3 Actualités du Commerce international

Tribune

Vincent Reuter Administrateur délégué de l'UWE

8

10 En mission avec l'AWEX

Le Grand Prix
Wallonie
à l'Exportation
distingue l'ingéniosité
et le dynamisme
de six Pme




U.E. Canada
Accord de libre-échange

19 Quel impact
sur votre business ?

Anvers booste le fluvial



38 Services de l'AWEX

Focus marchés
E.A.U. & Mexique

40



**Comment faire
de la Douane
un facteur de
compétitivité ?**

Cefaly Technology franchit le cap des 10.000 appareils vendus aux États-Unis

Cefaly Technology, qui a mis au point en 2009 le tout premier appareil de neurostimulation crânien externe pour le traitement et la prévention des migraines, a clôturé l'année 2014 sur un chiffre d'affaires proche des 5 millions d'euros, le cap des 10.000 « Cefaly » vendus aux USA ayant été franchi au début 2015. Cette annonce fait suite à l'autorisation de mise sur le marché accordée par la FDA en mars dernier et l'ouverture d'un bureau aux États-Unis dès le mois de juin.

« Plusieurs milliers de médecins prescrivent à présent le Cefaly outre-atlantique. L'un d'entre eux, le Dr Cori Millen, directeur du Summit Headache and Neurologic Institute



(Englewood, Colorado), souligne dans la presse que « le Cefaly est une réelle option en matière de prévention des migraines et donne, sans quasiment aucun effet secondaire, des résultats significatifs », déclare la société liégeoise qui a été promue « Entreprise prometteuse de l'Année 2014 » en octobre dernier par EY, et est désormais présente dans une trentaine de pays en Europe et dans le monde.

« Sur plus de dix mille patients aux États-Unis, les résultats montrent un taux de satisfaction de plus de 94% avec moins de 6 % de patients retournant leur dispositif après la période d'essai de 60 jours. »

Le programme « Explort » a bénéficié à 582 personnes en 2014

Les chiffres arrêtés au 04/12/2014 font état de 582 bénéficiaires d'Explort, ce programme de formations et de stages en commerce international développé et mis en œuvre à l'initiative de l'Awex en partenariat avec le Centre de Compétence Forem – Management & Commerce.

Ce programme qui existe depuis plus de 8 ans a fait ses preuves auprès des différents publics cibles, les bénéficiaires étant soit des étudiants de l'enseignement supérieur universitaire ou non en Communauté française, soit des diplômés de l'enseignement supérieur inscrits comme demandeurs d'emploi auprès du Forem ou encore à des personnes disponibles sur le marché de l'emploi bénéficiant d'une expérience probante dans le commerce international.

Parmi les bénéficiaires en 2014, on relève 166 participants à des missions individuelles (52 au sein d'un bureau de l'Awex à l'étranger, 114 en partenariat avec une entreprise wallonne), et 416 participants à des missions collectives. « Plus de 75% des stagiaires trouvent un emploi dans les 6 mois et près d'un diplômé sur deux s'est vu proposé un emploi par son entreprise de stage », relève l'Awex qui souligne que « plus de 80% des participants se sont dits satisfaits ou très satisfaits de leur participation à Explort ».



Amérique latine Accélération de la croissance dans les pays de la côte Pacifique en 2015

Il y a trente ans, l'Amérique latine était souvent décrite en des termes négatifs, notamment comme une région composée de pays régis par des dictatures, incapables d'honorer leur dette ou en proie à une inflation galopante. Mais depuis les années 2000, la région a commencé à projeter une image plus flatteuse, caractérisée notamment par des économies en expansion, l'émergence d'une nouvelle classe moyenne, des populations de moins en moins pauvres et une inflation maîtrisée. Mais l'année 2014 semble avoir marqué un coup d'arrêt : la croissance a nettement ralenti dans la plupart des pays de la région. Deux pays de l'Alliance Pacifique ont des performances relativement meilleures que dans le reste de la région, à savoir le Mexique et le Pérou. Les perspectives à moyen terme du premier apparaissent prometteuses et celles du second le sont tout autant, contrairement à ce qu'on aurait pu attendre (cette année, le Pérou a été identifié par Coface comme l'un des dix « nouveaux marchés émergents »).

Source Coface

Investissements étrangers : 640 millions en 2014

La Wallonie a recueilli quelque 640 millions d'euros d'investissements étrangers en 2014, qui devraient générer quelque 1.951 emplois. Ce montant, qui correspond à la conclusion de 113 dossiers, a essentiellement bénéficié aux secteurs des services et de la logistique (722 emplois), de l'aéronautique (255 emplois), de la chimie (200), des sciences du vivant (140) et du développement durable (80). Quant aux origines des investisseurs, le top 5 est constitué par la France, le Royaume-Uni, l'Allemagne, l'Irlande et les États-Unis. Sur la période 2000-2014, les 1.252 dossiers menés à bien ont conduit à l'investissement de 10,6 milliards d'euros au sein du tissu wallon, correspondant à la création de 25.970 emplois directs. Parmi ces investisseurs, de nombreux exportateurs comme H&M, GSK, Caterpillar, Johnson & Johnson, Baxter, Skechers, Dow Corning, entre autres.

LES MAGAZINES

LES GUIDES

LA LETTRE
INTERNATIONALE

LES SALONS

L'ASSISTANCE

LES FORMATIONS

L'INGÉNIERIE FINANCIÈRE

Vos informations pratiques AU QUOTIDIEN

L'information est votre facteur majeur de réussite à l'international. Nous vous fournissons une information experte, indépendante et réellement efficace.

Les éditions Classe Export vous font bénéficier :
de dossiers pratiques sur des pays et leurs marchés,
de sujets techniques sur le commerce international,
de témoignages clés de spécialistes à l'étranger ou d'exportateurs, des actualités de l'international et de contacts utiles pour votre développement.

Editions de référence pour les entreprises qui se développent à l'international

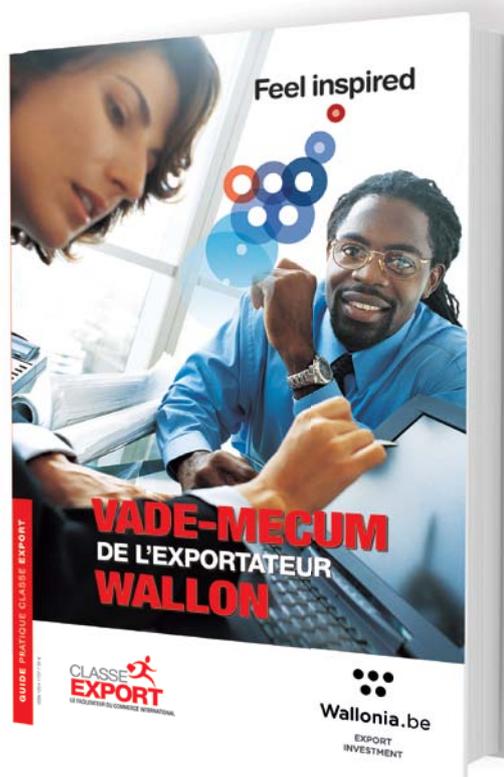
DÉCOUVREZ LE MAG EN LIGNE

Les éditions
**CLASSE
EXPORT**

LE FACILITATEUR DU COMMERCE INTERNATIONAL

VADE-MECUM DE L'EXPORTATEUR WALLON

L'AWEX partenaire naturel de tous les exportateurs wallons, lance ce Vade-Mecum pour les aider et servir leurs projets de développement. Ce recueil d'informations pratiques et de partage d'expériences est co-édité avec le magazine Classe Export spécialisé dans le Commerce international. Il vous permettra d'affiner vos stratégies d'implantation à l'étranger et facilitera vos approches des marchés internationaux.



Pour obtenir ce guide :

Service communication de l'AWEX
mc.duchene@awex.be

ou

<http://magazine-classe-export.com>



Vue de France

La dernière édition de Pollutec, Salon international des équipements, des technologies et des services de l'environnement, a rassemblé début décembre à Lyon plus de 2 300 exposants et 65 000 visiteurs professionnels et exposants. La Wallonie était fortement représentée.

Salon Pollutec accord entre Greenwin et Trimatec

En 2014, le collectif belge co-organisé par l'AWEX comptait 22 sociétés, le pôle GreenWin, le SPW - Direction des réseaux d'entreprises ainsi que les clusters Tweed et Plastiwin.

A l'occasion du salon, un Focus Technologique a été consacré à la « Grande Région », l'espace de coopération transfrontalière qui comprend les territoires de la Sarre et de la Rhénanie-Palatinat, du Grand-Duché de Luxembourg, de la Lorraine, ainsi que

de la Wallonie. A cela s'est ajoutée la visite au salon d'une délégation de sociétés luxembourgeoises et sarroises, les 3 et 4 décembre, organisée par la Chambre de Commerce du Luxembourg et le réseau EEN (Enterprise Europe Network).

Parmi les animations, on notera l'intervention du pôle de compétitivité wallon GreenWin et du pôle français Trimatec sur le thème « Innovation et Technologies au service de l'environnement : études de cas en France et en Wallonie ». Leur rencontre a débouché sur la signature d'un accord, en présence de **Ségoène Royal**, Ministre française de l'Ecologie et du Développement durable, et de **Fabienne Reuter**, Déléguée Wallonie-Bruxelles à Paris.

Le pôle de compétitivité GreenWin est dédié à la chimie verte, à la construction durable et aux technologies environnementales. Quant à son partenaire français

Trimatec, il est positionné sur les procédés propres et sobres pour l'industrie dans les régions de Languedoc-Roussillon, Provence-Alpes-Côte-d'Azur et Rhône-Alpes.

Plusieurs sociétés et opérateurs wallons ont également organisé des conférences contribuant à présenter l'expertise de la Wallonie en matière de technologies environnementales. ■



La Grande Région fortement représentée

La Grande Région (Wallonie, Luxembourg, Rhénanie-Palatinat, Saar et Lorraine) était fortement représentée lors du dernier Pollutec. Plus de 80 entreprises de clean-tech ont exposé leurs savoir-faire. Lors d'une conférence, **Chantale De Bleu**, représentante de l'Agence wal-

lonne à l'exportation (AWEX) et **Valérie Mottl** de la CCI internationale Lorraine ont présenté ce territoire informel de la Grande Région qui rassemble 13 universités, 330 000 étudiants, de très nombreux centres de R&D et un dense tissu d'entreprises particulièrement actives dans l'agro-industrie, l'aéronautique, les sciences de la vie, l'automobile et les techniques environnementales. ■

“Le soutien de nos entreprises est pleinement justifié”

Tissée de PME, la Wallonie s'est fixée pour objectif d'augmenter leur exposition à l'exportation, en particulier vers les pays émergents. Une orientation qui est pleinement partagée par le patronat wallon qui, par la voix de Vincent Reuter, se félicite du soutien dont elles bénéficient. Une béquille d'autant plus indispensable à ses yeux que les entraves qui pèsent sur elles, sur le plan des coûts salariaux notamment, tardent vraiment à être allégées.

Vincent Reuter, quel regard portez-vous sur l'export wallon ?

V.R. : En sus de l'obligation qu'à toute région d'enregistrer une balance commerciale positive, l'exportation est une nécessité pour nombre de nos entreprises au regard de l'étroitesse de notre marché. C'est un constat qui ne date pas d'hier et qui justifie les efforts déployés pour renforcer notre performance à l'export. Même si la part de la Wallonie dans le commerce extérieur belge reste, à 18 % environ, inférieure à ce qu'elle devrait être, on peut se réjouir de la progression constante enregistrée depuis une dizaine d'années. La contribution de l'Awex à cette évolution n'est pas mince : nombre des entreprises wallonnes sont de petite taille, et il est donc important pour elles que leurs premiers pas à l'export soient soutenus.

Quels sont les atouts de nos entreprises ?

La qualité de leurs produits et services, qui est d'autant plus importante que c'est uniquement par la valeur ajoutée qu'elles délivrent que nos entreprises peuvent rencontrer le succès à l'export. La compétition sur les prix, vu la hauteur de nos coûts salariaux entre autres, n'est pas envisageable. De manière moins tangible, je suis persuadé que la culture belge joue beaucoup : nos entrepreneurs ont une modestie et une capacité d'écoute qui leur permet de se faufiler là où l'arrogance de certains fait parfois fuir les clients...

A l'inverse, quelles sont leurs faiblesses ?

87 % des entreprises wallonnes emploient moins de 10 personnes. C'est une faiblesse qui constitue un gros handicap à l'export : il faut avoir les reins solides pour prendre le temps d'y investir avant de commencer à enregistrer des succès. La deuxième faiblesse n'est pas de leur responsabilité : la hauteur des coûts salariaux les oblige certes à être particulièrement performantes, mais ces efforts ont leurs limites et chacun s'accorde désormais pour estimer que ce handicap salarial est devenu intenable : non seulement à la grande exportation mais aussi vis-à-vis de nos voisins immédiats.

Chacun en est-il vraiment convaincu ?

C'est une certitude au niveau du nouveau gouvernement fédéral, dont on attend cependant que les déclarations soient traduites en actes, malheureusement beaucoup moins du côté des représentants

syndicaux qui continuent de se voiler la face. Même s'il faut relativiser en fonction des secteurs, notre handicap par rapport à nos voisins s'élève globalement à 16 %, et c'est effectivement intenable. D'autant que s'est ajoutée en Wallonie une hausse du coût de l'énergie qui handicape fortement notre industrie.

La baisse continue de l'euro, en revanche, est une bonne nouvelle...

C'est effectivement un ballon d'oxygène dont l'ampleur vient d'être renforcée par les mesures prises par la BCE. Mais l'effet positif s'applique à tous les exportateurs, pas seulement wallons. La problématique de notre handicap vis-à-vis de nos voisins demeure en l'état.

La volonté exprimée de longue date par l'Awex est d'augmenter la part de la grande exportation et de réduire notre dépendance vis-à-vis de l'Europe. Souscrivez-vous à cet objectif ?

Totalement, et pour une raison simple : il faut aller chercher la croissance où elle se trouve, et c'est précisément dans les pays émergents que les marchés ont le plus grand potentiel. Cette analyse est structurellement correcte et son évidence s'est renforcée davantage encore ces dernières années au vu de la faiblesse de la croissance en Europe. Il ne faut évidemment pas en déduire que les marchés européens, qui pèsent encore plus de 80 % de notre export, n'ont plus d'intérêt et il faut même espérer qu'ils en retrouveront bientôt davantage. Mais il faut à tout le moins diversifier nos marchés et capter les opportunités où elles se trouvent.

Compte tenu de la petite taille de nos entreprises, ce pari de la grande exportation n'est-il pas risqué ?

La petite taille ne doit pas être considérée comme un obstacle absolu. Nombre de nos PME ont la capacité de se glisser dans le sillage de grands donneurs d'ordre ou de capter, de par leur spécialisation, des niches de marché. Et nos PME bénéficient de soutiens significatifs pour les aider à surmonter nombre d'obstacles. Les risques financiers pris lors de leurs premiers pas à l'export sont atténués par le soutien de l'Awex, et nos entreprises bénéficient sur place d'un réseau d'attachés souvent performants. Les difficultés sont réelles, le challenge très important, mais tout cela n'est donc pas insurmontable.

à l'export

Quel est le rôle de l'UWE en matière de soutien à l'exportation ? Celui de vos « grappes » sectorielles en particulier ?

Il s'agit d'une initiative de notre cellule de marketing international qui a été prise il y a près de 20 ans, en étroite collaboration avec l'Awex d'ailleurs qui nous fournit une partie du budget de fonctionnement. Notre idée est très simple et très performante : aider nos PME à tirer profit du réseau de nos grandes entreprises à l'étranger, qui peuvent leur ouvrir des portes sur un marché particulier ou auprès d'un grand donneur d'ordre. Cela fonctionne très bien dans le secteur pharma, au sein duquel UCB ou GSK Biologicals par exemple ont plusieurs fois joué ce rôle, mais aussi dans le secteur du verre (AGC Glass), de la chimie (Solvay) ou encore de l'aéronautique (Sonaca, Techspace Aero, ..), entre autres.

Une idée un peu comparable à celle des pôles de compétitivité ?

La portée des pôles est plus large et se renforce par le fait que ces pôles commencent eux-mêmes à collaborer bien davantage entre eux. L'objectif de développer des synergies, y compris à l'international, est très porteuse. Nous devons continuer à capitaliser sur nos forces et renforcer notre masse critique partout où nous le pouvons, y compris en nouant des accords avec des structures comparables à l'étranger. C'est ce qu'ont fait Skywin au Canada ou Biowin en France, par exemple.

Quel est votre avis sur la réduction du nombre de missions prioritaires ?

Ce que j'entends, de la bouche des entrepreneurs qui y participent, c'est que de telles missions sont utiles. Dans certains pays, la présence d'un membre de la famille royale contribue indubitablement à renforcer l'intérêt de la mission et à ouvrir les portes d'interlocuteurs de plus grande influence. Ce point de vue n'est pas uniquement wallon : il est partagé par l'Unizo en Flandre. Cela n'a pas pourtant empêché le gouvernement flamand de réduire sa contribution à l'Agence belge



Vincent Reuter, administrateur délégué de l'Union Wallonne des Entreprises

du commerce extérieur, obligeant effectivement à réduire le nombre de missions annuelles de 4 à 3 voire 2. C'est un choix politique regrettable qui ne correspond en rien à la demande des acteurs économiques.

N'est-il pas question d'une mission royale par an, pour compenser ?

On en parle en effet mais ce n'est pas encore décidé. Mais cela ne fera qu'atténuer les dégâts. A terme, nous serons tout de même confrontés au constat de la réduction du nombre de pays que nous aurons visités. Autant d'opportunités manquées dont nous risquons de payer le prix...

Benoît July

“ Le Ducroire et la Sofinex au service de l'export ”

Vous êtes président du Ducroire.

Les entreprises y font-elles suffisamment appel ?

Plus on s'éloigne de l'Europe, plus la gestion du risque est importante. Une vente au Ghana ou au Vietnam ne se présente pas de la même manière qu'en France ou en Espagne. C'est particulièrement vrai en matière de crédit, pour l'assurance duquel les PME sont insuffisamment outillées, en ce sens qu'elles ne font pas suffisamment appel aux instruments qui leur sont proposés : un récent travail universitaire a d'ailleurs révélé à quel point leurs connaissances en la matière sont lacunaires.

La raison ?

La méconnaissance est peut-être liée à la crainte d'une trop grande complexité. Or, les équipes du Ducroire, mais on pourrait aussi citer celles de la Sofinex qui leur sont complémentaires, sont précisément là pour éluder cette difficulté ou en tout cas en atténuer la portée. Il y a dans ces équipes des connaissances et des compétences dont il serait vraiment dommage de ne pas profiter.

Benoît July

Mission sur la Route de la Soie !

Du 2 au 8 novembre 2014, l'AWEX a organisé, en collaboration avec son homologue flamand FIT, une mission belge en Ouzbékistan et au Kazakhstan. La délégation belge forte de 60 participants représentait une petite cinquantaine d'entreprises.

Pour l'Ouzbékistan, il s'agissait de la première mission d'importance depuis 2007, la délégation belge se composait de 70% de nouveaux venus. Quelque 350 rencontres individuelles ont été mises sur pied par le bureau de l'AWEX à Tachkent, en ce compris des rendez-vous à haut niveau avec le vice-ministre de l'agriculture, le vice-ministre de la santé et la mairie de Tachkent.

Plusieurs entreprises wallonnes répondront à des tenders qui vont être lancés par la mairie de Tachkent avec des financements de la BAD et de la Banque islamique de développement. Le savoir-faire wallon en matière d'innovation et de créativité a été mis en avant à l'occasion de la présentation au MDIS-Tashkent (Management Development Institute of Singapore in Tashkent).

Au Kazakhstan, plus de 400 entretiens BtoB entre entreprises belges et kazakhes ont été organisés par l'AWEX Almaty. Cette mission fut également l'occasion de visiter l'implantation en cours d'un cyclotron de la société IBA à l'Institut de Physique Nucléaire d'Almaty (inauguration prévue au printemps 2015) et d'attirer l'attention des entreprises sur les grands projets d'infrastructures et les grands événements organisés au Kazakhstan tels les UNIVER-SIADES-2017. Les contacts se sont avérés très prometteurs et deux gros contrats ont d'ores et déjà été signés.

Le président Nazarbaev a récemment lancé un ambitieux plan de diversification de l'économie du pays ainsi que le projet de « nouvelle route de la soie » avec le développement d'infrastructures de transport reliant la Chine à l'Europe occidentale. De belles opportunités d'affaires en perspective donc, surtout si l'on envisage de surcroît le Kazakhstan comme porte d'entrée vers l'Union économique Eurasiennne dont il est membre.



AWEX



AWEX

Beau succès pour la mission princièrè Malaisie-Singapour

Fin novembre s'est tenue une mission économique princièrè en ASEAN et plus particulièrement en Malaisie et à Singapour, à laquelle ont participé 40 entreprises et opérateurs wallons.

La Malaisie se positionne comme un partenaire stable aux niveaux économique et politique. Plusieurs sociétés wallonnes l'ont compris en utilisant ce pays moderne, anglophone et à grande qualité de vie pour y ouvrir leur siège asiatique comme Lhoist qui, grâce au rachat d'une société locale, est devenu le premier producteur de chaux au monde, SWIFT (transactions financières) et AMB Ecosteryl (traitement des déchets hospitaliers), mais aussi Bio-Tec, Zentec ou Eloy-Water.

La Malaisie joue également un rôle de pivot pour la certification et la distribution de produits Halal. D'où la signature d'un premier MOU entre ARDEMAC (public-privé AWEX-UWE) et le Halal Development Corporation de Kuala Lumpur. La logistique wallonne et ses plateformes de « Special Cargo » (produits alimentaires, produits frais, bio-logistique, logistique ethnique de Liège Airport), ainsi que les connexions avec les pays voisins à forte communauté musulmane, en font une place de choix pour y développer un hub spécifique de produits halal. En marge, trois sociétés agroalimentaires wallonnes ont signé un accord avec Golden Alliance, un important importateur/distributeur de produits halal en Malaisie. On notera aussi l'accord de HEC-Liège pour la vente de cours en ligne, non seulement en Malaisie, mais aussi au Vietnam, au Myanmar et en Chine.

A Singapour, outre la visite des installations de GSK et la tenue d'un événement dans un hôtel où une société wallonne a remporté un très important contrat d'équipement, la mission a principalement consisté en une présentation de la destination Wallonie, comme porte d'entrée sur l'UE.



Wikipedia

Très belle réussite pour cette mission économique belge dans une zone encore trop peu explorée par les milieux d'affaires. Parmi les 8 sociétés wallonnes, on notera un gros contrat signé par AMB, un en phase de négociation finale pour une autre société, et trois sociétés en négociation sérieuse avec des partenaires kenyans.

Bien que difficile et parfois procédurier, le marché Kenyan apparaît dès à présent comme un marché porteur et le marché tanzanien comme offrant de belles perspectives d'avenir pour les entreprises.

En ce qui concerne spécifiquement le séjour en Tanzanie, on retiendra surtout le caractère essentiellement exploratoire de la mission. En effet, lors de la précédente mission organisée par l'AWEX en 2012, seules deux sociétés wallonnes s'étaient déplacées à Dar Es Salem. Cette année, une bonne douzaine d'hommes d'affaires (dont 4 entreprises wallonnes) ont souhaité profiter de leur déplacement dans la région pour prendre le pouls de l'économie tanzanienne.

Kenya-Tanzanie : bien au-delà des stéréotypes...

A noter le lancement à Dar Es Salem d'une toute nouvelle association, appelée «Tanzanian Friends of Belgium». Ce club est actuellement composé de 24 hommes d'affaires tanzaniens désireux de développer des liens privilégiés avec la Belgique. Il devrait participer, en mai prochain, à la seconde édition de l'«Africa Belgian Business Week» (ABBW) qui se déroulera à Genval.

Ces deux pays, marchés fondateurs de la Communauté des Etats de l'Afrique de l'Est (EAC comprenant le Kenya, le Rwanda, l'Ouganda, la Tanzanie et le Burundi), devraient, avec l'Ouganda poursuivre une belle progression économique dans les années à venir, compte tenu de la politique menée par ces trois pays pour le développement de leurs infrastructures, de la mise en place d'un marché unique et des négociations pour la création d'une monnaie unique.

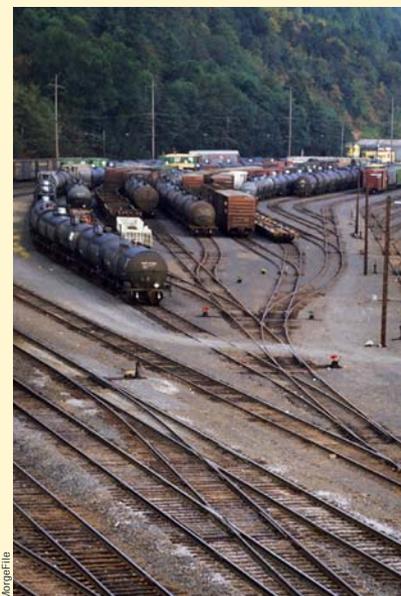
Les découvertes récentes de gaz et de pétrole, ainsi que l'exploitation des énergies hydrauliques, éoliennes, solaires et thermiques sont autant de sources de revenus susceptibles de les aider dans leur effort de développement. Le Kenya vient, dans ce cadre, de procéder à sa première vente d'énergie au Rwanda par le biais de sa centrale géothermique d'Olkaria, qui est la plus grande d'Afrique.

Des entreprises wallonnes bien sur les rails !

Les 2 et 3 décembre dernier, l'AWEX a invité une importante délégation de décideurs et d'acheteurs des secteurs ferroviaires et automobiles.

Près de 230 rendez-vous BtoB ont été organisés à Louvain-la-Neuve ainsi que dans le cadre de la Wallonia Export-Invest Fair à Liège, entre 22 décideurs en provenance de Turquie ainsi que de 12 pays d'Europe de l'Est, et pas moins de 46 entreprises wallonnes.

Le potentiel wallon dans ces domaines est extrêmement vaste et varié et tant l'Est de l'Europe que l'Asie centrale développent d'importants projets dans le domaine que ce soit dans le cadre des financements européens pour les pays membre de l'UE ou des plans de développement stratégique des infrastructures de transport en Asie Centrale. L'Europe centrale compte de nombreux producteurs dans le secteur automobile à la recherche de nouvelles technologies. Les partenaires de l'AWEX, le pôle Logistique in Wallonia, le cluster Plastiwin et la grappe transport de la cellule marketing UWE ont eu l'occasion de présenter aux décideurs invités l'étendue du savoir-faire wallon en prélude aux BtoB qui ont permis de détecter de belles opportunités de partenariat commercial.



MagneFilin

Sur le podium les six lauréats entourent
Jean-Claude Marcourt ministre wallon de l'économie



L'Awex distingue l'ingéniosité et le dynamisme de six Pme



44 candidatures pour le Grand Prix Wallonie à l'Exportation, soit la plus forte participation depuis la création du concours en 1991 et le double par rapport à 2010.

L'administratrice générale de l'Awex, **Pascale Delcomminette** (en photo) pouvait se féliciter de la qualité des candidats : « nos entreprises sont de moins en moins timorées à faire connaître leur réussite... Nous devons être fiers de nos succès et les promouvoir à l'international bien sûr, mais aussi auprès des Wallons » a-t-elle souligné en préambule de la cérémonie.

« Il existe une grande richesse de talents au sein de nos entreprises. Nous le constatons chaque fois que nous allons en mission à l'étranger. Notre avenir passe par les produits et les services de niche, mais aussi par plus d'industrialisation. Ce concours est donc une manière de remercier les entreprises qui portent haut les couleurs de leur savoir-faire et, par ricochet, celles de notre région. Nos entreprises qui exportent le font massivement. Mais elles doivent toujours être davantage à le faire. Ce concours n'est pas un incitant au sens strict, mais c'est un réel stimulant : pour nous tous ! ».

Et l'administratrice générale de souligner l'esprit d'entreprise et d'innovation des Wallons. « Il existe beaucoup de petites entreprises en Wallonie, des spin off, des start up, le plus souvent très créatives et dont le facteur n°1 de croissance passe par l'exportation. De façon générale, nous devons les accompagner. Je suis vraiment partisane d'apporter un coup de pouce spécifique à de jeunes entreprises : de 5 ans et moins. Quand elles sont déjà mûres pour l'international, nous devons les classer au rang de nos priorités ».

Dressant un bilan de l'année 2014, Pascale Delcomminette a souligné la mobilisation des entreprises sur des destinations lointaines : Colombie, Québec, Malaisie ou Singapour. « Après deux ans de stagnation, nos exportations sont reparties globalement à la hausse hors U.E., notamment en Amérique latine et en Extrême-Orient ». Un bon signe pour 2015 !

Alimentation électrique

Euro-diesel sécurise les installations électriques dans le monde entier

Euro-diesel est leader du marché des systèmes d'alimentation électrique sans coupure. Leur produit phare, le système No-break KS®, permet de garantir aux clients une alimentation électrique de haute qualité et sans aucune interruption, quelles que soient les perturbations qui peuvent se produire sur le réseau de distribution électrique.

Le cœur du No-break KS® produit phare de la société est un accumulateur d'énergie cinétique de conception très originale permettant d'éviter les batteries traditionnelles. Il s'agit du système d'alimentation sans coupure le plus puissant et le plus avancé du marché. Euro-diesel assure la prise en charge de la conception, de la fabrication et de l'installation sur site ainsi que la maintenance.

Sécurisation des installations sensibles : hôpitaux, aéroports...

Les clients sont des entreprises ou des institutions qui disposent d'installations sensibles pour lesquelles une perturbation électrique aurait des conséquences inacceptables. C'est le cas par exemple des hôpitaux, des aéroports ou d'usines de production

dans des secteurs très pointus tels que l'industrie pharmaceutique ou celle des semi-conducteurs. Aujourd'hui, plus de 50% des réalisations de l'entreprise concernent des grands centres informatiques ou des centres de stockage de données pour des grandes entreprises, des banques, des sociétés de télécommunication ou des sociétés offrant des services sur internet.

90% des ventes à l'international

Plus de 90% du chiffre d'affaires est réalisé hors de Belgique et plus de 50 % hors d'Europe. La société collabore avec de nombreux partenaires étrangers et elle s'appuie sur ses propres filiales ou bureaux en Allemagne, en Angleterre, en France, aux Etats-Unis, à Singapour, au Brésil, au Moyen Orient, en Turquie, au Mexique et en Russie.



AMEX

A droite : Philippe Gillain, Euro-Diesel avec Olivier Vanderijst

Le chiffre d'affaires de la société a connu une croissance constante et atteint fin 2014 71 millions d'euros. Pour faire face à cette croissance, la société a largement accru et modernisé ses moyens de production d'essais avec un investissement important réalisé en 2009 à Grâce-Hollogne. Afin de poursuivre le développement, les équipes sont constamment

renforcées et comptent actuellement un total de 205 personnes dont 125 en Belgique et 80 à l'étranger.

Euro-diesel est également réputée pour une activité de groupes électrogènes avec des fabrications en Belgique et en Allemagne. ■



Communication par fibre optique

Prix jeune



Philippe Bolle de Skylane Optics avec Christian Verdin

Skylane Optics affiche une croissance de 99% à l'export : qui dit mieux ?

Lauréat des Trophées de l'exportation de Wallonie, en catégorie « Jeune », Philippe Bolle, managing director de Skylane Optics, mise sur les systèmes de communication via la fibre optique et ne cache pas sa fierté par rapport aux avancées de ses recherches.

Un chiffre de 10 M Euros, qu'il compte bien porter à 15 M Euros cette année, 45 personnes en Europe dédiées au développement de produits techniques hautement qualifiés, adaptables partout dans le monde.

Un beau réseau se met en place

Avec son portefeuille de produits destinés au secteur des Télécommunications et aux Data Centers, Skylane Optics a gagné le marché de la Coupe du Monde de football au Brésil en 2014. « Nos composants ont été mis en place dans 4 stades » rappelle Philippe Bolle managing director, qui avait en prévision, ouvert un bureau de représentation au Brésil. « Nous venons de faire une mission en Colombie et au Pérou et nous allons nous y positionner. Notre seule limitation est le prix du baril ! ». Actuellement, l'entreprise basée à Fraire en Wallonie, est également présente dans les pays nordiques, à Stockholm, en Italie, au Luxembourg, continue son développement en Amérique du Sud et vise maintenant le Canada et les USA.

Le cœur de métier est le transport via les Transceivers optiques. Pour ceux qui ne connaissent

pas la technique et cependant l'utilisent sans le savoir, voici la description du produit : « un transceiver est un module qui convertit le signal électrique en signal optique par l'intégration d'une diode laser avec un driver pour la transmission et d'une photodiode avec un post-amplificateur pour la réception ». Dans ce domaine en pleine évolution, Skylane s'est donné des avantages appréciables face à ses concurrents : une équipe d'experts hautement qualifiés, un laboratoire équipé de technologies de pointe pour tester les transceivers, un centre logistique et d'ingénierie intégré facilitant les adaptations rapides aux demandes des clients.

« Depuis la coupe du monde, on est passés en HD et même en ultra HD, ce qui limite les moyens de transmission dans les bâtiments. Il va falloir un meilleur service de la bande passante

et on va utiliser la fibre plastique dont l'avantage est qu'elle peut être posée dans les canalisations actuelles. L'EEE, comité de standardisation, a donné son accord pour l'utilisation de la fibre plastique et on a pu se mettre tout de suite à travailler sur la standardisation ».

Les voies de développement sont nombreuses

« Depuis 4 ans, on a installé une salle blanche qui nous permet d'évoluer en fonction des demandes. On cherche à transmettre nos technologies dans le bâtiment où actuellement, le Wifi est couramment utilisé mais qui émet des radiations nuisibles à long terme. On peut aussi déployer la fibre optique pour la transmission de données sur câbles électriques. Nos clients en Europe sont les opérateurs télé-



Skylane Optics

com. Il nous reste à travailler sur l'Europe de l'Est, ce que nous avons entrepris en participant aux comités de standardisation : ETSI, le comité européen de standardisation et FTTH, le Fiber to the home council ».

Pilippe Bolle prend plaisir à faire le tour de la planète et n'a pas fini d'observer les nouveautés et de cerner les besoins des consommateurs. Pour cet ingénieur industriel, toujours en quête d'innovation, il est temps de se plonger dans la réalisation d'objets connectés. D'ailleurs il a bien l'intention d'être présent au CES, le Consumer Electronics Show à Las Vegas, l'année prochaine.

Nicole Hoffmeister



Skylane Optics

Intégration grands projets

Prix des services

De Smet Engineers & Contractors carbure dans les usines clés-en-main

Une triple garantie apportée à ses clients : performance, délai et budget. Telle est selon De Smet Engineers & Contractors la clé du succès à l'international, qui s'est déjà traduite pour cette entreprise par la construction de plusieurs dizaines d'installations industrielles complètes de par le monde.

Spécialisée dans l'intégration de grands projets industriels, De Smet Engineers & Contractors (DESC) réalise plus de 90 % de son chiffre d'affaires à l'export. Créé en 1989 sur les fondements d'une entreprise née en 1946, cet ensemble spécialisé dans le domaine agro-alimentaire affiche plus de 50 installations industrielles complètes à son actif, ses activités se déployant en Europe, en Amérique latine, au Moyen-Orient et en Afrique.

Il n'y a pas de bon projet sans un bon engineering...

« Nous sommes essentiellement présents dans les domaines du sucre et de ses dérivés, de l'huile et des farines, de la biochimie et de l'agroindustrie », commente **Guy Davister**, CEO de cette entreprise qui, basée à Waterloo près de Bruxelles, emploie 150 personnes. « Notre valeur ajoutée réside dans notre double maîtrise des technologies mises en œuvre, et du management de toutes les étapes d'exécution des projets : depuis les études de faisabilité à la conception détaillée jusqu'au démarrage et la démonstration des performances. Comme nous le résumons dans une vidéo sur notre site web, il n'y a pas de bon

projet sans un bon engineering et il n'y a pas de bon engineering sans un bon project management ! »

... il n'y a pas de bon engineering sans un bon project management !

Même si la société gagne aussi des contrats en Belgique, comme la réalisation de la nouvelle usine Biowanze en bord de Meuse (un investissement global de 275 millions d'euros dans la production de bioéthanol) par exemple, c'est surtout sur les marchés étrangers qu'elle capitalise sur un service complet qui combine qualité d'exécution, sécurité, maîtrise des coûts et fiabilité, tout en mettant l'accent sur l'optimisation énergétique des installations, la génération d'énergie (électricité et vapeur) et le développement durable.

Un des gros projets sur lesquels ont récemment travaillé ses ingénieurs portait sur la construction d'une usine de production de bioéthanol en Argentine. Absorbant quelque 350.000 tonnes de maïs par an, cette usine permet désormais de produire quotidiennement quelque 400 mètres

cubes de bioéthanol, les fibres et protéines résultant de ce processus servant à l'alimentation de 250.000 bovidés dans les environs. « Nous avons établi notre filiale en Argentine en 2012 dans le cadre de ce projet mais avec l'objectif d'y développer nos activités à long terme dans les biocombustibles et la cogénération », précise Guy Davister qui vise également, via une filiale constituée à São Paulo, le marché brésilien (au départ cette fois de la canne à sucre comme matière première). « Nous espérons y remporter d'autres contrats sur la base de la triple garantie à laquelle tiennent tous nos clients : performance, délai et budget ».

«L'ingénierie attire forcément... les ingénieurs»

Société d'ingénieurs par excellence, DSEC ne connaît apparemment pas de problème d'attractivité, bien au contraire. « L'ingénierie attire forcément... les ingénieurs », sourit le CEO. « Le bouche-à-oreille fonctionne très bien : nos collaborateurs parlent de leur job autour d'eux et cela suffit à justifier un bon volume de candidatures spontanées. D'autant que l'ambiance



Guy Davister, CEO De Smet Engineering, avec Dominique Godin

de travail est très bonne et qu'un jeune ingénieur reçoit chez nous, probablement davantage que dans une multinationale, très rapidement des responsabilités importantes : dès lors qu'il est envoyé sur un chantier, il est forcément amené à y recevoir et à y faire preuve d'une grande autonomie ».

Affichant un chiffre annuel moyen de l'ordre de 200 millions d'euros, DSEC se consacre à des contrats de 20 millions à plus de 200 millions d'euros. « Notre activité n'est pas limitée géographiquement mais notre compétitivité est plus marquée dans les pays où les compétences en ingénierie et en gestion de projets sont rares ou orientées vers d'autres secteurs industriels », poursuit Guy Davister. « Pour soutenir notre croissance, nous comptons recruter une vingtaine de collaborateurs cette année. »

Benoît July

Technologie Laser

Prix tremplin

Lasea a imposé sa maîtrise du laser bien au-delà des frontières

Lauréate du Prix Tremplin à l'Exportation, Lasea emploie quelque 40 personnes à Angleur, près de Liège. Parmi eux, des commerciaux de haut vol qui ont permis d'imposer la technologie laser de l'entreprise jusqu'aux États-Unis et en Australie.

Fondée en 1999, Lasea est une Pme spécialisée dans la conception, la fabrication et l'installation de machines exploitant la technologie du laser. « Ces machines sont utilisées pour identifier et assurer la traçabilité de produits : le marquage au laser d'un texte, d'un code-barre ou d'un logo a prouvé qu'il était la solution permanente la plus fiable, notamment dans le domaine pharmaceutique, dans l'appareillage médical pour l'industrie automobile par exemple », explique Axel Kupisiewicz, fondateur et CEO de cette Pme qui emploie quelque 40 personnes.

« Nos machines sont aussi employées pour effectuer divers travaux de soudure de matières plastiques par exemple. Enfin, ce qui constitue notre principale source de croissance actuellement, elles



sont utilisées dans le micro-usinage de très haute précision ».

De telles machines, effectivement capables d'usiner des pièces en atteignant des précisions qui sont de l'ordre de dix à cent fois inférieures au diamètre d'un cheveu, permettent de remplacer les méthodes d'usinages classiques qui sont soit trop coûteuses, soit trop complexes. On les retrouve non seulement dans l'horlogerie mais aussi dans l'univers médical : celui des implants intraoculaires ou cochléaires par exemple.

Des profils hautement qualifiés en R&D...

Comptant parmi ses clients des sociétés telles AGC, Baxter, Daikin Guardian, InBev, Pilkington ou encore Valéo, entre autres, Lasea a désormais installé ses machines, en sus de nombreux pays européens, aux États-Unis, en Australie, en Inde ou encore au Mexique. Et ce, en s'appuyant sur la valeur ajoutée générée par ses profils hautement qualifiés. « Ce sont nos efforts en recherche et développement qui nous ont permis de nous ériger au rang de pionniers dans le micro-usinage », souligne Axel Kupisiewicz. « Nous avons

Axel Kupisiewicz
CEO de Lasea



recruté beaucoup d'ingénieurs mais aussi des commerciaux de haut-vol qui nous ont permis de vendre notre technologie non seulement chez nos voisins français et anglais mais aussi en Australie, en Suisse, aux États-Unis, notamment : nous exportons désormais 90 % de notre production. »

... Dénichés au sein de grands groupes

De tels profils commerciaux, directement opérationnels à l'échelle internationale, c'est au sein de grands groupes que Lasea est parvenue à les dénicher.

« Nous avons besoin de professionnels très expérimentés, et il a donc non seulement fallu les convaincre de nous rejoindre, les former à la compréhension de nos produits mais aussi et surtout leur permettre de s'adapter à un mode de fonctionnement sensiblement différent de celui d'une

multinationale », confie le CEO. « Ceci étant, dès lors qu'ils ont goûté à la PME, ils sont séduits par le fait de pouvoir influencer de manière très directe l'avenir de l'entreprise ».

Un avenir qui, dans l'immédiat, se profile sous la forme d'une extension du bâtiment principal afin de doubler la surface de production. « L'objectif de cet investissement est de nous permettre de passer d'une activité de fabrication sur mesure à la production de machines en plus grandes séries : le marché est désormais mature et notre technologie très largement acceptée », précise Axel Kupisiewicz. « Nous allons recruter une dizaine de monteurs et de techniciens d'ici quelques mois voire une année. Mais nous n'allons pas pour autant abandonner la R&D : nous sommes convaincus que c'est en conservant une longueur d'avance sur nos concurrents que nous allons continuer à nous développer ».

Benoit July

Verrerie

Grand prix

Gerresheimer Momignies, maître-verrier du luxe

Avec plus de 99% de leur production exportée dans le monde entier, les verreries de Momignies (Sud Hainaut) ont remporté le Grand Prix Wallonie à l'Exportation 2014. Tout comme en 1991 où elles avaient déjà obtenu cette distinction alors à sa première édition. Elles ont pour clients des noms prestigieux: L'Oréal (Lancôme, Biotherm, Yves-Saint-Laurent...), Avon, Clarins, l'Occitane, LVMH...

Les verreries de Momignies, aujourd'hui propriété à 99% du groupe allemand Gerresheimer, sont nées pour exporter. «Elles ont été créées en 1898 par des Français qui voulaient contourner les droits de douane élevés imposés par l'Angleterre à la France, mais pas à la Belgique», explique **Nicola Balena, le directeur commercial de Gerresheimer**. «Une sorte d'optimisation fiscale», sourit-il.

La frontière est en effet à moins de 200 mètres. Au siècle dernier, les usines situées côté français disparaissent les unes après les autres. Celle de Momignies, dont le marché est international, se porte, elle, plutôt mieux. Elle est une des premières en Europe à s'équiper de machines automatiques mises au point aux Etats-Unis pour produire ses flacons. «Le flaconnage, c'est un marché de niche, depuis toujours, poursuit-il, et le métier reste européen. Tout comme la parfumerie. Ceci explique peut-être cela, car nos clients sont terriblement exigeants, leurs cahiers de charges sont compliqués, et ils changent régulièrement leur présentation, ce qui nous impose une adaptation permanente. Mais notre savoir-faire est reconnu dans le monde entier ».

250 à 300 millions de «cols» par an

Les verreries de Momignies ont souvent changé de mains et de nom: les Bouteilleries belges réunies (même groupe que le Val-Saint-Lambert), le groupe Empain, Verlica, Verlipack jusqu'à la faillite de 1985, la reprise par l'Allemand Heinz avec la Région wal-

lonne (51%), et enfin le rachat par Gerresheimer en 1997. Un développement jusqu'au milieu des années 90, puis des restructurations successives en 1999 et 2001. « Le management précédent s'était trop reposé sur ses lauriers et il n'y avait pas de vision industrielle. La dévaluation de la lire (-25% en 1992) a dopé notre principal concurrent, un Italien, et nos clients nous ont alors poussés à adapter nos prix. A la baisse bien sûr. En même temps, le verre opale et le verre coloré, plus chers, qui étaient nos vaches à lait, sont passés de mode. Ces chocs nous ont forcés à rationaliser et optimiser les outils. Nous avons fermé trois fours pour n'en garder que deux, et le nombre de salariés est passé de 720 à 530 ».



Cela a été dur, mais la production a grimpé au-delà de 250 millions de cols (flacons et pots confondus) par an. Grâce aussi aux investissements dans le parachèvement, le décor, le laquage... L'entreprise réalise aujourd'hui 75 millions d'euros de ventes par an, contre l'équivalent de 30 millions en 1987.

Investissements en vue

«Aujourd'hui, notre business model est pérenne. Dans un marché complexe, avec les exigences techniques de clients qui ne supportent pas le moindre défaut. Mais nous avons atteint une compétitivité très forte. On n'est plus qu'une dizaine d'usines au monde dans notre métier.» Et toutes ne vont pas bien alors que, travaillant pour l'industrie du luxe, elles devraient gagner des fortunes. Le prix de vente d'un flacon de 100 ml en par-



Nicola Balena directeur commercial de Gerresheimer et Jean-Claude Marcourt ministre wallon de l'économie

fumerie varie de 50 à une centaine d'euros, voire plus. Mais le flacon, avec son décor, est payé au verrier entre 20 centimes et deux euros à peine pour les plus compliqués à produire... Les parfumeurs dépensent des fortunes en publicité, alors que le flacon est le premier contact pour l'acheteur final. « Nous devons nous battre et rester compétitifs, conclut Nicola Balena. Nous allons investir de 15 à 20 millions d'euros pour augmenter la capacité de l'un des deux fours de 50%. Dans une région comme la nôtre, il faut du travail pour tout le monde. Les ingénieurs ou les informaticiens sans doute, mais aussi les ouvriers, car c'est la production de biens qui crée la richesse. Et leur exportation qui enrichit un pays ».

Michel Delwiche

Industrie pharmaceutique

Pharma Technology “L'exportation technologique se justifie pleinement au départ de la Belgique”

Spécialisée dans les équipements périphériques pour les lignes de production de médicaments en forme sèche, Pharma Technology exporte 99 % de sa production. Elle a ouvert deux filiales aux États-Unis et en Asie pour y promouvoir, au plus près de ses clients, sa technologie.

Affichant un chiffre d'affaires de 14 millions d'euros pour 44 personnes employées, Pharma Technology réalise... 99 % de ses ventes à l'exportation. « Quand j'ai démarré cette activité il y a 22 ans, j'ai d'abord exploité mes relations tissées en Belgique en tant que représentant technico-commercial d'une entreprise qui fabriquait du petit matériel pour l'industriel pharmaceutique », raconte **Martial Dollinger, directeur général de Pharma Technology** (photo). « Je me suis rapidement tourné vers les pays limitrophes et, dès la 4^e année d'exploitation, je me lançais dans la grande exportation ». L'une des raisons de ce mouvement réside dans celui de l'industrie pharma. « La production de gélules et comprimés sous forme sèche, pour laquelle nous concevons, fabriquons et commercialisons des équipements périphériques, a fortement décliné en Belgique puis en Europe », précise-t-il. « Une grande partie de l'activité s'effectue désormais en Inde et plus globalement en Asie ».



Située en Belgique, à Nivelles au cœur du Brabant wallon, Pharma Technology a choisi de voir dans cette évolution une véritable opportunité. « Nous capitalisons sur notre avance technologique », poursuit son patron. « Notre expertise : nous avons commencé par le dépoussiérage et avons évolué vers le contrôle de qualité en ligne (poids, épaisseur, diamètre, dureté), pendant la production. Nous avons désormais l'ambition de devenir le fournisseur de référence à l'échelle mondiale pour ce type d'équipements ».

10% du C.A. investi en R&D

Pour parvenir à maintenir cette avance technologique, seul moyen de continuer à l'emporter sur des producteurs locaux, Pharma Technology investit près de 10 % de son chiffre d'affaires en R&D, ce qui est hors-norme pour une PME. Une équipe et un bâtiment y sont totalement dédiés. Mais la qualité n'est cependant pas suffisante si elle

n'est pas accompagnée d'une efficacité commerciale. C'est la raison pour laquelle l'entreprise a investi dans la création de filiales aux États-Unis et à Hong Kong, où travaillent respectivement trois et deux collaborateurs.

« Aux U.S.A., où nous sommes basés dans le New Jersey, l'intérêt est double : assurer un meilleur service après-vente et informer plus précisément nos clients de nos dernières nouveautés. Nous pensons le faire plus efficacement par le biais de notre filiale qu'en faisant appel à un distributeur multi-cartes. Nous voulons nous assurer que le message délivré est le bon, et qu'il est donc essentiellement focalisé sur la technologie que nous proposons », appuie M. Dollinger.

L'idée est comparable en Asie, à ceci près que la notion d'« éducation » du marché est plus importante : si on ne parvient pas à convaincre le client de l'intérêt d'acheter une technologie avancée, il a tendance à se focaliser sur le prix – ce qui, face à des concurrents locaux, évincerait de facto Pharma Technology du marché, étant entendu que les contrats se négocient sur place et pas avec les maisons-mères européennes. « Nous avions aussi un vrai besoin d'une présence sur place pour anticiper davantage les évolutions et coacher nos agents



locaux de manière beaucoup plus proactive », poursuit-il. « En étant basé à Hong Kong, on rayonne sur toute l'Asie du Sud Est. C'est impossible au départ de la Belgique, même en effectuant 15 déplacements sur l'année ».

Résolument optimiste, Pharma Technology anticipe une croissance de 30 % de son chiffre d'affaires dans les 5 ans et le recrutement d'une vingtaine de personnes supplémentaires, essentiellement en ingénierie et en production. Aucune envie, dès lors, de délocaliser même partiellement la production ? « Nous y avons bien évidemment pensé à un moment mais y avons renoncé pour deux raisons », assure Martial Dollinger. « D'abord, parce que nous avons une responsabilité vis-à-vis des familles de nos collaborateurs, et celle-ci nous interdit de délocaliser pour des raisons financières. Ensuite, parce que nous sommes actifs sur un marché de niche à haute valeur ajoutée : la concurrence n'est pas comparable à celle relative aux produits de masse. Notre avenir passe par la technologie et la qualité : de ce point de vue, l'expansion de nos activités au départ de la Belgique est totalement justifiée ».

Benoît July

Europe et Canada ouvrir les marchés

L'Accord économique et commercial global (AECG, ou CETA, pour Comprehensive Economic and Trade Agreement) a officiellement été signé le 26 septembre dernier par le président d'alors de la Commission **José Manuel Barroso** et le Premier ministre du Canada, le conservateur **Stephen Harper**, après des années de négociations (et de lobbying des grandes sociétés de la Table ronde Canada-Europe, présentes sur les deux marchés). L'accord prévoit la suppression de 99% des droits de douane, l'accès aux marchés publics et aux services, la mobilité de la main d'œuvre, et devrait empêcher la copie illicite d'innovations ou de produits traditionnels de l'Union européenne. La Commission table, avec cet accord, sur une hausse du PIB européen de l'ordre de 12 milliards d'euros. >>



Attaquer un Etat en justice ?

Le CETA devrait également permettre aux entreprises de poursuivre devant un tribunal arbitral international privé, un Etat si elles estiment que la législation de celui-ci compromet ses activités. Par exemple, selon les détracteurs de l'accord, si un Etat adopte de nouvelles lois de protection du consommateur ou de l'environnement. Faux ! rétorque la Commission européenne: les produits canadiens ne pourront être importés en Europe que s'ils respectent la réglementation européenne. Pas de bœuf aux hormones ni d'OGM donc. « Il y a certains pays européens, à l'Est, dont le système juridique nous rend un peu nerveux, explique l'avocat d'affaires québécois **Didier Culat** (cabinet BCF), originaire de Lyon. Mais il est tout de même normal qu'une société qui, suite à un changement de législation, se verrait expropriée d'une partie de ses activités, pour lesquelles elle a investi, perçoive une compensation. Il n'y a là rien de sorcier ».

Par exemple, quand l'Allemagne a décidé de renoncer à la production d'électricité nucléaire, le groupe Vattenfall (détenu à 100% par l'Etat suédois), propriétaire de deux centrales nucléaires allemandes, obligé de démanteler les réacteurs, a saisi un tribunal d'arbitrage de la Banque mondiale pour réclamer à l'Etat allemand une compensation de 4,7 milliards d'euros. L'affaire est en cours.

Le CETA n'est toutefois pas près d'entrer en application. Il doit en effet encore faire l'objet de lois soumises au Parlement fédéral

canadien, ainsi qu'aux parlements des provinces. Côté UE, le passage devra se faire devant le Parlement européen où l'enthousiasme n'est pas forcément au rendez-vous, et sans doute devant les parlements nationaux.

Bœuf contre fromage

« S'il doit passer dans chaque pays », estime Didier Culat, « il est mort », victime d'une diabolisation selon lui non fondée. Côté français par exemple, le secteur agricole s'est ému à la perspective de voir le marché européen envahi par la viande de bœuf, tandis que, dans l'autre sens, le Québec redoute les importations massives de fromages européens qui, de surcroît, ne répondent pas aux normes sanitaires canadiennes, fort proches des normes américaines (pas de lait cru, ni d'affinage en caves ou en grottes...). En vertu de l'accord, le Canada va devoir revoir ses normes, tandis que l'Europe accepterait à l'importation un nouveau quota de 46.000 tonnes de viande de bœuf canadien (et 3.000 tonnes de bison) pour pouvoir exporter un nouveau quota de 18.500 tonnes de fromage.

Le conseil : "Anticipez !"

Le Canada pourrait envisager un mécanisme de compensation financière pour ses fromagers (que ceux-ci estiment à 350 millions d'euros/an). Ph. Couillard sait pertinemment que le CETA n'est pas pour demain, mais il a profité de sa visite en Europe pour tout de même le présenter aux responsables politiques et économiques. Il a ainsi rencon-



Didier Culat

tré les députés européens de la délégation pour les relations avec le Canada, ainsi que le commissaire européen aux Affaires économiques et financières, le Français Pierre Moscovici (socialiste). Celui-ci s'est dit convaincu par les perspectives d'investissements et de création d'emplois qu'offrirait le CETA, et a appelé à sa ratification la plus rapide.

Le 1er Ministre québécois n'est pas homme à contempler le temps qui passe. Il faut attendre la ratification de l'accord, soit, mais en même temps mettre la pression, et laisser entendre que ceux qui auront anticipé pourraient bien avoir une longueur d'avance. C'est en tout cas le message délivré par le monde économique québécois : il faut mettre à profit le délai entre la signature de l'accord et son entrée en vigueur pour préparer son entrée sur le marché européen, car « l'effet immédiat de la réduction des tarifs douaniers représente un avantage important que d'autres concurrents internationaux n'auront pas », précise Didier Culat. Et pareil dans l'autre sens : les investisseurs européens les plus prompts sur la balle auront une longueur d'avance.

Les deux chantiers québécois, Plan Nord et Stratégie maritime, s'inscrivent en plein dans ce contexte, mais avec des proportions dont l'Europe n'a plus l'habitude. Le Plan Nord concerne en effet un territoire de 1,2 million de km², soit plus du double de la superficie de la France, et 40 fois celle de la Belgique. Avec des réserves en nickel, cobalt, platine, or, fer, lithium et terres rares, ainsi que, vient-on de découvrir, du diamant. « Des minéraux utilisés en informatique, robotique, instrumentation médicale, aérospatiale et pour la production de panneaux solaires, d'éoliennes et de véhicules électriques », souligne le Premier québécois.

Michel Delvoiche



AmericaPictures

Le message des instances économiques québécoises : "Il faut mettre à profit le délai entre la signature de l'accord et son entrée en vigueur pour préparer son entrée sur le marché européen"

Dans un contexte économique difficile, nous ne nous rendons peut-être pas toujours compte de ce qui va bien. Les relations économiques France-Canada sont de cet ordre. Si l'on en juge les onze premiers mois, l'année 2014 aura encore vu un accroissement du commerce bilatéral entre les deux pays – un commerce qui atteint près de 6,5 milliards d'euros sur une base annuelle.

Le Canada au carrefour d'un marché d'un milliard de personnes

Par Caroline Charette, Ministre-conseiller - commerce - Ambassade du Canada en France

Depuis au moins une décennie, la France dégage bon an, mal an, un surplus commercial de plus d'un milliard et demi d'euros avec le Canada. Que ce soit dans l'agro-alimentaire, le logiciel, l'aérospatial ou l'ingénierie, les produits et services français ont « la cote » au Canada, et depuis longtemps.

A l'appui de ces relations commerciales fructueuses, il y a très souvent l'investissement direct. Les entreprises françaises investissent presque 8 milliards d'euros au Canada. Les grands groupes comme les petites entreprises ont bien compris que le Canada offre à l'Europe un relais de croissance au sein d'un marché nord-américain intégré, avec une culture d'affaires dynamique, à la jonction des deux continents.

Le Canada renoue avec les excédents budgétaires

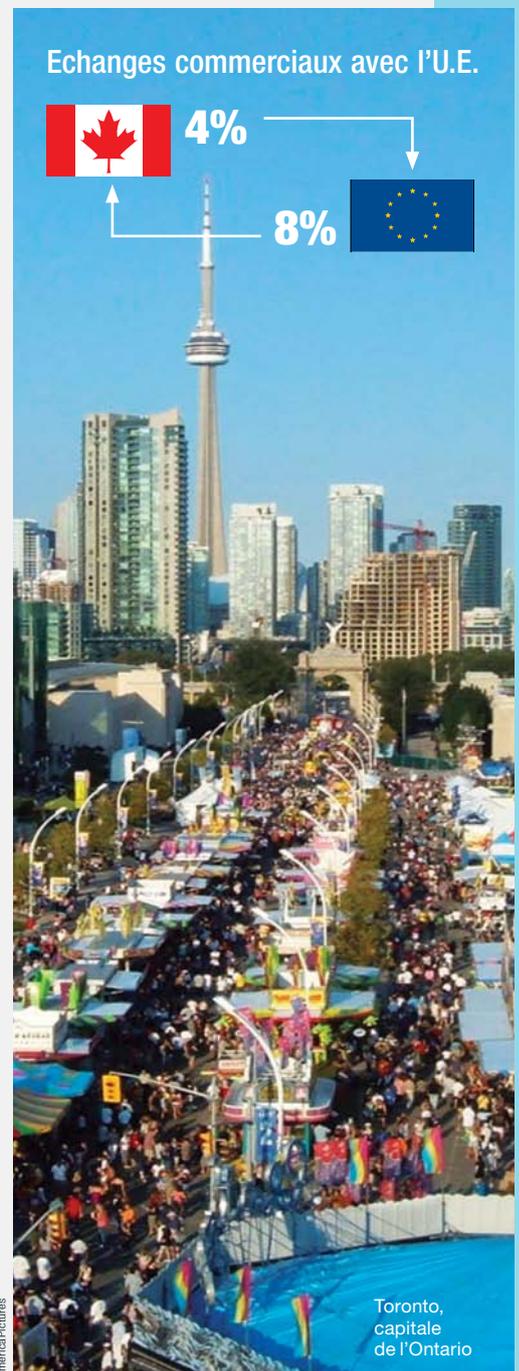
Cet attrait du Canada pour les entreprises françaises est une conséquence directe de liens culturels, mais aussi d'orientations économiques. Le contexte canadien, fondé sur des politiques publiques qui favorisent une croissance durable et une lisibilité de l'environnement économique, est particulièrement attractif pour les investisseurs et les entrepreneurs dans leur ensemble. Même dans un contexte mondial complexe, les observateurs anticipent une croissance de plus de 2% du PIB canadien en 2015 et en 2016. Le Canada est souvent cité pour la qualité de ses équilibres budgétaires et la santé de son système financier. Or, le gouvernement canadien est sur le point de renouer avec un excédent budgétaire. Cela se traduit par un fardeau fiscal, déjà relativement bas tant pour les entreprises

que les particuliers, qui n'est pas appelé à augmenter – en fait, il devrait probablement diminuer à court terme. Plus généralement, c'est l'ensemble des politiques publiques qui résultent d'une volonté d'une plus grande prospérité pour tous les Canadiens. Pour le Canada, c'est un objectif intimement lié à l'accroissement du commerce et de l'investissement international.

D'ailleurs, le Canada deviendra prochainement encore plus attractif pour les entreprises françaises. **En août dernier, le Canada et l'Union européenne ont finalisé les négociations d'un Accord économique et commercial global.** Lorsqu'il entrera en vigueur, cet Accord multipliera les bénéfices que les entreprises françaises tirent de leurs relations commerciales et d'investissement au Canada.

Les droits de douane, déjà essentiellement abolis entre le Canada et les États-Unis, le seront désormais aussi entre le Canada et l'Europe. De plus, grâce à l'Accord, il n'aura jamais été aussi simple pour les Français de faire affaires dans un marché non-européen : la mobilité des professionnels et des gens d'affaires sera facilitée, la majorité des marchés publics seront ouverts, les procédures de certification et de tests des produits seront accélérées, etc. En somme, avec ses deux accords commerciaux les plus importants, celui avec les États-Unis et celui avec l'Union européenne, le Canada sera alors encore plus clairement qu'aujourd'hui au carrefour d'un marché d'un milliard de personnes et d'un espace économique représentant près de 45% du PIB mondial.

Echanges commerciaux avec l'U.E.



Le Québec en quête d'investissements

« Le Québec possède une économie ouverte ; une part importante de son PIB provient de l'exportation et de l'activité générée par les investissements ». C'est le leitmotiv qu'a développé le Premier ministre québécois, le libéral Philippe Couillard, en poste depuis avril 2014, au cours de sa première tournée européenne qui l'a mené à Londres, Bruxelles, capitale de l'Europe, et Davos (Suisse), où il a participé au 45^e Forum économique mondial. L'occasion de présenter les opportunités d'affaires que représente sa Province.





Patrick Luchance MCE

Philippe Couillard, Premier ministre québécois en visite à Bruxelles

« Nous offrons aux investisseurs, a déclaré le 1er Ministre à Bruxelles, « un milieu d'affaires solide et dynamique, un contexte politique stable et sûr, des innovations, une main d'œuvre qualifiée et diversifiée, une énergie propre et renouvelable, des infrastructures de transport modernes, un régime fiscal compétitif et des coûts d'exploitation très concurrentiels. » Pas moins.

Une destination de choix pour l'investissement

Le Québec, c'est un territoire immense de plus de 1,6 million de km², soit trois fois la France ou 52 fois la Belgique, mais une population d'à peine 8,2 millions de personnes (35 millions pour l'ensemble du Canada). Sa géographie et ses formidables ressources naturelles en font « une destination de choix pour l'investissement », a répété le 1er Ministre, « mais avant tout le Québec est formé de femmes et d'hommes de talent, ouverts sur le monde et passionnés qui repoussent, chaque jour, les limites de la créativité, du savoir et de l'innovation ».

En bon représentant de commerce (même s'il est au départ neurochirurgien), Philippe Couillard a fait l'article des deux chantiers principaux sur lesquels le Québec compte pour relancer son économie :

- le Plan Nord, qu'il définit comme le plan de mise en valeur, « de manière planifiée et intégrée, du potentiel économique, minier, énergétique, social, culturel, environnemental et touristique au nord du 49^e parallèle, du fleuve Saint-Laurent et du golfe du Saint-Laurent » ;

- et la Stratégie maritime, soit l'intensification de la chaîne logistique basée sur le fleuve Saint-Laurent, porte d'entrée vers le Canada et les Etats-Unis, parce que, dit-il, « le Québec entend être l'un des principaux pôles logistiques des activités d'importation et d'exportation entre les deux continents, Europe et Amérique du Nord, dans le cadre de la mise en œuvre de l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne, qui entraînera, à terme, la suppression des barrières tarifaires ».

Michel Delwiche

Philippe Couillard estime que le Québec est dans la bonne direction

Se positionnant comme la porte d'entrée pour l'Amérique du Nord, cette région francophone du Canada attire par son dynamisme et les nombreuses opportunités d'affaires qu'elle offre. La mise en place de l'accord économique entre l'Union Européenne et le Canada va booster les échanges entre entreprises européennes et canadiennes. Une autre mentalité, d'autres comportements, un dynamisme et un tonus qui stimulent les Européens...

A Radio Canada, le 1er ministre exprime ses convictions et estime que la population du Québec devrait continuer à s'enrichir et que les entrepreneurs d'autres pays vont être incités à venir investir dans le pays, à démarrer des entreprises et à embaucher des gens. Philippe Couillard met d'ailleurs en avant l'idée qu'au Québec, ce sont les Pme qui créent 70% des emplois. Les mesures de baisses d'impôt sur le bénéficiaire, de baisses de taxes sur la masse salariale, les aides pour le démarrage d'entreprises, pour l'exportation, pour l'innovation doivent s'ajouter à l'attrait que représentent le Plan Nord, à la stratégie maritime, à l'exportation d'électricité, à la lutte contre les changements climatiques, le marché du carbone relançant l'économie sur de nouvelles bases.

Avec Desjardins

le marché canadien est à votre portée

- Premier groupe financier coopératif au Canada
- Au 2^e rang des institutions financières les plus solides au monde
- Plus de 115 ans d'expérience
- Plus de 210 milliards d'actifs
- Premier rang des prêteurs aux entreprises, au Québec
- Plus de 400 000 entreprises qui nous font confiance

Desjardins, c'est la plus grande force conseil
au service de vos ambitions, maintenant en Europe.

Bureau de Représentation Europe
54 rue de Provence 75009 Paris
+33 (1) 53 48 79 64
paris@ccd.desjardins.com
www.desjardins.com

Optim Ressources fait du benchmark à Québec

Optim Ressources est spécialisée dans l'accompagnement des entreprises et des collectivités sur les sujets de management, de RSE, d'organisation et de système d'information, de la performance globale de l'entreprise et des ressources humaines.

« Nous sommes installés à Montréal depuis 2005, explique **Gilles Maurer**, président de l'entreprise qui a réalisé 1,6 M€ de chiffre d'affaires en 2014 en France. Un des fondateurs d'Optim Ressources était Canadien, c'est la raison de notre implantation ». Trois personnes développent la filiale qui a réalisé 300 000 € de chiffre d'affaires en 2014. Elle est notamment axée sur les questions de développement durable.



« L'image de marque du Québec sur la question était intéressante. Il s'avère qu'ils sont en retard sur des sujets liés à l'environnement notamment. Notre objectif est de parler de développement durable dans sa globalité avec les aspects sociétaux comme la prise en compte des questions du handicap par exemple. Comme en France, la seule problématique de l'environnement n'est pas suffisamment prégnante pour que les entreprises et les collectivités s'y intéressent en tant que telle ». Optim Ressources travaille notamment avec les villes de Saint-Etienne et Montréal. « Les universitaires et les chercheurs canadiens sont plus en avance qu'en France. Nous pouvons repérer des techniques intéressantes dont bénéficieront nos clients français ». S.P.

La technologie française s'invite à Edmonton

Environnement

CTI Orelis environnement conçoit et commercialise des membranes très techniques pour la filtration des liquides. La société a créé une filiale à Edmonton, capitale de la province d'Alberta, en 2012. Retour d'expérience.

Ne pas partir de rien et bien s'entourer. Voici les deux conseils que donne **François Garcia**, président du groupe comprenant les sociétés CTI et Orelis Environnement installées à Salindres dans le Gard. Lorsqu'il décide de s'implanter durablement au Canada en y créant une filiale en 2012, le groupe y réalise déjà 10 % de son chiffre d'affaires.

« Nous avons des clients, connaissons bien le marché et nos concurrents », relate le dirigeant. « Deux applications à fort potentiel de croissance nous intéressaient en priorité et nous ont confortés dans notre choix de créer une filiale. Les exploitants oil & gas utilisent des procédés non-conventionnels qui demandent de bien séparer le pétrole de l'eau dans leurs différentes activités. De plus, les exploitations oil & gas implantées dans le nord du pays doivent disposer de camps de vie. Hébergeant parfois jusqu'à mille personnes, ils doivent être autonomes pour le traitement de leurs effluents. Nos bioréacteurs et nos systèmes de membranes pour la filtration des liquides répondent parfaitement à ces deux applications ».

Certification valorisée aux US

Les deux entreprises sont spécialisées dans la conception et la fabrication de membranes céramiques et membranes polymères implantées dans des modules industriels pour filtrer, séparer et purifier les liquides.

2 Canadiens et 1 Français travaillent en équipe

Près de 80 % de ses membranes partent à l'étranger. Le groupe qui compte 140 salariés a réalisé 18 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2014. Les produits et les process brevetés commercialisés s'adaptent parfaitement aux marchés internationaux. Il aura pourtant fallu une année avant que la société canadienne soit opérationnelle. « Voilà un peu plus de deux ans que notre équipe de trois personnes, deux Canadiens et un Français, est installée à Edmonton, mais une année aura été nécessaire pour obtenir la certification de l'agence environnementale canadienne » détaille François Garcia. « Nous avons souhaité avoir cette certification pour nos clients. Ils bénéficient ainsi d'installations qui détiennent déjà la certification de l'agence environnementale canadienne ».

Un an donc pour obtenir cette certification pour un investissement de... « 1 million d'euros qui comprennent la construction des systèmes à certifier, les coûts d'analyses, et autres tests d'homologation ». Mais c'est une certification qui sera valorisée aux Etats-Unis, marché que nous souhaitons traiter depuis le Canada ». Edmonton se veut le point d'entrée du groupe pour conquérir des parts de marché, sur le secteur oil & gas principalement, sur la zone Amérique du Nord, élargie aux Etats-Unis. A terme, le marché Nord américain ajouté au marché chinois (où l'entreprise à également une filiale), devraient « quadrupler leur activité et peser aussi lourd que l'Europe », affirme le dirigeant. S. Polette



Desjardins

1^{ère} institution financière coopérative du Canada

Le mouvement Desjardins a pris naissance dans la ville de Lévis en banlieue de Québec. L'expansion s'est rapidement faite hors Québec, en Ontario, puis dans l'ensemble du Canada et très vite, les ouvertures ont progressé aux Etats Unis. Actuellement, appuyée sur ses 230 Milliards d'actif, et forte de ses 45 000 employés, l'institution, premier groupe financier coopératif au Canada, est classée comme la deuxième banque la plus solide dans le monde.

Lucia Baldino, la Directrice principale du Bureau de représentation Europe à Paris, ne cache pas sa fierté d'appartenir à ce réseau considérable : « C'est simple » dit-elle. « Il y a 8 millions d'habitants au Canada, dont 6,5 millions sont clients de Desjardins ! Nous avons une taille imposante, mais cela ne nous empêche par d'être très proches de nos clients, partout où nous avons des bureaux ».

La Caisse Desjardins est aujourd'hui présente en Europe. « J'ai mis sur pied le Bureau de représentation à Paris. Dans ce bureau, nous suivons et accompagnons les demandes des entreprises françaises et européennes qui sont intéressées par le marché canadien » explique Lucia Baldino qui n'hésite pas à qualifier de « fulgurante » cette demande. « Nous travaillons dans les deux sens et il faut bien avouer que nous avons plus de manifestations d'intérêt du côté français pour faire des affaires au Canada, exporter, rechercher des partenaires, investir, que du côté canadien pour venir s'implanter en France ».

La Banque est aussi courtisée par les particuliers, par tous ceux qui voudraient aller travailler, étudier ou même investir au Canada.

Une institution financière qui respire le dynamisme

« Pour les 3 prochaines années, ma mission sera d'aller prêcher la bonne nouvelle sur l'ensemble de l'Europe, en Belgique, en Espagne, en Italie... » annonce Lucia Baldino avec enthousiasme. « Nous avons déjà des relations avec des banques partout en Europe, principalement des groupes mutualistes ».

Desjardins a des relations de travail privilégiées avec des banques comme le Crédit Agricole, les Banques populaires. « Avec le Crédit Mutuel, nous sommes allés encore plus loin. On a mis en place des relations pour favoriser l'accès à nos services bancaires et financiers de chaque côté de l'océan. Nos services dans leur ensemble sont regroupés en forfait, en fonction de ce que les Canadiens pratiquent. A titre d'exemple, chez nous, tout virement est fixé seulement 10 \$ cad. On a aussi mis en place des conditions spéciales communes. Il est vrai que le fait d'être référé par son banquier facilite beaucoup les relations pour les entreprises, surtout quand elles n'ont pas d'historique de crédit ».

Une banque fière de ses différences

« Depuis 2013 nous avons mis sur pied l'organisation d'une mission commerciale. En l'occurrence, nous l'avons fait pour des clients du groupe CM-CIC qui bénéficieront aussi de rendez-vous que nous organisons à l'avance. Nous avons des accords de réciprocité. A Paris nous sommes accueillis dans les locaux du CIC et nous leur rendons la pareille à Montréal. Nous mettons notre réseau d'avocats, fiscalistes et tous organismes spécialisés à la disposition de nos entreprises clientes. On cherche toujours à dynamiser l'activité. De toute façon, la confiance dans une croissance régulière, annoncée par l'OCDE sur les prochaines années, nous stimule ».

Chaque caisse est autonome et son président est élu par les membres sociétaires. Lucia Baldino insiste : « la mutualité est au cœur de notre esprit et de notre fonctionnement.



Lucia Baldino «directrice principale du bureau de représentation européen de Desjardins à Paris

Notre Présidente, Monique Leroux, alors qu'elle assistait au Forum de Davos, s'est demandé pourquoi on ne créerait pas aussi un World Economic Forum (WEF) pour les coopératives ». Ce qui fut imaginé fut réalisé avec succès : la manifestation est co-organisée par Desjardins. En octobre 2014, le deuxième Sommet international des coopératives a réuni plus de 3 000 dirigeants du système coopératif de par le monde. Le modèle fait ses preuves.

Pour partager son expertise, le mouvement Desjardins a lancé DID, Développement International Desjardins, fondé pour rendre accessibles aux populations moins favorisées de la planète, des services financiers diversifiés, répondant à leur besoin, ce qui fait de Desjardins le leader mondial de la microfinance, comprenant toutes les dimensions associées à ce levier de développement.

Viser une prospérité durable et donner à des entrepreneurs qui ont de beaux projets, mais n'ont pas les moyens de les réaliser à eux seuls, le fil rouge qui guide les actions du Mouvement et fait toute la différence de cette Banque pas comme les autres.

Nicole Hoffmeister



Passer le marché au avant de céder à l'attrac

La conjoncture économique actuelle française et européenne conduit de plus en plus d'entreprises à envisager ou accélérer des projets de développement, voire d'implantation au Canada. Et plus particulièrement au Québec. La croissance spectaculaire du nombre d'entreprises attirées par le marché canadien ne doit toutefois pas occulter la nécessité impérieuse d'évaluer avec objectivité la pertinence économique d'une telle démarche. Non pas que le potentiel du marché ne soit pas avéré, mais essentiellement en raison du fait que nombre de dirigeants n'appuient pas nécessairement leur décision sur des choix toujours rationnels et objectifs.

Les raisons de s'implanter au Québec

L'attractivité du territoire, de par son environnement linguistique favorable et familial, son contexte d'affaires pragmatique et "business oriented", conjuguée à des messages politiques et institutionnels valorisant une implantation et un développement au Canada, et au Québec en particulier, contribuent grandement au caractère subjectif de certaines décisions. Le coût très abordable de mise en place d'une implantation et de son exploitation, ne rendent en effet pas moins nécessaire le fait de respecter le principe fondamental suivant : s'implanter oui, mais pour les bonnes raisons ! Et non pas seulement par ce que le coût de création d'une filiale est minime ou que la convivialité du monde des affaires local est dynamique pour un Européen, aux antipodes du contexte actuel français.

Attention, ne pas se laisser prendre à investir sans réfléchir

Quel que soit le coût d'une implantation, souvent minime et peu engageant, si le marché n'est pas avéré, et confirmé, par des indicateurs mesurables, le projet n'aura pas de lendemain. Et les montants investis, si petits soient-ils, demeureront toujours des investissements inappropriés. A cela s'ajoute l'idée préconçue que le marché nord-Américain, incluant bien entendu le Québec, constitue un marché avant-gardiste, moderniste, où le succès peut-être extrêmement rapide. A l'inverse de certains marchés grand export où la patience est souvent de mise et donc de fait acceptée et budgétée. La réalité nord-américaine est toutefois très différente de



Laurent Satre, fondateur de Rezoway société de conseil en développement international implantée à Montréal

cette interprétation et conduit bien souvent les entreprises à revoir leurs objectifs et prévisions. S'accompagnant ainsi pour certaines d'entre elles, de frustration, voire d'amertume quant aux choix qui ont été les leurs. Le marché nord-Américain dans son ensemble demeure en effet un marché conservateur, moins enclin au modernisme et à l'innovation à tout crin, tel que ce que l'on peut rencontrer notamment en France. Pour une simple et bonne raison. Le contexte d'affaires nord-américain n'est pas contraint aux mêmes règles, ni à l'impérieuse nécessité de compenser et palier entre autres les coûts inhérents à l'embauche et la gestion de personnel. Or, la France est soumise à cette contrainte. De la lourdeur des charges, à l'ingérence administrative de l'État quant à la conduite de ses opérations, tout conduit l'entreprise à optimiser ses processus et substituer de la technologie à la main d'œuvre.

« Au Canada, le contexte juridique est plus flexible qu'en France : l'entreprise peut s'ajuster au gré de la conjoncture ».

Contexte tout différent en Amérique du nord, où l'embauche comme la débauche de personnel demeure des plus flexibles, permettant ainsi aux entreprises de s'ajuster au gré des conjonctures, sans forcément avoir la contrainte d'investir constamment pour des gains de productivité ou éviter d'embaucher. Parlant plus spécifiquement du monde de la Pme, rares seront ainsi les industriels français tombant en admiration devant l'environnement industriel local. Pour avoir accompagné pendant près de 20 ans des entreprises sur le marché, tous secteurs confondus, je peux en témoigner. La nature des équipements, l'organisation de la production, les processus en place, sont autant de facteurs bien souvent en décalage de quelques années avec ce que les entreprises connaissent de leur environnement français.

Le rapport à l'innovation s'en trouve donc forcément impacté et par voie de conséquence tout autant la façon d'appréhender et d'aborder le marché.

Toucher un marché de 400 millions d'habitants

Le fait d'être innovant ne suffit pas. Il faut démontrer la pertinence de son offre dans un contexte où le retour sur investissement doit être court, avéré et mesurable. Ainsi, fréquents sont les cas où les conditions d'entrée et de succès sur le marché consistent à réadapter son offre, et revoir de façon plus conservatrice le délai nécessaire pour la réalisation d'un premier chiffre d'affaires.

scanner l'attractivité du Canada

Propos recueillis par Nicole Hoffmeister

Mais lorsque ce travail est fait, empreint d'humilité, d'écoute et de remise en question, le succès est souvent au rendez-vous. C'est le constat auquel je peux souscrire, après de nombreuses années consacrées à l'accompagnement d'entreprises françaises sur le marché canadien. Bien sûr cela n'est pas forcément "Politiquement correct" dans un contexte où l'offre en matière de conseils, tant privée qu'institutionnelle, n'a jamais été aussi nombreuse et active sur le marché. Avec un message clair, celui de valoriser l'attractivité d'un marché de plus de 400 millions d'habitants. Via le Canada, plus simple, plus familier et moins risqué en matière d'implantation.

Des choix et des modèles d'accompagnement sont-ils écartés faute de résultats tangibles ?

Et ce sont donc autant d'outils, de programmes et de leviers financiers qui sont offerts autour de ce discours. Mais après des années de ce même discours, quel constat et quels indicateurs mesurables, ces mêmes acteurs tirent-ils des accompagnements pro-

posés. Les outils et moyens mis en œuvre et promus sont-ils jamais remis en question ? Les argumentaires sont-ils reconsidérés ? En 20 ans, l'argumentaire quant à l'attractivité du Canada a peu évolué... Porte d'entrée sur les USA, une main d'œuvre bien formée bilingue, des coûts d'implantation et d'exploitation parmi les plus bas au monde, une stabilité politique et économique enviable... Force est de constater que non, et que certains modèles on la vie dure. Comme les missions collectives pour exemple... Essentiellement portées par une logique de chiffres et de données statistiques, celles-ci ne vont trouver leur justification que par un nombre d'entreprises accompagnées annuellement sur le marché. Or quelle est l'analyse portée aux résultats de l'accompagnement ainsi réalisé ? Un suivi et des actions récurrentes, nécessaires à la réalisation d'une véritable ambition de développement pérenne et durable, sont-ils vraiment mis en place ?

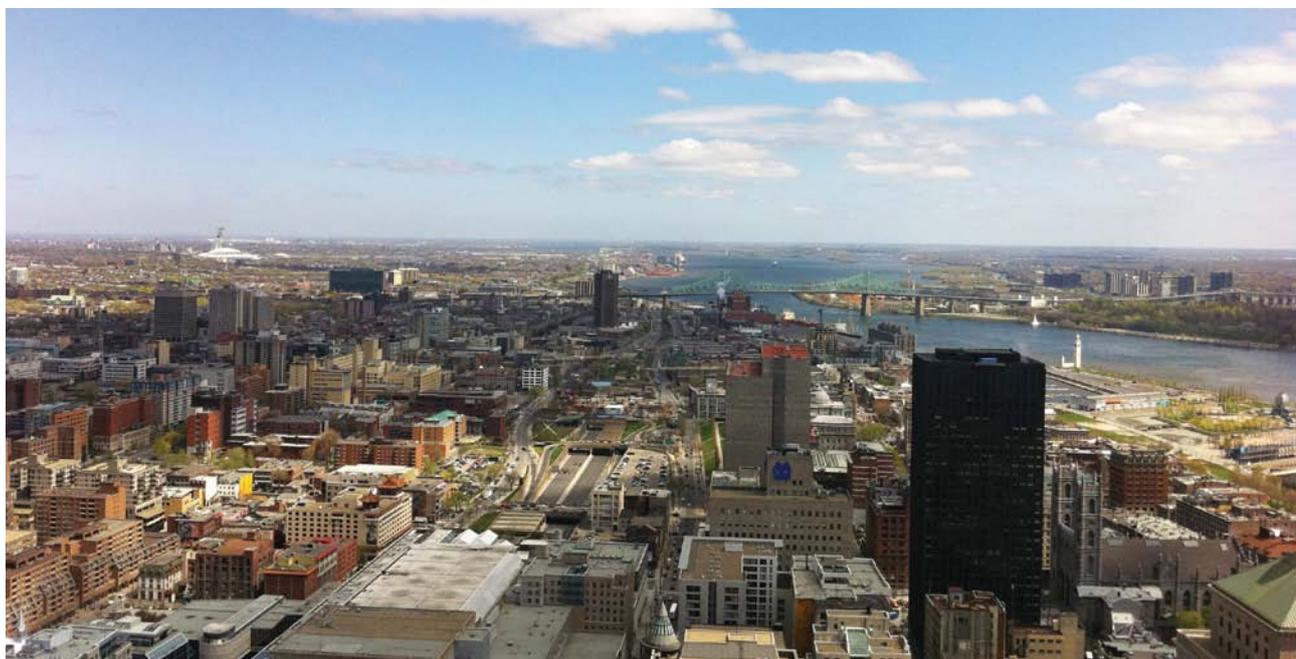
Poser la question c'est y répondre

Dans un contexte où les fonds publics se doivent d'être optimisés au mieux, et où

les entreprises se doivent de faire des choix de développement éclairés et objectifs, il est donc nécessaire de faire cette introspection. Introspection dans laquelle l'offre de conseils privée doit également s'inscrire. Car elle a également contribué au fil des années à cet état de fait. Les points sur lesquels le message se doit d'être aujourd'hui accentué sont entre autres ; l'investissement nécessaire pour mesurer avec précision la réceptivité du marché à une offre donnée et le travail bien souvent indispensable à une mise en adéquation de cette offre au marché.

Le fait que l'on parle français au Québec et que les coûts d'implantation sont moins élevés qu'ailleurs ne doivent plus seuls dicter le choix d'un développement au Canada.

Le cadre managérial, les conditions de travail, l'environnement légal et de gestion, sont en outre autant de facteurs à appréhender et pour lesquels un temps d'adaptation, voire de formation, est forcément nécessaire. Le cadre d'accompagnement proposé aux entreprises, qu'il soit public ou privé, doit donc s'adapter en conséquence et ajuster sans cesse son expertise à ces réalités et objectifs.



Classe Export magazine - MH

Francophones

mais Nord-Américains avant tout



Crédit D.R.

« Au Québec, la Wallonie se positionne tout naturellement comme un territoire francophone de l'Union Européenne » affirme Daniel de Patoul (photo), l'Attaché Economique et Commercial représentant la Wallonie, installé depuis trois ans à Montréal.

Après avoir passé 8 ans en Finlande, il avoue qu'il apprécie l'accueil jovial et chaleureux des Québécois qui se sentent beaucoup de proximité avec les Wallons. Francophonie oblige sans nul doute. Les relations de proximité se créent facilement entre provinces entre lesquelles s'organisent de nombreux échanges culturels et académiques. Il est vrai que le Québec lie des relations privilégiées avec des régions étrangères, Rhône-Alpes en tout premier lieu mais aussi la Catalogne, l'Italie du Nord, le lien se faisant naturellement. « De plus », ajoute-t-il avec un brin d'ironie, « les Wallons ne sont pas perçus comme des donneurs de leçons. Nos relations sont fraternelles. Il y a chez les Québécois une simplicité de l'accueil identique à l'attitude très ouverte des Wallons qui eux, ont de plus l'urgence de franchir leurs frontières, car leur marché domestique n'est pas suffisant ».

Faire des affaires au Québec

Au bureau de l'Awex à Montréal, on reçoit des exportateurs en recherche de débouchés, on organise la venue de missions de prospection, on accompagne les entreprises dans les rendez-vous. On s'occupe aussi des aspects réglementaires, soit directement soit en contact avec l'ACIA, l'agence canadienne de l'inspection alimentaire, l'équivalent de la FDA américaine. Il faut être vigilant sur des produits comme les cosmétiques, car les Québécois

sont très pointilleux sur les questions de santé, de bien-être et de protection du consommateur. C'est notable dans le domaine de la nourriture mais aussi des cosmétiques. A partir du moment où une entreprise étrangère vient avec un produit innovant, elle a toutes les chances de séduire. Tous les secteurs sont ouverts, mais bien se dire que les barrières sont nombreuses.

La recommandation de Daniel de Patoul :
 « Ne vous laissez pas enthousiasmer par les 8 millions de consommateurs que vous avez en face de vous. Il s'agit d'un marché mature donc protectionniste »

Les droits de douane ne sont pas élevés et les barrières tarifaires devraient être supprimées en 2016, par contre il faut veiller au paramétrage délicat à faire avec le taux de change et faire en sorte de ne pas se laisser perturber par ses variations.

Le Québec porte d'entrée sur l'Amérique du Nord

Les Québécois ont un comportement nord-américain, un discours très marketing, une tendance à valoriser leurs produits ou services de façon étonnante. « Ils pratiquent un business de l'événementiel permanent, organisent, du matin au soir, des petits déjeuners, cocktails,

cinq à sept, soirées, tous événements payants pour pratiquer un networking effréné ». Le Québec fait globalement partie de l'économie canadienne, considérée comme accès aux marchés nord américains. Mais, commente D. de Patoul « ne comparons pas les facilités découlant de l'Aléna avec la liberté de fonctionnement des marchés européens. Nous en Europe, nous sommes gâtés avec notre marché unique. Ce n'est pas parce qu'on fabrique un produit à Montréal que nos ventes seront simplifiées ».

Ce sont des "gens d'affaires"

Sous des aspects très joviaux et sympathiques, les Québécois sont extrêmement structurés, à la manière nord américaine. « Ils sont brefs, ne s'attardent pas, vont droit à leur sujet. Ils sont factuels. Accessibles parce qu'intéressés et curieux, ils sont sur tous les grands salons dans le monde, mais prudence, c'est évidemment pour prendre des idées et les dupliquer. Leur ouverture fait chaud au cœur, mais ils sont essentiellement des gens d'affaires : » on s'intéresse mais on respecte avec précision l'agenda pré décidé ».

Le système bancaire, extrêmement conservateur, est en train de changer et de se moderniser. Les avocats, un monde à eux seuls : ils ont une grande place dans la vie des affaires. La notion d'avocat est différente de l'Europe. Ce sont des conseillers utiles à tous les niveaux d'affaires, mais leurs conseils ne sont pas donnés. Ils sont indispensables quand il s'agit de structurer un partenariat de faire une recherche sur la marque, la propriété intellectuelle. Mais il faut partir sur de bonnes bases avec eux et bien délimiter leur mission. De très nombreuses entreprises étrangères de tous secteurs sont implantées au Canada, qui est une mosaïque de nationalités tout comme les USA.

Nicole Hoffmeister



AmericaPictures

Montréal est la capitale du Québec. C'est la deuxième des villes canadiennes en terme de population

1^{ère} Édition au Canada

CLASSE
EXPORT
Le Salon de l'exportation au Québec

HÔTE DU

SOMMET
2015

Export
Québec

2 MOIS DE PROSPECTION EN 2 JOURS SEULEMENT !

Exposants + Conférences + RDV personnalisés

56 salons organisés depuis la création (1991) • 15 000 rendez-vous organisés chaque année • 10 000 entreprises par an visitent les salons Classe Export • + de 1 000 spécialistes privés et publics composent le réseau d'excellence

LE SALON DE L'EXPORTATION

13 et 14 mai 2015

à la Place Bonaventure, Montréal

DES EXPERTS EXPOSANTS

Pour un investissement minimum, accédez directement aux spécialistes de l'exportation et maximisez vos résultats à l'international !

DES CONFÉRENCES, DU CONCENTRÉ D'INFORMATION !

Une information fiable, précise et pratique

DES RENDEZ-VOUS SUR MESURE

- ❑ **Individuels**
Vous êtes unique, tout comme vos besoins
- ❑ **Qualifiés**
Vous n'avez pas de temps pour des rendez-vous inutiles !
- ❑ **Pré-Organisés**
Optimisez votre participation !

Inscrivez-vous avant le 15 mars et bénéficiez du tarif préférentiel !

Pour information et inscription visitez le site

www.classe-export.ca



Mission Québec: entreprises et

Sous l'égide des pôles de compétitivité wallons, des entreprises et les universités de la Belgique francophone sont allées à la rencontre de leurs homologues québécoises. Pour trouver des entreprises partenaires, et nouer des partenariats en recherche. Les résultats sont prometteurs.



Laurie Dierfembaeck

Pascale Delcomminette

La récente mission (fin octobre) effectuée par plusieurs pôles au Québec était menée conjointement par l'AWEX¹ et WBI². Champ d'action: **les domaines des matériaux et nanotechnologies, l'aéronautique et les matériaux composites, la chimie verte et les technologies environnementales, les TIC et le multimedia.**

Diversifier les exportations wallonnes

C'est la première fois qu'une mission de ce type, alliant les mondes entrepreneurial et académique, est organisée à la grande exportation, et avec une approche globale qui permet de «vendre tout notre écosystème, de montrer que nous avons une chaîne de création de valeurs, en amont avec la recherche, et en aval», selon **Pascale Delcomminette, administratrice générale de l'AWEX et de WBI.**

Le choix du Québec n'est pas dû au hasard: le Canada représente en effet le 3e marché hors Union européenne pour la Wallonie, mais les exportations y sont surtout cantonnées dans le pharma et le militaire. Il s'agit donc de diversifier. La Wallonie et le Québec sont par ailleurs confrontés à la même nécessité de réindustrialiser leur territoire, ce qui passe

par la recherche et l'innovation, et donc la collaboration entre entreprises et universités.

C'est d'ailleurs pourquoi WBI intensifie l'installation à l'étranger d'Attachés de Liaison scientifique (ALS), basés dans les universités de premier plan pour effectuer une veille technologique, au profit de nos universités et centres de recherche, mais aussi de nos entreprises. Dans le même temps, le gouvernement wallon souhaite internationaliser davantage le travail des pôles de compétitivité. Le 6e ALS a d'ailleurs officiellement été installé à Montréal au cours de la mission.

Le ciel est international

Montréal est, après Seattle (Boeing) et Toulouse (Airbus), la troisième capitale mondiale de l'aéronautique, avec près de 45.000 travailleurs. De son côté, la Wallonie compte 5.500 emplois directs dans le secteur. Et a donc tout intérêt à intensifier les collaborations existantes. «On a une belle fenêtre de tir devant nous», déclare **Etienne Pourbaix, directeur général de Skywin,** le pôle aérospatial wallon, en se félicitant du nouveau décret wallon permettant les partenariats de recherche internationaux. «Les marchés



Etienne Pourbaix

C. BERTHIAUX

aéronautiques, poursuit-il, sont en effet par nature internationaux. Avec le Québec, au début, il y a eu des collaborations directes, non structurées, avec par exemple l'établissement par la Sonaca d'une filiale près de Montréal. Il y a eu ensuite le partenariat avec la grappe d'entreprises Aéro Montréal signé en 2007 et confirmé en 2013. Et maintenant cet accord en matière de recherche signé avec le CRIAQ, qui représente la troisième étape ».

Le CRIAQ est le Consortium de Recherche et d'Innovation en Aérospatiale au Québec. Il rassemble, aux côtés des universités et des centres de recherche, plus de 50 entreprises, des aviateurs, des électroniciens, des motoristes, des aéroports, des équipementiers, des spécialistes de l'aluminium ou des matériaux composites. Son objectif est de rassembler toutes les connaissances dans le secteur et d'en améliorer la compétitivité, grâce entre autres à une meilleure formation des étudiants. **L'accord signé avec Skywin à Montréal** porte sur les matériaux composites, plus légers que le métal; sur la simulation numérique pour mesurer le comportement des matériaux dans toutes les situations; et enfin sur l'impression de pièces en trois dimensions, grâce aux poudres métalliques.

Parmi les entreprises membres du CRIAQ, **Sonaca Montréal,** qui emploie 300 personnes à Mirabel, dans la grande banlieue de Montréal. Cette filiale du groupe wallon Sonaca a racheté, en 2003, **la société NMF,**

un sous-traitant de Bombardier tombé en faillite après la crise de l'aviation consécutive aux attentats du 11 septembre 2001. NMF, qui avait mis au point une technique d'élongation à froid de l'aluminium pour les panneaux d'aile, a permis à la Sonaca de pouvoir travailler pour Bombardier (95% du chiffre d'affaires de NMF), mais la société wallonne s'est aussitôt empressée de se tourner également vers d'autres constructeurs. Sonaca Montréal fabrique des panneaux d'ailes et des empennages pour Bombardier Aéronautique, le constructeur canadien, mais aussi pour Mitsubishi, pour Israël Aircraft Industries ou pour Embraer, en complémentarité avec l'usine de Gosselies (Charleroi).

La 3D, encore

Satisfaction également pour **Jacques Germy, directeur général de MecaTech,** à la suite de cette mission qui a permis au pôle du génie mécanique de lancer une quinzaine de pistes de collaboration à la recherche



C. BERTHIAUX

Jacques Germy

de nouveaux produits, de nouveaux matériaux et de nouveaux procédés. «Surtout en ce qui concerne les copies industrielles en 3D, précise-t-il, mais aussi

universités main dans la main

les microsystèmes et la micro-informatique ou encore le recyclage. Je vous assure que, avec le programme wallon de reverse metallurgy (récupération et recyclage des métaux, dont les métaux rares), nous n'étions pas gênés, on pouvait se regarder les yeux dans les yeux...»

Une dizaine d'entreprises du secteur des TIC (technologies de l'Information et de la Communication) ont également pu bénéficier de contacts avec des homologues canadiennes présentes dans des technologies qui ne sont pas encore très développées en Europe, mais qui vont inévitablement modifier notre vie au jour le jour. «Dont plusieurs entreprises, que nous connaissons bien, qui sont



Crédit D.R.

spécialisées dans les interfaces homme-machine autres que la souris, dans la foulée de kinect, explique **Carmelo Zaccone, expert en télécommunication et TIC de l'Agence du Numérique** (ex-Agence wallonne des télécommunications): les bracelets, bandeaux ou vêtements dits intelligents, munis de capteurs, qui permettent par exemple de suivre les paramètres d'un sportif ou d'une femme enceinte, avec rythme cardiaque, tension artérielle, température, respiration, niveau de stress... » Ou qui permettent à un architecte

de vérifier son chantier via ses lunettes connectées sans devoir emmener les plans. Ou à un opérateur de commander, par claquement de doigt ou mouvement de la main, les déplacements d'une machine ou le suivi d'une recette de cuisine sur un écran. Des perspectives infinies.

Protéger l'or bleu



Crédit D.R.

L'environnement est également un secteur gros porteur où des complémentarités peuvent émerger. La société namuroise Aquale est spécialisée, avec ses ingénieurs et ses scientifiques (13 personnes) dans la gestion des eaux souterraines, leur protection, leur valorisation, l'étude des sols et des pollutions des nappes. **Julien Peret, hydrogéologue et responsable des énergies renouvelables**, se félicite d'avoir pu concrétiser des accords. «Avec une série de sociétés canadiennes, nous allons pouvoir travailler sur un très grand projet concernant les eaux souterraines: il s'agit du plus gros chantier de Gaspésie (est du Québec), une mine à ciel ouvert de pierre calcaire destinée à alimenter la cimenterie McInnis, près de l'Atlantique. Nous travaillons sur l'étude hydrologique du site, pour déterminer par exemple le débit de l'eau qu'il faudra pomper.»

La Wallonie et le Québec sont confrontés à la même nécessité de réindustrialiser leur territoire ce qui passe par la recherche et l'innovation et donc la collaboration entre entreprises et universités.

Mais le déplacement au Québec a également permis à cette société wallonne de nouer des contacts avec des sociétés canadiennes pour mener, ensemble, d'autres projets dans le monde. La société a d'ailleurs participé dans le cadre de GreenWin, le pôle de développement de la chimie verte, de la construction durable et des technologies environnementales, au dépôt du projet WALL-Hy-PAC de valorisation énergétique des eaux souterraines pour le chauffage et refroidissement des bâtiments, ainsi que pour le stockage d'énergie permettant la flexibilité de la demande électrique. Un sujet qui intéresse le Canada, gros fournisseur d'électricité hydraulique et éolienne.

Un pont transatlantique

«Le Québec, c'est le bon endroit pour pénétrer l'Amérique du Nord, estime **Gilles Colson, responsable pour l'international du pôle GreenWin**: même langue et même culture des affaires, des collaborations, de la recherche et du développement en amont du business. Pour nous, il s'agissait d'une mission de prospection, et



Crédit D.R.

nous avons pu nouer des contacts prometteurs avec le cluster des écotechnologies (le Consortium de recherche et d'innovation en bioprocédés industriels au Québec), qui est un peu notre équivalent. Ils connaissent tout le monde dans leur secteur et sont précieux pour mener, notamment, un lobbying en matière de financement». **Dans l'autre sens, les Québécois considèrent la Wallonie comme une porte d'entrée vers l'Europe**, et se montrent intéressés par les accords que GreenWin a déjà noués avec son homologue Axelera, de la région française Rhône-Alpes.

Il s'agissait également pour GreenWin de préparer Americana, le salon des technologies environnementales, dont la 20e édition se tiendra mi-mars à Montréal. «On connaît nos entreprises, dit Gilles Colson, et nous allons préparer une série de rendez-vous pour les aider à monter des projets concrets, avec des partenaires que nous avons identifiés. Green Europe (traitement des eaux) devrait par exemple pouvoir y conclure les contacts noués en octobre». Rendez-vous également en octobre prochain, avec une nouvelle mission au Canada, emmenée par la Princesse Astrid, qui devrait permettre d'approfondir les contacts.

Michel Delwiche

1) Agence wallonne à l'Exportation et aux Investissements étrangers
2) Wallonie Bruxelles International qui regroupe les relations extérieures de la Wallonie et de la Fédération Wallonie-Bruxelles, compétente pour l'enseignement

« On est en train de devenir encore plus attractifs pour les investisseurs étrangers avec un \$CAD à 79 cts US, alors qu'on était à la parité il n'y a pas si longtemps ! » s'exclame **Yves Grimard, directeur de l'Europe et du Moyen Orient chez Investissement Québec (IQ)**, l'Agence gouvernementale qui facilite les démarches de toutes les entreprises étrangères en quête d'expansion au Québec. La baisse du pétrole pèse lourd sur la monnaie pour un pays comme le Canada, avec la chute des redevances pétrolières qui affecte négativement la santé financière du gouvernement fédéral et celle des provinces productrices.

Investir au Québec

le retour de l'âge d'or

Ce que le Québec offre aux entreprises européennes

Au Québec, on peut avoir l'assurance de la qualité des infrastructures, d'une main d'œuvre bien formée et de la facilité d'un état de droit. Ici on respecte les contrats, les affaires sont plutôt gérées par le Code Napoléon mais les Québécois ne cachent pas qu'ils sont influencés par les pratiques des USA, tout en précisant qu'il y a beaucoup moins de contentieux chez eux... Le Québec a quand même la particularité du mélange Code Napoléon/Common Law. « Venez vous faire les dents ici, attaquez-vous au marché canadien et faites en la plaque tournante pour entrer sur l'Amérique du Nord » reprend Yves Grimard qui vante l'agrément de s'établir dans un pays où les salariés seront plus à l'aise du fait de la francophonie et de la convivialité et où les coûts seront moins élevés pour une implantation.

« De plus », commente-t-il avec humour, « il est quand même bien plus facile pour un commercial de se déplacer chez un client américain depuis le Québec que depuis Lyon, Paris, Liège ou toute autre ville européenne... »

Les secteurs manufacturiers

Le Québec et l'Ontario sont l'épine dorsale de la croissance du PIB. La base de leur économie réside dans les entreprises manufacturières. « Le grand Montréal, capitale, se démarque dans des secteurs clés » reprend Yves Grimard. « Par exemple, vous n'ignorez pas que Montréal est la 3ème ville pour l'aérospatial et l'aéronautique après Toulouse et Seattle. Plus de 50% de l'activité aéronautique y est concentrée. Quant à la R&D,



Yves Grimard, directeur de l'Europe et du Moyen Orient chez Investissement Québec



Linda Houle, directeur de projets Europe.

localisée au Québec pour 70% de la R&D, elle occupe 215 entreprises et rapporte 12 Md \$CAD. Mais il faut se rappeler que c'est la stratégie développée depuis 20 ans qui permet ce franc succès ».

Les entreprises avaient en effet peur d'être bloquées dans leur développement, si elles continuaient à dépendre d'un seul et unique donneur d'ordres. Elles ont raison : les grands groupes aéronautiques ont mis en place une nouvelle organisation avec des sous-traitants qui assurent une partie de la fabrication. « Airbus, par exemple, confie une bonne partie de l'assemblage de ses avions à Aéroliia qui, à son tour, sous-traite à des Canadiens » explique Linda Houle, directeur de projets Europe. « La société française a gagné l'appel d'offres pour le porte-étendard des avions, le « Global Express 5000/8000 ». Linda connaît parfaitement ce secteur pour avoir participé à toutes les tractations pendant les sept années où elle a travaillé en France dans la filiale IQ et où elle a réussi à faire investir au Québec une quarantaine d'entreprises.

Le coup de pouce pour faciliter l'implantation

Chercher un partenaire sur place est la meilleure façon de s'implanter. « Nous proposons une diversification des marchés et non une délocalisation. Et cela permet d'aider à limiter les risques. Nous recevons l'entreprise qui a un plan d'affaires et lui préparons un programme d'accueil. Nous lui faisons rencontrer des centres de recherche, des avocats, des experts-comptables et tous les spécialistes qui sont nécessaires pour son expansion. Nous avons aussi à disposition toute la gamme des produits financiers. Nous pouvons même offrir une participation au capital, en coopération avec les organismes bancaires. Nous participons à la prise de risque et cela rassure les banquiers » ajoute en riant Yves Grimard, ajoutant que, quand il s'agit de financement ou de mesures fiscales, Investissement Québec gère pour le gouvernement. « On appuie les appels d'offres, on cherche les terrains, on met en contact, on assure le suivi » complète-t-il. Ajoutons que le Québec, qui cumule les 2 paliers (fédéral + provincial) a décidé de baisser les niveaux de taxation sur les profits : 26% actuellement. Le taux d'imposition est bas par rapport aux autres villes d'Amérique du Nord. Les charges sociales sont acceptables, les frais de scolarité sont les moins élevés de tout le Canada.

Yves Grimard est convaincant : « Le monde des affaires est vraiment plus ouvert, plus simple qu'en Europe, mais nous avons nos codes aussi : nous sommes des Américains qui parlons français ! »

Nicole Hoffmeister



Benjamin Torchio,
co-fondateur
et P-dg de Nudec

Nucléaire et Déconstruction Canada Inc ouvert en septembre 2014

Nudec, bureau d'ingénierie du démantèlement nucléaire et industriel, a réalisé neuf missions commerciales à Québec et en Ontario avant de créer sa filiale à Montréal. Un passage obligatoire pour s'imposer en Amérique du Nord.

Poussé par sa maison-mère, le groupe français Burgeap qui réalise 50 % de son chiffre d'affaires à l'international, le bureau d'ingénierie Nudec, a décidé de se lancer à l'étranger en 2012.

« Nous opérons quelques missions à l'international mais principalement pour nos clients grands donneurs français du secteur de l'énergie et du nucléaire, avance **Benjamin Torchio**, co-fondateur et P-dg de Nudec implanté à Fontainebleau-Avon. La réflexion du développement à l'international s'est rapidement portée sur deux cibles : le Canada et l'Allemagne. Le marché allemand n'étant pas suffisamment mature et porteur au regard des décisions prises en matière de nucléaire, nos actions se sont tournées vers le Canada ».

Durant deux années, Benjamin Torchio a multiplié les missions à Québec et sur la province de l'Ontario. Neuf au total. Fin septembre 2014, Nucléaire & Déconstruction Canada Inc

était créée à Montréal avec un chargé d'affaires. « Nudec, qui signifie pourtant nucléaire et déconstruction, n'était pas assez explicite et porteur de sens pour les autorités canadiennes, détaille Benjamin Torchio. Nous avons dû choisir un nom qui évoque clairement la teneur de notre activité pour cette nouvelle filiale de droit canadien ».

25 % du chiffre d'affaires

Un point de détail qui positionne d'emblée l'entreprise sur les marchés qu'elle vise. « Nous avons identifié deux besoins : le démantèlement nucléaire ainsi que la gestion des déchets radioactifs et le désamiantage. Ils ont 15 à 20 ans de retard par rapport à la France pour la gestion des déchets radioactifs par exemple et notamment pour les questions d'amiante, expertises développées par Nudec en France depuis 20 ans ». Avoir une filiale, et donc une entité de droit canadien, « était pri-



Credit D.R.

“ Nous souhaitons rapidement détacher de façon pérenne des personnels français qui ne demandent qu'à partir développer cette nouvelle entité, aux côtés de personnels canadiens, pour arriver à une filiale totalement autonome ”

mordial si l'on souhaitait se déployer dans le pays », affirme le P-dg. Aucune affaire n'a pu être conclue avant l'ouverture de sa filiale. « Nous nous positionnons face aux grands donneurs d'ordres de la filière nucléaire et énergie comme Hydro-Québec qui gère les barrages et les centrales nucléaires du pays. Les demandes de missions se sont multipliées depuis septembre dernier ».

Dès 2015, Nucléaire & Déconstruction Canada Inc devrait réaliser 5 à 10 % du C.A. de Nudec (6 millions d'euros en 2013 avec soixante-dix collaborateurs dont soixante ingénieurs). « A terme, nous visons 20 à 25 % du chiffre d'affaires, confie Benjamin Torchio. Cette filiale devrait être

notre principal levier de croissance pour les années futures ». L'entreprise commence par développer Québec pour rapidement conquérir la province de l'Ontario puis l'Alberta et le Saskatchewan.

Nudec missionnera, dans un premier temps, ses collaborateurs français pour réaliser les études, les audits et les assistances à maîtrise d'œuvre et maîtrise d'ouvrage de ses premiers contrats. « Nous souhaitons rapidement détacher de façon pérenne des personnels français qui ne demandent qu'à partir développer cette nouvelle entité, aux côtés de personnels canadiens, pour avoir une filiale totalement autonome ».

Stéphanie Polette



Antwerp Port Authority

Pascale Pasmans

Anvers booste le fluvial

“Bringing the sea to the heart of Europe”, tel est le slogan d’Instream, la nouvelle campagne de communication du port d’Anvers. Objectif : promouvoir et rendre le transport fluvial encore plus efficace.

L’Autorité Portuaire anversoise est à l’avant-garde des actions visant à fluidifier le trafic fluvial. Elle vient de lancer une campagne de communication baptisée **Instream**. Son objectif est de stimuler et d’améliorer l’efficacité de la navigation fluviale au sein du port et dans son hinterland.

« De part sa situation géographique au sein de l’Europe et ses nombreux services fluviaux réguliers avec l’hinterland européen, Anvers est l’un des plus importants hubs pour le trafic fluvial de marchandises en Europe. Face à l’augmentation constante des trafics, il est important de contribuer à un transit par barge le plus efficace possible » rappelle **Pascale Pasmans**, Adviseur Intermodalité & Hinterland au sein de l’Autorité Portuaire. « Pour rendre le trafic le plus fluide possible, tous les partenaires de la chaîne logistique doivent coopérer de manière effi-

cace. Ces dernières années, cette collaboration s’est traduite par quantité d’outils numériques et de projets avec en tête une seule ambition : stimuler la navigation fluviale dans le port d’Anvers. La campagne Instream regroupe toutes ces initiatives ».

La fluidité des informations au service de la fluidité des trafics !

Via cette opération inédite de communication, le port fait valoir trois atouts compétitifs : la coordination nautique, la manutention optimale des conteneurs et la distribution efficace des marchandises au sein du port. Six projets et outils numériques ont été créés pour renforcer chacun de ces atouts.

Nous en citons quelques-uns : l’Automatic Identification System (AIS) optimise l’organisation des trafics, et réduit la durée de transit par une meilleure planification et utilisation des écluses. Le Barge Traffic System (BTS) permet aux opérateurs de demander des créneaux horaires réalistes

et assure ainsi un planning viable. Le Premium Barge Service est un service fluvial qui dessert à heures régulières divers terminaux à conteneurs dans le port et réduit le transport intra-portuaire par la route. Enfin, la consolidation des petits volumes de conteneurs fluviaux doit déboucher sur une

réduction du nombre d’escales, et donc impacter favorablement le temps de passage dans le port. Les opérateurs se félicitent de ces outils numériques et projets qui renforcent l’efficacité, la fluidité et la sécurité des trafics. En 2014, le port d’Anvers a traité près de 200 millions de tonnes de marchandises transportées par voie maritime. Il conserve ainsi sa place de second port européen. Environ 36% des flux entre le port et l’hinterland passent par la barge fluviale, cette part devrait atteindre 42% d’ici 2030. Chaque semaine, plus de 915 allèges (barges) touchent le port pour charger et décharger tous types de marchandises : vracs solides, liquides, breakbulk et conteneurs en provenance ou à destination du Nord de la France, des Pays-Bas, de l’Allemagne, de la Suisse et de l’Autriche.

Plus d’infos sur : www.portofantwerp.com/en/instream



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

La mobilité comme la mondialisation demandent une grande intelligence culturelle

Intégrer une autre culture, c'est apprendre à quitter son périmètre de sécurité. C'est pourquoi se préparer à s'adapter à un autre environnement n'est pas une décision anodine et demande de la préparation, de la confiance en soi, de l'empathie et exige des capacités relationnelles. Et on peut rajouter pêle-mêle, confiance en soi, curiosité ouverture d'esprit, ... Une expatriation réussie donne une grande satisfaction.



1 600 000 Français sont réputés vivre et travailler hors de France, soit une augmentation de 2 % par rapport à 2012. On ne parle plus désormais de fuite des cerveaux. Il n'empêche que nombreux sont les porteurs de projets qui partent tenter leur chance à l'étranger, et ceci pour de nombreuses raisons : coups de cœur pour le pays, ou encore pour une personne de ce pays..., envie de quitter la France pour aller tenter sa chance ailleurs ou réaliser un rêve. Ouvrir une société dans de nombreux autres pays est souvent beaucoup plus simple et rapide qu'en France, le problème reste le permis de travail à renouveler. Il est vrai que beaucoup d'expatriés sont créateurs d'entreprise et que les stratégies d'expatriation de salariés, essentiellement pratiquées par les grands groupes, sont en baisse.

Concernant la mobilité des salariés, il n'y a pas de règle établie

Les start-ups high-tech n'hésitent pas à envoyer l'essentiel de leurs forces vives aux USA alors que les Pme industrielles choisiront plutôt de former un représentant qui connaît bien l'entreprise-mère et recrutera des locaux sur place pour mieux s'implanter. L'expatriation traditionnelle



bien que pratiquée régulièrement par les services RH des grands groupes, pose toujours autant de problèmes à régler au cas par cas.

Les DRH comparent les profils de salariés qu'ils vont préparer à partir à l'étranger. Ils savent bien qu'aucun développement export n'est possible sans collaborateurs qualifiés, ceux qui seront les avant-postes de l'entreprise sur les marchés étrangers visés. Tous les responsables de Ressources Humaines connaissent les pièges de l'envoi de collaborateurs à l'étranger, mais ont-ils les moyens de maîtriser ces problèmes ? Se décider à faire partir des salariés à l'international n'est pas anodin. Pour chaque salarié, le cas est unique, la législation évolue, les risques dans les pays aussi, les monnaies, les pratiques ... Un sujet très délicat parce qu'humain et nécessitant une attention particulière et un traitement spécialisé.

Une expatriation se prépare

Il y a un besoin criant de spécialistes, de ceux qui seront des interlocuteurs privilégiés sur chacune des problématiques que fait surgir l'expatriation.

C'est pour donner le maximum de réponses à toutes ces interrogations que le salon MONDE-EXPAT met en scène tous les acteurs de l'expatriation, les 23 et 24 mars 2015 à l'Espace Champerret à Paris. Tous les responsables RH, tous les chefs d'entreprises qui créent des filiales ou des bureaux de représentation le savent : expatrier un salarié est un casse-tête. Quel contrat mettre en place, quels horaires de travail, quels avantages accorder, quel régime d'assurance maladie et de retraite, quelles indemnités d'installation dans le pays, que prévoir pour le retour ? Les questions se bousculent et il ne faut pas

perdre de temps dans les négociations. Les sélections de candidats à l'expatriation ne sont pas plus simples. Il faudra peut-être recruter, organiser des préparations à la vie dans le pays, du coaching, des formations en langues, à l'interculturel, s'occuper du bien-être de la famille, de l'école des enfants, du poste du conjoint... Ces problèmes et beaucoup d'autres touchent toutes les entreprises qui se développent à l'international.

Nombreux sont les responsables de Ressources Humaines à fréquenter les salons dédiés à la mobilité internationale, à prendre des rendez-vous avec les spécialistes présents et assister aux conférences et ateliers spécialisés. Le salon Monde-Expat est organisé par Carle Organisation. Retenez les dates : 23 et 24 mars à Paris.

N. Hoffmeister



LA NUIT DES RH

23 & 24 mars 2015

Espace Champerret
Paris 17^e



LE RENDEZ-VOUS
MOBILITÉ INTERNATIONALE
des RESPONSABLES R.H. et du
COMMERCE INTERNATIONAL
www.monde-expat.org



Les “explortateurs” de demain et d’aujourd’hui

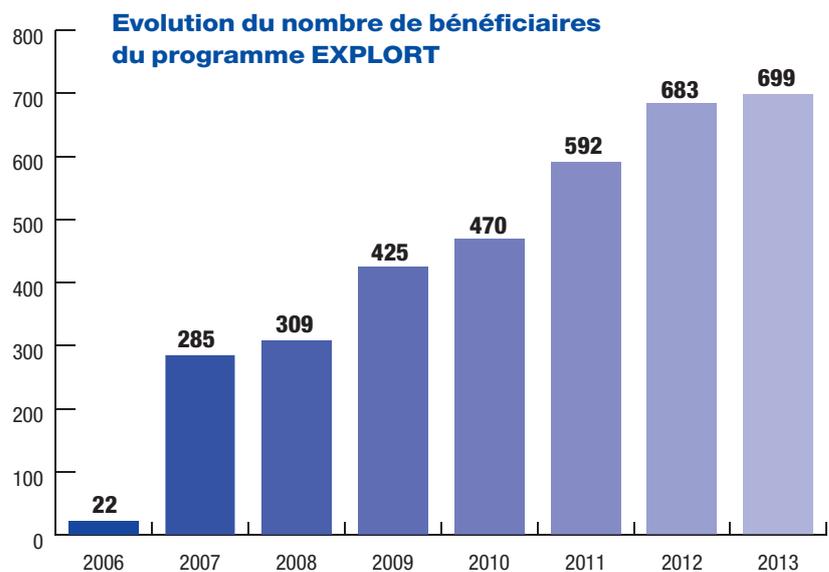
Arrivé dans sa dixième année de création, le programme Explort peut se targuer d’une belle réussite depuis le début de son existence avec plus de 4000 stagiaires qui ont pu goûter au stage en entreprise à l’étranger. Petit tour d’horizon du programme.

Destiné aux étudiants de l’enseignement supérieur et universitaire de la Communauté française et aux étudiants diplômés inscrits comme demandeurs d’emploi au Forem, Explort forme les candidats désireux de se lancer dans une carrière à l’international. Ils sont ensuite recrutés en stage par des entreprises wallonnes et réalisent des missions de prospection à l’étranger pour le compte de ces entreprises. En 2013, les chiffres font état de pas moins de 700 bénéficiaires de ce programme de formations et de stages en commerce international à l’initiative de l’AWEX en partenariat avec le Centre de Compétence Forem – Management & Commerce. Un nombre qui n’a cessé de croître depuis 2006 où 22 étudiants avaient eu le privilège d’être les précurseurs du programme que nous connaissons aujourd’hui.

Des stagiaires formés et prêts à tenter l’aventure à l’étranger !

L’autre force du programme mis en place par l’AWEX, c’est évidemment le réseau d’entreprises wallonnes prêtes à accueillir les candidats pour un stage de type court ou de type long. A ce jour, plus de 500 entreprises ont déjà bénéficié de l’aide de stagiaires formés aux techniques du commerce extérieur et plurilingues. Car oui, les formations que suivront les futurs stagiaires leur permettront d’avoir tous les outils nécessaires pour mener leur mission dans les meilleures conditions. Plusieurs types de formation sont proposés selon le profil du stagiaire :

Les formations longues, d’une durée de 7 semaines, sont organisées par le Centre de Compétence du Forem – Management & Commerce. Au programme, des cours de droit, de finance, d’interculturalité, de marketing, de techniques de négociation... prodigués par une équipe de consultants spécialisés et destinés à préparer au mieux les candidats.



Deux fois par an, les candidats pourront suivre une formation à la prospection internationale avant leur départ de plusieurs mois à l’étranger et développer une approche basée sur les contacts commerciaux, l’approche interculturelle des marchés, les études de marché et le tissu économique wallon.

Enfin, l’AWEX organise également des séminaires de sensibilisation à destination des stagiaires en partance d’une demi-journée ou d’une journée pour les groupes d’étudiants bénéficiant du soutien d’EXPLORT au travers des projets de type court dont le contenu est adapté au projet comme une foire ou un salon et l’importance de ces deux types d’événement pour une entreprise.

Pour ne rien gâcher, ces formations sont entièrement gratuites, financées dans le cadre du plan Marshall de la Région wallonne. Les stages à l’étranger sont quant à eux entièrement financés par l’AWEX avec, pour les stages de diplômés demandeurs d’emploi, une contribution de l’entreprise partenaire qui prend en charge les frais de déplacements.

Envoyés spéciaux

A la fin de leur formation, les stagiaires partent en mission. Il existe deux types de mission :

Les missions individuelles d’une durée de 2 mois pour les diplômés et parfois jusque 15 semaines pour les étudiants. Au cours de cette mission, le stagiaire se voit confier un projet de prospection de marché. Dans ce cas, le stagiaire aura suivi un mois de formation au sein de l’entreprise pour qu’il s’imprègne, entre autres, de la culture, de la stratégie commerciale et des services proposés de celle-ci. Il est également possible que le stagiaire effectue une mission pour le compte de l’AWEX. Il mènera alors certaines recherches et aidera à l’organisation de foires, de salons, de missions économiques,...

Les missions collectives ont plutôt vocation à sensibiliser les étudiants des hautes écoles et universités de la fédération Wallonie-Bruxelles au commerce extérieur. Elles sont d’une durée beaucoup plus courtes et consistent en des visites d’une à deux journées d’événements de type commercial ou

d'institutions (européennes, internationales, d'une grande ville) sur un marché proche.

Bilan d'une décennie d'Explort

2015 est une année importante pour Explort. Avec plus de 4000 stagiaires participants et 500 entreprises partenaires, le programme peut se targuer d'un bilan plus qu'honorable à l'heure de fêter ses 10 ans d'existence. Mais la quantité ne fait pas tout. Le succès principal du programme réside principalement dans la qualité des stagiaires et de leur travail. Sur base des enquêtes réalisées après les missions, il ressort que plus de 75% des stagiaires trouvent un emploi dans les 6 mois et près d'un diplômé sur deux s'est vu proposer un

emploi par son entreprise de stage. Quant aux participants, plus de 80 % d'entre eux se disent satisfaits ou très satisfaits de l'expérience. Davantage qu'une ligne sur leur CV, ils ont apprécié acquérir des compétences supplémentaires, se confronter à la réalité du monde des entreprises et pratiquer les relations commerciales à un niveau international tandis que sur le plan humain, ils mettent en avant une ouverture à d'autres cultures, vivre « seul » et se débrouiller à l'étranger, apprendre à dépasser ses limites.

Enfin, last but not least, plus de 80% des entreprises bénéficiaires ont répondu être globalement satisfaites à l'égard du programme Explort.

Thibaud de Lovinfosse



Suivre une formation théorique puis d'enchaîner directement sur le volet pratique

Fiona Demol est Business Development Manager chez OncoDNA, une entreprise spécialisée dans la recherche sur le cancer fondée en 2012, leader sur le marché européen et basée à Gosselies.

Comme la moitié des stagiaires Explort, elle a été engagée directement après son stage : « mon stage s'est terminé en juin 2014 et j'ai intégré l'équipe deux mois après mon retour car je souhaitais encore approfondir ma connaissance des langues » explique Fiona, qui a fait des études en traduction et relations internationales. « A la base, j'avais déjà de très bonnes connaissances en langues et c'est principalement ça qui m'a aidé au début de ma carrière. J'ai eu la chance de beaucoup voyager et c'est en partie grâce à cela que je maîtrise plusieurs langues, principalement le russe et l'espagnol » poursuit-elle.

Un bon moyen de débiter sa carrière

Inscrite au programme Explort en 2014, Fiona a reçu une liste des entreprises prêtes à accueillir un stagiaire et a choisi une entreprise spécialisée en recherche sur le cancer, un domaine qui lui tient à cœur. La sélection de l'entreprise est laissée à la liberté du stagiaire, l'AWEx n'aide le stagiaire que si sa recherche patine.

« Je trouve que le programme Explort est un bon compromis au sortir des études ou en début de carrière comme ce fut le cas pour moi. Il permet de suivre une formation théorique en commerce internationale en peu de temps et puis d'enchaîner directement sur le volet pratique. Il y a 6 semaines de théorie et puis 6 semaines de stage en entreprises où, avec le directeur d'OncoDNA, nous avons défini le cadre de ma mission et puis le grand

saut avec 8 semaines à l'étranger » raconte la jeune femme.

Huit semaines qu'elle a passé dans deux pays : le Chili en mai et le Pérou en juin. Fiona toujours : « c'était un choix qui nous paraissait pertinent. Il fallait prospecter dans des pays déjà avancés dans le domaine de l'oncologie et ces deux-là sont parmi les plus développés d'Amérique latine sur le plan technique. D'autre part, j'avais déjà fait beaucoup de pays russophones et je voulais découvrir davantage les pays hispanophones. » Autant joindre l'utile à l'agréable !

Sur place, les stagiaires se retrouvent seuls dans un pays qu'ils ne connaissent pas forcément même s'ils ont reçu beaucoup d'informations pour appréhender leur nouveau mode de vie. Le stagiaire dispose d'une autonomie totale mais peut toujours se tourner vers l'AWEx pour recevoir un peu d'aide et se faire quelques contacts. Cela fait partie du rôle des attachés commerciaux présents dans quasiment chaque pays du globe. « On pourrait comparer cela à une expérience Erasmus pour le dépaysement et la découverte d'une autre culture mais l'approche est totalement différente, beaucoup plus professionnelle et plus stimulante » explique Fiona. « A mon retour, fin juin, nous avons fait une semaine de débriefing avec mon directeur et deux mois après, j'étais engagée ! Aujourd'hui (ndlr : janvier 2015), la société accueille trois autres stagiaires dans le cadre du programme Explort dont deux qui sont partis au Canada et en Australie. Comme la société est en pleine expansion, la porte leur est grand ouverte ! »

Emirats Arabes Unis

Petits par leur taille, les Emirats Arabes Unis sont des marchés hyper concurrentiels. Les principaux débouchés concernent l'agroalimentaire, la santé, la construction, la décoration, la mode et les équipements industriels. Les entreprises wallonnes ne sont pas très présentes sur ces marchés. Pierre Annoye (*en photo*), Conseiller Economique et Commercial de l'AWEX à Dubaï nous livre quelques conseils d'approche.

Tests et autorisations préalables à la mise sur le marché, passage obligatoire

Les produits à base de viande, transformés ou non, doivent impérativement obtenir le certificat halal. « Paradoxalement, l'importation de viande de porc est autorisée et non soumise à la certification halal, étant destinée à la population non musulmane » explique P. Annoye. Les autres produits transformés doivent subir des tests demandés par l'importateur auprès d'un des trois laboratoires municipaux des EAU, Dubaï, Sharjah ou Abou Dhabi. « C'est à l'importateur d'en introduire la demande ». Les biens concernant le secteur de la santé doivent également obtenir une autorisation préalable. « Les marchandises destinées à être exposées sur les salons et foires obéissent à une réglementation plus souple ».

“Le luxe, un marché de niche”

Selon Pierre Annoye, le luxe est un marché de niche, contrairement à l'image véhiculée par la presse internationale. « Si l'on considère le marché de la construction, les acheteurs souhaitent avant tout acheter bon mar-

ché en Chine, en Inde ou au Pakistan. Et les prescripteurs pour des réalisations de prestige comme Jean Nouvel par exemple ne sont pas à Dubaï mais à New York, Londres ou Paris. Le luxe est finalement un marché limité ». Lire aussi page 54.

Fiscalité nulle ne veut pas dire faible coût de la vie, bien au contraire

L'absence d'imposition tant sur le revenu (IR) que les sociétés (IS) pourrait laisser à penser que les EAU sont “the place to live in”, « mais lorsque vous cumulez l'ensemble des taxes dont le particulier/entrepreneur doit s'acquitter (habitation, visa, sponsors, trade licence, frais de scolarité, de santé...), le coût de la vie est très élevé » observe P. Annoye.

Création de société : zone offshore ou inshore ?

Les investisseurs étrangers qui veulent créer une société de droit local ont deux possibilités. Soit ils choisissent de s'établir dans une zone franche (il en existe une cinquantaine aux EAU dans de nombreux secteurs d'activité : médias, logistique, santé, internet...), l'investisseur peut alors être propriétaire à 100% de



sa société. Soit ils créent une société “inshore”. Dans ce cas, le partenaire local est obligatoire. Il détiendra la majorité des capitaux (51%). « Généralement, le partenaire émirati est passif. Il délègue contre rémunération le droit de gestion sur les bénéficiaires et aussi les pertes de la société. Attention, prévient Pierre Annoye, l'accord est renouvelable au bout d'un an et ce partenaire passif peut ne pas le rester et imposer du jour au lendemain de nouvelles règles du jeu, dont il sera maître ». Moyennant sa signature une fois par an, l'entreprise étrangère sponsorisée devra lui verser une redevance. Une sorte d'impôt en quelque sorte ! Environ 160 000 sociétés sont enregistrées à la Chambre de commerce de Dubaï.

Les informations commerciales sont peu disponibles

« L'information légale sur les sociétés est difficile à obtenir. Le droit local ne prévoit pas d'obligation de dépôt du bilan annuel auprès des tribunaux. Une base d'informations légales tel qu'Infogreffe en France, par exemple, n'existe pas aux Emirats » !

Le temps, un concept tout relatif

« L'entreprise doit comprendre qu'aux Emirats, la notion de temps est toute relative. Lorsqu'elle est en situation de solliciter un Emirati, l'entreprise ne doit pas s'attendre à une réponse rapide. A l'inverse, lorsqu'elle est sollicitée, elle doit faire vite ! Le temps est un concept tout relatif aux Emirats ». S.Etaix



CLASSE EXPORT - H.G.

ce qu'il faut savoir



Risque politique

Court terme 1 à 7 **2**

Risque commercial

Échelle de A à C **B**

Short-term political risk

U.A.E.	2
Saudi Arabia	1
Qatar	1

MLT political risk

U.A.E.	2
Saudi Arabia	2
Qatar	3

Commercial risk

U.A.E.	B
Saudi Arabia	B
Qatar	A

Source CREDENDO

DEUX ENTREPRISES TÉMOIGNENT

“Dubai, une excellente plateforme logistique”

Fabricant de compresseurs industriels destinés à la fabrication d'emballages pour denrées alimentaires, la société liégeoise **Atelier François** est implantée à Dubai depuis 2007. Pas pour le marché local mais pour ses avantages logistiques comme l'explique son directeur commercial **Georges Alard**.

Atelier François fournit ses équipements aux producteurs de boisson et compte parmi ses clients de grands noms tels Coca-Cola, Pepsi, Danone ou encore Oasis Water. « Pour chaque machine vendue, nous vendons des prestations de SAV et devons livrer des pièces de maintenance. Pour cela, Dubai est une plateforme intéressante. Elle présente des atouts logistiques qui permettent de livrer à la fois l'Asie et l'Afrique. Sa position géographique permet de jongler avec les créneaux horaires et ainsi de gagner en réactivité d'autant que nos équipes locales travaillent le samedi et le dimanche, mais pas le vendredi » résume Georges Alard. Après avoir travaillé avec un logisticien international qui lui facturait d'importants coûts, la société a décidé de créer son centre logistique avec son propre personnel. « Nous avons 150 machines en Arabie Saoudite, nos clients régionaux, égyptiens par exemple apprécient de recevoir leur pièce de Dubai plutôt que de Belgique ! ». Dubai permet également de livrer l'Afrique de l'Est, « Au Nigéria, beaucoup d'Indiens occupent des postes de direction, la connexion avec Dubai est simple ».



Classe Export - S.E.

WEIF 2014, le Séminaire sur les opportunités d'affaires aux E.A.U. a fait salle comble. De g. à d. D. Delattre, P. Annoye, G. Alard M. Merten

“Il faut être réactif !”

Michel Merten est le CEO de la société bruxelloise Memnon Archives Services (60 personnes dont 20 aux USA) spécialisée dans la numérisation et l'archivage de documents audiovisuels.

Face à la réduction des budgets de la clientèle européenne, la société a décidé de s'attaquer à certains marchés lointains dont les Etats-Unis, l'Inde et les Emirats Arabes Unis. Suite à des premières démarches infructueuses, le dirigeant a compris « qu'aux Emirats, le temps n'avait pas d'importance ». Au fil des ans, Memnon finit par faire la bonne rencontre, « un Indien actif dans les médias » avec lequel une société est créée à Dubai. « Nous avons recruté 35 Indiens mais nous n'avons aucun représentant de Memnon sur place, ce qui ne va pas car il faut être extrêmement réactif. Quand vous êtes sollicités, les offres de prix doivent être remises en 3 jours, pas en quinze... ». *S.Etaix*

Derrière le luxe, mille et une opportunités !

Décryptées par Pierre Annoye

BIG Five, Arab Health, Cabsat et Gulfood, des rendez-vous incontournables

« Aux EAU, quatre secteurs se distinguent particulièrement : la construction/matériaux, les TIC, la santé et la restauration/hôtellerie. Ils correspondent d'ailleurs à quatre grands salons qui rythment l'activité de notre bureau de Dubaï : BIG Five, Arab Health, Cabsat et Gulfood. L'AWEX est présente avec une collectivité d'entreprises wallonne, à chacune de ces grandes manifestations internationales ».

Les acheteurs ne restent que 6 mois à leur poste

« Il faut en moyenne deux à trois ans avant de signer un contrat. Localement les donneurs d'ordres ont une approche assez lente à l'image des Indiens. De plus il y a un grand roulement au sein des entreprises. Les responsables achats par exemple ne restent parfois pas plus de six mois en



Classe Export - H.G.

poste, ce qui rend la relation commerciale très difficile autant dans la phase d'approche que celle des négociations. Il faut entretenir une relation au jour le jour. Notre bureau local propose en ce sens un incubateur qui accueille les entreprises qui n'ont pas de représentation en propre. Celles-ci bénéficient d'une base locale provisoire ».

Le luxe ne concerne qu'une infime partie de la population

« Il faut relativiser la notion d'interculturel dans les EAU. En effet, la population est composée de seulement 10 % d'Emiratis et 90 % d'étrangers. L'exportateur

traitera d'ailleurs le plus souvent en direct avec des expatriés, des anglo-saxons, indiens ou libanais, qui sont nommés aux postes clés des grandes entreprises localement implantées. Ce melting pot est aussi visible au sein des grands canaux de distribution locaux qui sont gérés par des communautés différentes selon le type de biens vendus. Le marché du luxe ne concerne qu'une infime partie de la population ce qui désacralise l'image "haut de gamme" vendue par les autorités notamment à travers l'hôtellerie de luxe. Il existe donc un marché plus traditionnel à destination d'une classe moyenne (largement représenté par les Indiens) qui gagne entre 1200 et 2000 € par mois ».



Classe Export - H.G.

Des droits de douanes très hétérogènes

« Les droits de douane sont calculés à partir de la valeur CIF du produit. Le tarif douanier moyen est de 5% et s'applique sur les principaux biens importés : les produits alimentaires et les médicaments. Les produits soumis à des droits de douane élevés sont l'alcool et le tabac (entre 50 et 80%). Les produits dont la valeur est inférieure à 500 AED (102 euros environ) sont exemptés de droits de douane et de TVA. Il n'y a pas de grands conseils généraux à donner sinon celui de ne pas prospecter entre juin et septembre qui correspond localement à une période de "vide" économique. Les principaux rendez-vous pour le business restent ces grands salons internationaux durant lesquels tout se décide ».



Lendiero



Mexique des réformes prises en urgence

Fin septembre 43 étudiants ont été assassinés dans l'état du Guerrero au Mexique. Ce drame a profondément choqué le pays et mis en exergue la collusion entre bandes criminelles et pouvoirs locaux.

Très critiqué, le président Pena Nieto a lancé en urgence des réformes dont l'objectif est de réduire la fracture sociale, lutter contre l'insécurité, la corruption et l'impunité. Un vaste programme d'investissements dans les infrastructures a également été annoncé. Le 3 décembre dernier à Liège, l'Ambassadeur du Mexique auprès de l'Union Européenne et de la Belgique, **Juan Gomez Camacho** (*en photo*) a expliqué les réformes en cours.

« Depuis la signature de l'ALENA en 1994, le Mexique est entré dans l'économie globalisée. Mais tous les Etats (31 + Mexico City, ndlr) du pays n'ont pas profité de cette ouverture. Dans les Etats du Centre et du Nord, le Pib/h a progressé de 40%, à l'inverse des états du Sud qui ont été complètement délaissés et se sont appauvris » a-t-il expliqué. Notamment le Guerrero où s'est déroulé le drame. En moins de deux mois, les autorités mexicaines ont adopté une série de 11 réformes concernant divers domaines comme la finance, l'économie, l'énergie, les télécommunications, ou encore la transpa-

Un pays jeune 60 millions d'actifs en 2030

Alfonso Mojica Navarro, représentant de Promexico en Belgique, agence de promotion des investissements pour le Mexique à l'étranger, vante l'atout que constitue la jeunesse mexicaine. « Le Mexique figure dans le Top 10 des pays les plus attractifs, 115 000 ingénieurs sortent des écoles chaque année, la main d'oeuvre mexicaine est qualifiée. Le pays est jeune. Il comptera 60 millions d'actifs en 2030 (50 millions en 2014). 80% des exportations mexicaines sont des biens manufacturés dont la moitié sont des produits sophistiqués.

Le Mexique est le premier producteur d'écrans plats, 5e d'électroménager et le 8e en téléphonie. Le potentiel ENR du pays est très important avec un très fort taux d'ensoleillement, le pays étant au cœur de la "solar belt". L'agence Promexico a décelé 10 champs d'opportunité dans les principales filières industrielles du pays. « Que ce soit dans l'aérospace ou dans l'automobile, nous avons identifié les besoins et nous recherchons des sociétés étrangères capables d'intégrer la chaîne de valeur. L'ensemble des opportunités est rassemblée sur la Mexico Invest Map (mim.promexico.gob.mx).

rence de la vie publique. « Pour chacune de ces réformes, un calendrier a été fixé » précise l'Ambassadeur.

700 Mds d'investissement dans les infrastructures d'ici 2018

Un programme de 700 Mds USD a été annoncé pour le développement d'infrastructures d'ici 2018. 300 kms d'autoroutes nouvelles devraient être créées pour connecter le Nord du pays avec les Etats du Sud.

"1re destination des IDE dans l'industrie aéronautique"

Alfonso Mojica Navarro, retrace l'évolution des échanges commerciaux du Mexique depuis son entrée à l'ALENA il y a 20 ans. « A l'époque, le volume total des échanges du Mexique avec les autres pays se montait à 50 Mds Usd par an. Aujourd'hui, ce montant est passé à 800 Mds USD, dont 85% de biens manufacturés, ce qui est supérieur aux échanges de l'ensemble des pays d'Amérique latine ». Et ce qui signifie surtout que le pays est devenu une base de production industrielle de premier choix dans la région. 700 Mds vont être investis dans les infrastructures ces 4 prochaines années, ce qui devrait selon A M Navarro permettre au pays de devenir un hub logistique régional et accompagner le développement des filières déjà intégrées (fournisseurs et constructeurs) que sont l'industrie automobile et aéronautique. Dans ce secteur, le Mexique est la première destination des IDE. « Safran emploie 4000 personnes. Présent depuis 2006, Bombardier emploie plus de 2000 personnes. Son Learjet 85 en matériaux composites sera fabriqué au Mexique ». En matière de R&D, le pays attire de grands noms tel Intel qui a implanté un centre de recherche dans l'Etat du Guadalajara.



Classe Export - S.E.

La capacité portuaire du pays sera doublée (de 250 à 500 millions de tonnes). Celle de l'aéroport de Mexico City sera portée à 400 millions de passagers par an pour un coût de 10 Mds USD. « Les autorités doivent encore prendre de nouvelles mesures » avance l'Ambassadeur qui évoque « la création de trois zones économiques spéciales pour attirer les investisseurs qui bénéficieront d'exemptions fiscales sur les bénéfices et de facilités de financement ». Outre ces programmes d'infrastructures, le gouvernement entend renforcer le contrôle des lois, dans la vie des citoyens, le business et dans l'ensemble de la société mexicaine. Fin novembre, un nouveau package de réformes a été annoncé dont l'objectif est de garantir une meilleure justice, une meilleure sécurité publique, la protection des communautés, le respect des droits de l'homme et la lutte contre la corruption dans un pays où la moyenne d'âge est de 26 ans.

S.Etaix



Comment faire de la Douane

|| un facteur de compétitivité ?

Accords de libre-échange, partenariats économiques, système préférentiel généralisé... Peut-on parler de simplification et d'outils de compétitivité ?

Par patrick Luciani, expert en Douanes



Simplification : Oui mais... En sécurisant avec l'aide des Douanes les dédouanements. Outils de compétitivité : Indéniablement, la suppression ou la réduction des droits de douane confère un avantage concurrentiel ainsi que la reconnaissance des normes applicables aux produits. L'absence d'accords multilatéraux négociés au niveau de l'Organisation Mondiale du Commerce a généré une multitude d'accords commerciaux entre différents pays (+ de 500).

Il serait trop long de les lister de manière exhaustive mais le SPG (système préférentiel généralisé) en est un exemple. Le SPG consiste à accorder aux pays en voie de développement une suspension ou une réduction de droits de douane à l'importation dans le pays « donneur » de facilités. Ces facilités sont accordées de façon unilatérale mais les critères divergent selon le pays les octroyant. Ainsi, l'Union Européenne et les US.A. ont des critères d'octroi différents et une sélection de pays bénéficiaires différents.

Bilatéral, l'accord de libre-échange repose sur une négociation mutuelle

Le cadre le plus intéressant demeure l'Accord de Libre Echange (ALE) car il est bilatéral et repose sur une négociation mutuelle. En Europe, l'ALE est négocié avec les pays tiers par la Commission européenne (DG Trade et autres DG concernées). Un ALE n'a pas pour seul objectif de supprimer les barrières tarifaires (droit de douane), il contribue à éliminer les barrières non tarifaires (normes

par ex), à protéger la propriété industrielle et intellectuelle, les investissements, et à assurer une réciprocité d'accès aux marchés publics... Les accords de libre-échange s'étant multipliés, il faut appréhender les principales zones pour s'apercevoir que l'Union Européenne n'est pas la seule à en signer. La Chine et l'Inde ont signé un accord de libre-échange. Les Etats d'Amérique du Sud ont signé des accords de libre-échange. L'Accord de libre-échange entre les USA, le Canada et le Mexique existe depuis plusieurs décennies.

La tendance est à l'augmentation exponentielle de ces accords un peu partout dans le monde. L'Union Européenne n'est pas en reste. Environ 50 A.L.E. sont signés et appliqués. Environ 80 accords. sont en cours de négociation ou sur le point d'aboutir. Ces chiffres donnent le vertige et il est impossible de décrire le fonctionnement de chaque A.L.E. Néanmoins, les entreprises wallones doivent garder à l'esprit que chaque accord de libre-échange inclut ses propres particularités et est donc unique. La volonté des parties est de parvenir à une harmonisation dans la rédaction, mais attention, la similitude des accords ne doit pas induire un principe d'analogie dans l'interprétation. L'entreprise doit, accord par accord, vérifier qu'elle remplit bien les critères conférant l'origine préférentielle afin d'éviter tout contentieux.

Afin de vous apporter un éclairage sur le sujet, nous vous proposons dans la double page suivante un panorama de certains A.L.E. signés ou en cours en négociation avec l'Union européenne. >

Indéniablement, la suppression ou la réduction des droits de douane confère un avantage concurrentiel ainsi que la reconnaissance des normes applicables aux produits.



Panathina

Accords de Libre Echange

Asie

Corée du Sud

Cet accord est le plus abouti et sert de référence/ modèle dans les négociations en cours.

La particularité principale est l'abandon de l'utilisation « papier » (EUR 1) pour justifier du respect des conditions de l'accord au profit du statut d'exportateur agréé qui permet la justification de l'origine préférentielle par une déclaration sur facture ou document commercial.



Pour bénéficier du statut « Exportateur Agréé » il faut déposer une demande auprès des Douanes qui, après analyse, délivre une autorisation douanière figurant dans la déclaration sur facture.

Cette condition préfigure les futurs déploiements à savoir la base REX qui permettra l'abandon du système papier.

La base REX contiendra tous les exportateurs enregistrés au niveau de l'Union Européenne.

Cas concret : Un exportateur coréen devra s'inscrire dans cette base pour pouvoir bénéficier de conditions favorables et pourra justifier directement sur sa facture qu'il respecte bien les conditions prévues.

Vers un accroissement des contrôles douaniers sur les règles d'origine préférentielle ?

Les contrôles sont initiés par la partie à l'accord importatrice qui demande à son homologue de les effectuer. Un Groupe exportant sur la Corée du Sud et bénéficiant d'une réduction de droits de douane significative (plusieurs M€) sera contrôlé par les douanes belges à la demande des Douanes Sud-Coréennes. Ce ne sont donc pas les douanes belges qui initient les contrôles mais qui répondent aux demandes de leurs homologues, l'objectif étant de s'assurer que les conditions de l'accord soient bien respectées.

Quid de l'outsourcing ?

En ce cas seulement une veille permettrait d'anticiper le rétablissement des droits de douane. Les principales industries (automobile, aéronautique..) ayant leur source d'approvisionnement externalisée en ce pays auront le choix de déplacer vers un autre pays bénéficiant de facilités douanières, mais, celles ayant investi dans une délocalisation industrielle auront plus de difficultés à surmonter le rétablissement des barrières tarifaires réduisant de facto leur marge.

Vietnam

En cours de négociation

Cet accord est basé sur la trame de l'ALE Corée du Sud avec des particularismes. Les négociations sont avancées et une signature devrait intervenir rapidement. Par contre, il est important de demeurer vigilant à certains critères conférant le bénéfice de l'origine préférentielle. Par exemple, l'industrie textile a relevé un critère consistant en « fabrication à partir de tissus » qui est quasi inapplicable, le Vietnam ne possédant que peu ou pas d'industrie de tissage et important les tissus des pays voisins. Il convient, en ce cas, d'informer la Commission Européenne pour que soit inclus une autre disposition permettant de bénéficier des facilités offertes par l'accord.

Japon

En cours de négociation

Tout comme le précédent, les négociations sont particulièrement avancées. Le Japon est un pays où les industries de haute technologie sont fortement présentes. Pour pouvoir assurer

Thaïlande

En cours de négociation

Ce pays est sorti du S.P.G. au 1er janvier 2015 car son niveau de vie selon les critères de la Banque Mondiale a considérablement augmenté.

Les négociations avaient été suspendues suite au coup d'état militaire.

Elles sont en cours de reprise mais un A.L.E. ne sera applicable au vu des délais qu'en 2017 / 2018. En attendant, les droits de douane sont rétablis sur les produits Thaïlandais à l'importation en U.E.

10 A.L.E. à la loupe

Par Patrick Luciani, expert en Douanes

une prise en compte des intérêts des industries européennes, une information doit être transmise à la Commission Européenne.

Amérique du Sud

Le Chili est par exemple l'un des plus anciens accords sur cette zone. Signé en 2002 avec une application en 2007, il s'agit maintenant d'un accord à part entière entre le Chili et l'UE.

La Colombie, le Pérou

Ces deux pays ont signé récemment des ALE avec l'UE. La Communauté Andine comprend aussi la **Bolivie** et **l'Équateur**. Des négociations sont ouvertes pour intégrer ces deux pays. La Communauté Andine serait donc bénéficiaire d'un ALE avec l'UE. L'Union Européenne négocie et développe en Amérique du Sud un nombre croissant d'ALE. Le commerce avec les pays de ce continent devrait être facilité de par la levée progressive des barrières tarifaires et surtout non tarifaires.

Amérique du Nord

Il existe un accord de libre - échange entre les USA, **le Canada** et **le Mexique** dénommé A.L.E.N.A. (NAFTA). L'Union Européenne a signé un accord avec le Mexique il y a plus d'une décennie et le Canada dernièrement.

Etats-Unis

Actuellement un accord baptisé « Transatlantic Trade Investment Partnership » est en cours de négociation avec les USA. Ces négociations sont particulièrement longues car les deux



Existe-t-il un lobbying ?

La prise en compte des intérêts des industries wallonnes ne peut se faire que par les actions des organisations professionnelles intervenant et informant la Commission Européenne. Il semble donc plus approprié de parler de représentativité que de « lobbying ». En effet, nombre de produits relèvent de réglementations particulières (Biens à double usage etc..) et nécessitent des avis d'experts.

En conclusion, que doit-on retenir ?

Que ce soit en termes d'outsourcing ou de délocalisation industrielle partielle, le choix d'un pays avec lequel est signé un A.L.E. devrait être un élément déterminant de la réflexion stratégique de l'entreprise.

■ L'A.L.E. pallie certains aléas connus, par exemple du S.P.G., ou la sortie d'un pays de par le niveau de vie atteint génère un retour aux barrières tarifaires à l'importation en U.E.

■ L'A.L.E. présente aussi l'avantage de la réciprocité des mesures contenues dans l'accord.

■ La contrainte pour l'entreprise est le respect des conditions conférant le bénéfice de l'origine préférentielle.

■ Le statut d'exportateur agréé permet à l'entreprise de développer un partenariat avec les douanes belges et de sécuriser l'aspect réglementaire des exportations.

■ A l'importation en U.E. l'entreprise peut contacter le service douanier dont elle dépend et bénéficier des conseils sur la procédure la plus adaptée (PDD/ PDU) et des facilités existantes.

■ L'entreprise doit aussi avoir une veille réglementaire sur l'évolution des A.L.E.

parties possèdent des économies fortes et des débouchés réciproques en termes de marchés. Cet accord concerne tant la levée des barrières tarifaires (suppression ou réduction des droits de douane) que non tarifaires. La levée des barrières non tarifaires correspond par exemple à une reconnaissance des normes en vigueur dans chaque partie, évitant des coûts supplémentaires aux industries. L'accès aux marchés publics est aussi une priorité de cet accord. Les intérêts économiques de chaque partie font que les négociations sont ardues mais de notables avancées ont été notées.

Canada

L'accord avec le Canada est signé et est en phase de rédaction juridique pour pouvoir être traduit dans toutes les langues de l'UE. Les négociations sont terminées.



O.D.A.S.C.E.

Office de Développement par l'Automatisation et la Simplification du Commerce Extérieur

■ ■ ■ Coup d'pouce ■ ■ ■

Bonne Année 2015 à tous les aficionados de la réglementation douanière et à ceux qui veulent le devenir... Nous aurons cette année beaucoup de lecture en perspective de la mise en place du Code des Douanes de l'Union, ne ratez pas votre page d'actualités...

Bien cordialement,
Evelyne Irigaray, délégué général ODASCE

ESPÈCE

■ Table de corrélation TARIC 2014/2015 V2

Voir la 2ème version (MISE A JOUR AU 09/12/2014) table de corrélation PROVISIOIRE* 2014-2015 des nomenclatures TARIC au format Excel :

Source : Commission Européenne – CIRCA <https://circabc.europa.eu/faces/jsp/extension/wai/navigation/container.jsp>

*Des mises à jour régulières auront lieu jusqu'en décembre – La version finale ne sera disponible que début janvier 2015.

AIDE À LA LECTURE DES TABLES DE CORRÉLATION TARIC :

Les codes avec un indice 10 sont des lignes «intermédiaires» de la nomenclature, c'est à dire des «sous-titres» de descriptions. Ils ne sont donc pas des codes déclarables en soi.

Ceux, par contre, se terminant par 80 sont LES codes TARIC.

ORIGINE

■ Accord UE/Tunisie

Parution au JOUE L 346 du 02/12/2014 de la Décision 1/2014 du conseil d'association UE/Tunisie du 26/09/2014 modifiant le protocole 4 de l'accord relatif à la définition de la notion de « produits originaires »

- Prolongation pour 3 ans (jusqu'au 31/12/2015) de la ristourne ou l'exonération partielle des droits de douane sous certaines conditions dans le cadre de l'accord UE/Tunisie (attention : non applicable en cas de recours au cumul diagonal pan-euro-méditerranéen)

- Texte disponible à l'adresse suivante : <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/PDF/?uri=OJ:L:2014:346:FULL&from=FR>

- Applicable à partir du 01.01.2013

SOURCE : Base Europa. JOUE sur Eur-lex

■ Accords Pan-Euro-Méditerranéen

Parution au JOUE L 347 du 03/12/2014 de

- la Décision 1/2014 du conseil d'association UE/OLP du 08/05/2014 modifiant le protocole de l'accord relatif à la définition de la notion de « produits originaires » - applicable à compter du 01/01/2010

- la décision n°1/2014 du conseil d'association UE/Égypte du 04/09/2014 modifiant le protocole de l'accord relatif à la définition de la notion de « produits originaires » - applicable à compter du 01/01/2013

- la décision n°1/2014 du conseil d'association UE/Maroc du 03/10/2014 modifiant le protocole de l'accord relatif à la définition de la notion de « produits originaires » - applicable à compter du 01/01/2013

- Prolongation jusqu'au 31/12/2015 de la ristourne ou l'exonération partielle des droits de douane sous certaines conditions pour les accords concernés (attention : non applicable en cas de recours au cumul diagonal pan-euro-méditerranéen)

- Textes disponibles à l'adresse suivante <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/PDF/?uri=OJ:L:2014:347:FULL&from=FR>

SOURCE : Base Europa. JOUE sur Eur-lex

■ SPG - Cap Vert / Produits de la pêche

Parution au JOUE L360 du 17/12/2014 du RÈGLEMENT D'EXÉCUTION (UE) No 1338/2014 DE LA COMMISSION du 16 décembre 2014 modifiant le règlement d'exécution (UE) no 439/2011 en ce qui concerne la prolongation d'une dérogation au règlement (CEE) no 2454/93 en ce qui concerne la définition de la notion de « produits originaires » établie dans le cadre du schéma de préférences tarifaires généralisées, en vue de prendre en compte la situation particulière du Cap-Vert pour l'exportation de certains produits de la pêche vers l'Union européenne

=> Dérogation aux règles d'origine préférentielle pour les produits de la pêche du Cap vert dans le cadre du SPG

=> Texte disponible à l'adresse suivante : http://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/PDF/?uri=OJ:JOL_2014_360_R_0005&from=FR

=> Applicable à compter du 01/01/2015 jusqu' 'au 31/12/2016

■ Accord UE/Serbie

Parution au JOUE L 367 du 23/12/2014 de la DÉCISION No 1/2014 DU CONSEIL DE STABILISATION ET D'ASSOCIATION UE-SERBIE du 17 décembre 2014 remplaçant le protocole no 3 à l'accord de stabilisation et d'association entre les Communautés européennes et leurs États membres, d'une part, et la République de Serbie, d'autre part, relatif à la définition de la notion de « produits originaires » et aux méthodes de coopération administrative

- Texte disponible à l'adresse suivante : http://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/?uri=uriserv:OJ.L_.2014.367.01.0119.01.FRA

- Modification de la base juridique pour l'application des règles d'origine préférentielle dans l'accord : La convention régionale sur les règles d'origine préférentielles paneuro-méditerranéennes remplace le protocole relatif aux règles d'origine de l'accord à compter du 01.02.2015

La convention est disponible à l'adresse suivante : http://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:a71f519d-8007-11e2-9294-01aa75ed71a1.0010.01/DOC_2&format=PDF

■ SPG+

Parution du Règlement Délégué (UE) No 1386/2014 de la Commission du 19 août 2014 modifiant l'annexe III du règlement (UE) no 978/2012 du Parlement européen et du Conseil appliquant un schéma de préférences tarifaires généralisées.

Pays concerné dans le texte : Philippines

Texte disponible en PDF sur : http://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/PDF/?uri=OJ:JOL_2014_369_R_0004&from=FR

SOURCE : Base Europa. JOUE sur Eur-Lex. L 369/33 du 24.12.2014

Le nouveau régime du Tax Shelter, une aubaine pour la Wallonie

Fin octobre 2014, l'AWEX organisait une mission technologique au Canada regroupant plusieurs industries des secteurs aéronautique, chimique, TIC mais également audiovisuel. **Philippe Reynaert, administrateur de Wallimage Entreprises**, se félicite d'avoir participé à cette expédition : « Nous souhaitions rencontrer un maximum de producteurs de cinéma, principalement d'animation, lors de cette mission. Aujourd'hui, il existe en Wallonie, cinq à six studios capables de travailler avec les plus grands studios de Toronto ou de Montréal. En effet, le travail sur les films d'animation a plus vocation à pouvoir être dispatché qu'un tournage de film classique où l'équipe de tournage doit être sur place ». Une occasion unique de créer des relations et d'envisager des coproductions.

Un projet wallo-canadien win-win

« Nous avons un premier objectif. Les médias canadiens sont confrontés à des changements importants dans les habitudes de leurs plus jeunes spectateurs qui

n'attendent plus pour regarder leur série ou leur film. On assiste à une délinéarisation du modèle de télévision classique » précise M. Reynaert. Pour susciter un regain d'intérêt de leur part, les médias doivent créer un lien affectif entre le public et les programmes. Cela passe par du marketing d'un genre nouveau comme des applis sur tablettes, de la publicité sur les réseaux sociaux...

Les réductions d'impôts accordées par le gouvernement canadien aux sociétés du secteur audiovisuel ont été diminuées de 20% !

« Avec Creative Wallonia, cela fait 4 ans que nous travaillons sur ce type de projet, nous avons donc pu partager notre expérience. Dans le même temps, les entreprises que nous avons rencontrées souhaitaient développer des partenariats avec des entreprises non-américaines pour découvrir d'autres bonnes pratiques ». Une situation idéale pour Ph. Reynaert, positivement surpris par la facilité avec laquelle les Canadiens ont

adhéré aux projets mis sur la table. Cette mission tombait également à point nommé pour Wallimage car « depuis le 1er janvier de cette année, le mécanisme de Tax Shelter (voir encadré) peut s'appliquer aux entreprises non-européennes » explique Philippe Reynaert. « Dans le même temps, les réductions d'impôts accordées par le gouvernement canadien aux sociétés du secteur audiovisuel ont été diminuées de 20% ! C'était une situation profitable à la Wallonie » poursuit-il.

A terme, les contacts liés avec les entreprises canadiennes devraient permettre d'attirer un certain nombre d'entre elles pour faire des affaires en Wallonie. « Faire un seul film n'est pas assez profitable pour les entreprises étrangères qui s'établissent en Wallonie, notre rôle est de les aider à s'implanter pour une plus longue période et racheter les parts détenues par Wallimage dans le futur. C'est de cette manière qu'on attire les investisseurs sur le long terme et qu'on développe de bonnes relations avec eux ».

Th.de Lovinfosse

Le mécanisme du Tax Shelter

Pour comprendre le Tax Shelter, il faut bien comprendre son mécanisme. Propre à la Belgique, il s'agit d'un incitatif fiscal mis en place par le gouvernement fédéral en 2004. Les sociétés qui y souscrivent bénéficient d'une exonération fiscale de 150% du montant investi dans une production audiovisuelle. Cette exonération est toutefois limitée à 50% du bénéfice réservé imposable, avec un plafond de 750.000 euros par période imposable.

Exemple : Sur un montant investi de 100.000 euros, le bénéfice fiscal réalisé par l'entreprise est donc de 100.000 euros x 150% x 33,99% (taux d'impôts sur les sociétés) = 50.985 euros.

Une belle marge bénéficiaire pour la société et un solide coup de pouce pour le secteur audiovisuel belge. Mais attention ! Toutes les sociétés ne peuvent pas profiter de cet incitatif. Seules les sociétés belges ou les établissements belges d'une société étrangère peuvent y avoir

droit. Les entreprises de télédiffusion ou les entreprises qui ont pour objet la production d'œuvres audiovisuelles ne peuvent en aucun cas bénéficier de ce mécanisme tout comme les institutions de crédit. Ce montant est investi sous deux formes, un prêt (40% du montant) et une participation aux recettes du film (60%).

Cet avantage fiscal offert aux entreprises qui investissent une part de leurs bénéfices dans le financement du cinéma était très critiqué car il s'est mué au fil du temps en un produit financier à haut rendement, au détriment de son objectif initial – le soutien à la production en Belgique. Pour neutraliser ces dérives spéculatives, la nouvelle loi interdit aux sociétés d'acquiescer des parts bénéficiaires dans le film. Le tax shelter redevient un produit financier à revenu garanti. Et on instaure un contrôle plus strict des intermédiaires (entre entreprises et producteurs) et des dépenses éligibles pour le tax shelter.

Sources : www.taxshelter.be et *journal « Le Soir », 31 décembre 2014* - « Voici tout ce qui a changé le 1er janvier 2015 »

Lieu	Ville	Actions	Secteurs	Date 2015
ESPAGNE	Barcelone	INFARMA (stand de prospection)	Médical et paramédical - Santé - Sciences du vivant	Mars
FRANCE	Paris	FOIRE DU LIVRE (stand collectif)	Edition - Arts graphiques	Mars
FRANCE	Strasbourg	Journée belge aux magasins "Auchan"	Agro-industrie - Alimentation - Horeca - Gastronomie	Mars
FRANCE	Paris	Show-room à la FASHION WEEK (stand collectif)	Décoration - Art de la table - Mobilier/ Design - Mode et accessoires	Mars
ROUMANIE	Bucarest	ROMMEDICA - ROMPHARMA (stand de promotion)	Médical et paramédical - Santé - Sciences du vivant	Mars
LITUANIE	Vilnius	Mission Helmo	Multisectoriel	Mars
INDE	New Delhi	MEDICAL FAIR INDIA (stand collectif)	Médical et paramédical - Santé - Sciences du vivant	Mars
MALAISIE	Kuala Lumpur	Mission ASEAN	Multisectoriel	Mars
JORDANIE	Amman + Beyrouth [Liban]	Mission multisectorielle	Energie (électricité, gaz, vent, pétrole...)	Mars
USA	San Francisco	GAME DEVELOPER CONFERENCE (stand collectif)	TIC (multimédia, hightech, informatique, bureautique, télécommunications...)	02-06/03
JAPON	Tokyo	FOODEX (stand collectif)	Agro-industrie - Alimentation - Horeca - Gastronomie	03-06/03
FRANCE	Paris	BIO EUROPE SPRING (stand d'information)	Biotechnologies	09-11/03
E.A.U.	Dubaï	CABSAT (stand de prospection)	TIC (multimédia, hightech, informatique, bureautique, télécommunications...)	10-12/03
FRANCE	Paris	JEC COMPOSITES (stand collectif)	Chimie (plastique, caoutchouc...) - Physique (optique, verre, céramique)	10-12/03
POLOGNE	Poznan	BUDMA (stand collectif)	Construction (pierres et marbres, bois, ingénierie...)	10-13/03
FRANCE	Cannes	MIPIM (stand collectif)	Construction (pierres et marbres, bois, ingénierie...)	10-15/03
AUSTRALIE	Perth	OIL & GAS EXHIBITION (stand collectif)	Energie (électricité, gaz, vent, pétrole...)	11-13/03
CANADA	Montréal	AMERICANA	Environnement (traitement des déchets, traitement des eaux...)	17-19/03
SINGAPOUR	Singapour	MEDLAB	Médical et paramédical - Santé - Sciences du vivant	18-20/03
E.A.U.	Abu Dhabi + Qatar [Qatar]	Mission princière	Multisectoriel	21-27/03
FRANCE	Lille	SIFER	Biens d'équipement (machines, ingénierie, mécanique, mécatronique) - Soustraitance (industrielle)	24-26/03
PHILIPPINES	Manille	WATER PHILIPPINES 2015 (stand information)	Environnement (traitement des déchets, traitement des eaux...)	25-27/03
FRANCE	Paris	MDD EXPO (stand collectif)	Agro-industrie - Alimentation - Horeca - Gastronomie	31/03-01/04
ITALIE	Milan	SATELLITE - Salon du meuble (stand collectif)	Décoration - Art de la table - Mobilier/ Design - Mode et accessoires	Avril
ITALIE	Milan	Exposition dans le FUORISALONE (stand collectif)	Décoration - Art de la table - Mobilier/ Design - Mode et accessoires	Avril
RUSSIE	Moscou	MOSBUILD (stand collectif)	Construction (pierres et marbres, bois, ingénierie...)	Avril
CAP-VERT	Praia + Nouakchott [Mauritanie] + Dakar [Sénégal]	Mission économique + Mission exploratoire Cap-Vert	Multisectoriel	Avril
MALAISIE	Kuala Lumpur	MIHAS - HALAL SHOW	Agro-industrie - Alimentation - Horeca - Gastronomie	03-06/04
USA	Las Vegas	NAB (stand collectif)	TIC (multimédia, hightech, informatique, bureautique, télécommunications...)	11-16/04
ALLEMAGNE	Hannovre	HANNOVER MESSE (stand de prospection)	Biens d'équipement (machines, ingénierie, mécanique, mécatronique) - Soustraitance (industrielle)	13-17/04

STIMMED

SALON DU TRANSPORT INTERNATIONAL ▼ MULTIMODAL DE LA MÉDITERRANÉE

PALAIS DES CONGRÈS

PARC CHANOT - MARSEILLE

27 & 28 MAI 2015

CLASSE
EXPORT

l'antenne

les transports au quotidien

**Le rassemblement
des chargeurs
et opérateurs
de transport de la
Méditerranée**

STIMMED

CLASSE
EXPORT

l'antenne

22,720 kg
54,500 lb

3^e édition

En 2 jours, disposez d'opportunités ciblées et de contacts qualifiés :

soyez au cœur du réseau transport

www.salon-stimmed.com

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