

CLASSE EXPORT Wallonie

LE MAGAZINE FRANCOPHONE DU COMMERCE INTERNATIONAL



L'IRAN

aujourd'hui incontournable

DOSSIER

2016 croissance molle
et montée des risques

Pétrole, matières premières, dettes, ralentissement
des "émergents" ... ce qui vous attend page 19

► **RESSOURCES HUMAINES**

le programme Explort fête
ses 10 ans !

► **CHINE** malgré le ralentissement
les opportunités foisonnent

► **CUBA** le pays
s'ouvre-t-il vraiment ?



Wallonia.be

EXPORT
INVESTMENT

WEIF 2016

LES RENCONTRES
DU COMMERCE
INTERNATIONAL

**WALLONIA
EXPORT-INVEST
FAIR**

28+29 AVRIL

AULA MAGNA
LOUVAIN-LA-NEUVE

Business Days
Rencontrez 99 AEC
de l'Awex en RDV

Inscriptions sur
www.weif.be

organisé par

CLASSE
EXPORT



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 :
Jacqueline Remits, Alain Braibant

RÉALISATION

Maquette :
Patrick Ramadier
Mise en page :
Studio Classe Export
Photos couverture : Ali Golchin
Sommaire :
Awex - PSDgraphic

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 1



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

Magazine francophone
du commerce international
5 numéros par an
Diffusion : gratuite
Prix hors abonnement 8,00 €
Tirage France & Belgique :
30 000 exemplaire

Sommaire

4 **Actualités**
du Commerce international



Tribune
Un pilote pour le virage du numérique **8**

10 Destination Chine
"Ralentissement **économique**
ne veut pas dire moins d'opportunités"

Zoom sur

L'IRAN

12

enfin en ligne de mire
des entreprises
européennes

La levée très attendue des sanctions occidentales, responsables de la division par huit des échanges commerciaux avec l'Occident, agite le monde économique : les entreprises se bousculent déjà mais la concurrence sera rude.

Regard sur

2016 **19**
croissance molle
et **montée** des risques



Focus sur

35 **Vivre et travailler**
à Cuba en 2016

Services de l'AWEX

10^e anniversaire du programme Explort **38**

Destination Pologne

La conquête de **l'Europe de l'Est** **42**

Présentation de start-up

Biowin & Cluster Twist & Infopôle Cluster TIC **44**

Ils réussissent à l'international

Cosucra un leader mondial de l'agroalimentaire **48**

Agenda de l'international **50**

CMI, une forme olympique

Pari tenu ! L'an dernier, Bernard Serin, président administrateur délégué du Groupe CMI ambitionnait de voir le chiffre d'affaires franchir la barre du milliard d'euros en 2015. Banco ! Il culmine à 1,3 milliard d'euros, soit une augmentation de plus de 47 % par rapport à 2014. Un beau record à quelques mois du bicentenaire de la firme. Misant sur l'innovation technologique et la diversification de ses activités, l'entreprise s'est lancée avec succès sur les chemins de l'expansion internationale. CMI Energy a vu le lancement fructueux de la première chaudière électrique thermo-solaire en Afrique du Sud. Elle poursuit au Chili la construction de deux centrales équipées de

récepteurs solaires à sels fondus. CMI se classe désormais 3e mondial sur le marché des générateurs de vapeur pour centrales électriques. CMI Defence s'était illustrée en 2014 avec l'obtention d'un important contrat de sous-traitance pour un programme militaire décroché pour un véhicule canadien. En 2015, elle a conclu un accord avec l'administration américaine pour le développement d'un nouveau système d'alarme. CMI Industry a fait de l'aéronautique un nouvel axe de développement en faisant notamment l'acquisition de la société lyonnaise SLETI. CMI Services a poursuivi son développement à l'international, notamment sur le continent africain où son réseau



Bernard Serin

commercial couvre désormais 24 pays. En 2016, l'accent est placé sur le développement des activités du pôle Environnement, sur la dynamique commerciale de CMI Defence et sur le développement en Afrique et dans les nouveaux territoires (comme la Nouvelle-Calédonie). En 2017, l'entreprise liégeoise célébrera ses 200 ans d'existence.

La croissance par l'innovation pour Eurogentec

Pour soutenir le développement de ses activités dans la production de biomolécules pharmaceutiques, et notamment la production d'ADN plasmidien à grande échelle par une méthode unique au monde, la division Biologics d'Eurogentec étend ses installations. De nouveaux laboratoires sont opérationnels et de nouveaux collaborateurs engagés pour répondre à la demande croissante des sociétés biopharmaceutiques clientes. « Notre procédé et le nom de Kaneka, notre société-mère, ont permis à Eurogentec d'ouvrir les portes de sociétés dans le top 10 des big pharmas dans le monde, souligne Lieven Janssens, Chief Business Officer d'Eurogentec. Il y a quelques années, nos clients étaient à 80 % des sociétés européennes. Aujourd'hui, près de 50 % de notre business se réalise avec des sociétés américaines et japonaises. L'année prochaine, je pense que nous atteindrons 10 % de notre chiffre d'affaires au Japon ».

Fondée en 1985, Eurogentec, au départ spin-off de l'Université de Liège, a pour mission de délivrer des services de recherche et développement et des produits fiables et innovants pour les sociétés biopharmaceutiques. Depuis 2010, elle fait partie du groupe Kaneka, grande société chimique japonaise. Basée en région liégeoise et disposant de filiales aux Etats-Unis, elle emploie 325 personnes. L'exercice fiscal qui vient d'être clôturé montre un chiffre d'affaires de plus de 42 millions d'euros, soit une augmentation de 30 % en deux ans, en grande partie grâce à la division Biologics.

Lieven Janssens, directeur business EGT et Ingrid Dheur, directrice division Biologics d'EGT



Eurogentec



Un bilan au-delà des attentes pour EVS

« Notre performance en 2015 fut finalement supérieure à nos attentes, avec une fin d'année meilleure que prévue. EVS reste leader et garde la confiance de ses clients, comme le démontre le récent contrat pluriannuel avec NEP, le carnet de commandes très élevé, ou notre rôle-clé dans les grands événements sportifs à venir », a souligné Muriel De Lathouwer, administratrice déléguée et CEO d'EVS. Yvan Absil, directeur financier, a commenté les résultats et perspectives : « D'un montant total de 118,5 millions d'euros, les ventes en 2015 sont légèrement supérieures aux perspectives données en novembre, grâce à une fin d'année meilleure que prévue. La zone EMEA a été particulièrement dynamique au quatrième trimestre 2015, rattrapant en partie la faiblesse du premier semestre. En 2015, notre attention particulière à la gestion des coûts s'est révélée payante, avec des charges d'exploitation en recul à taux de change constant. La marge d'exploitation pour l'année s'établit à 27,6 %, le bénéfice net par action est de 1,76. Pour 2016, nous attendons environ 10 millions d'euros de locations sur les grands événements sportifs, principalement l'Euro de football et les Jeux Olympiques, et voyons une augmentation contrôlée des charges d'exploitation par rapport à 2015, en relation avec des investissements dans de nouveaux produits et technologies. » Géographiquement, les ventes (hors locations pour les grands événements) ont évolué comme suit en 2015 : Europe, Moyen-Orient et Afrique (EMEA), 49,8 million d'euros (-20,7 % comparé à 2014, à taux de change constant) ; Amérique, 41,2 millions d'euros (+4,5 %, à taux de change constant) ; Asie & Pacifique (APAC), 25,6 millions d'euros (+19,9 %, à taux de change constant).

Le programme Explort fête ses 10 ans

Depuis 10 ans, le programme Explort, organisé conjointement par l'Awex et le Forem, offre l'opportunité à des étudiants et demandeurs d'emploi de réaliser des missions commerciales à l'étranger pour le compte d'entreprises wallonnes. Une démarche positive qui permet à 80 % d'entre eux de décrocher un emploi dans les 6 mois qui suivent le stage, bien souvent dans la société pour laquelle ils ont effectué leur mission (lire p 38).



© Service public de Wallonie

Une année remarquable pour le Port autonome de Liège

2015 restera comme une année inscrite dans la performance pour le Port autonome de Liège qui affiche des résultats très positifs et confirme la réussite de sa reconversion.

On retiendra : un chiffre d'affaires en hausse de 6,82 %, soit 254 810 euros de plus pour atteindre le montant de 3 990 724 euros ; une progression de 8 % des tonnages transportés par la voie d'eau qui atteignent le résultat de 14 594 tonnes ; un accroissement important des tonnages routiers (+ 13 %) et ferroviaires (+ 26 %) qui cumulent respectivement à 3656 112 et à 1 572 660 tonnes ; un trafic global (eau - rail - route) de 19 822 944 tonnes (+ 10 %) ; une progression de 27 % du trafic conteneurs qui correspond à 8 726 conteneurs supplémentaires transportés, avec un total de 40 665 équivalents vingt pieds. Le complexe portuaire liégeois représente 8 900 emplois directs et 13 200 emplois indirects.

Accréditation internationale pour HEC Liège

HEC Liège – Ecole de gestion de l'Université de Liège vient d'obtenir une full accréditation de son master en ingénieur de gestion, délivrée par l'EFMD (European Foundation for Management Development). « Cette full accréditation conforte l'image de qualité de notre école sur la scène nationale et internationale, au niveau de nos programmes de 2e et 3e cycles puisque tous nos masters en gestion et programme doctoral portent le label EPAS », souligne **Adrian Hopgood**, directeur général et doyen de HEC Liège.

L'accréditation du master en ingénieur de gestion, délivrée en anglais, est octroyée pour une durée de cinq ans. Cette nouvelle reconnaissance s'inscrit dans la stratégie de développement internationale de HEC Liège, soutenue par une politique de co-diplomation avec de grandes universités à travers le monde.



Le secteur de la chimie remporte l'or et le bronze aux Belgian Business Awards for the Environment

Les entreprises chimiques Solvay, FRX Polymers et Solvakem ont été primées lors de la remise de prix des 15e Belgian Business Awards for the Environment de la FEB (Fédération des Entreprises de Belgique). Le premier prix a été décerné à Solvay, FRX Polymers remporte le bronze, tandis que Solvakem occupe la 4e position. « Le fait que 3 entreprises de la chimie occupent le top 4 souligne l'attention permanente du secteur à la durabilité, tant sur le plan écologique, économique que social », a déclaré Yves Verschuere, administrateur délégué d'Essenscia, la fédération de la chimie, des matières plastiques et des sciences de la vie.

Meurens a multiplié les contacts à Cologne et à Dubai

La siroperie Meurens, installée à Aubel dans le Pays de Herve, était présente au salon ISM de Cologne pour lequel elle s'est montrée satisfaite des contacts professionnels notamment avec les Pays-Bas, l'Estonie, la Russie et l'Italie.

Puis au salon international Golfood à Dubai, grand événement consacré au secteur alimentaire dans le Golfe persique où Martine Meurens, dans le sillage de l'Awex, a fait la promotion de son sirop de dattes.



© Jean Daviet/Propriété STI

Implantation de Lidl à Marche

La première pierre vient d'être posée en présence du Premier ministre. Cette plateforme logistique de 44 000 m² permettra de créer plus de 100 emplois. Le ministre de l'Économie, Jean-Claude Marcourt se réjouit que cette implantation qui bénéficie d'une prime d'investissement de 6,5 millions d'euros et qui suit de près l'investissement de la société de transport italienne Lannutti à Charleroi, confirme l'intérêt que représente la Wallonie en tant que secteur de déploiement économique et logistique important.



Kevin Atkins

Manifeste des Pme : promouvoir l'initiative



Cécile D.R.

Le Conseil des Pme a remis au ministre de l'Économie Jean-Claude Marcourt (en photo) le fruit de ses travaux pour un Manifeste des Pme.

Objectifs : **promouvoir l'initiative, la réussite et l'innovation, et ainsi favoriser la croissance leur santé et leur croissance.**

Rappelons que le tissu économique wallon est constitué à 99 % de Pme (soit 80 % des emplois en entreprises et 18 % du PIB). Parmi les 55 mesures que le Conseil des PME invite le gouvernement wallon à prendre en compte et à appliquer, cinq engagements devront être adoptés par l'ensemble des acteurs publics :

- 1 permettre d'entreprendre à tout âge ;
- 2 faire davantage confiance aux acteurs en simplifiant et en accélérant les démarches ;
- 3 encourager la prise de risque ;
- 4 mettre l'administration au service de l'entreprise ;
- 5 promouvoir la réussite.

Le Conseil des Pme regroupe ces mesures en 5 éléments principaux ou vecteurs :

- 1 l'entrepreneuriat, à la base de toute initiative de création et de développement économique ;
- 2 l'innovation, pour les deux avantages concurrentiels : la différenciation et un moindre coût de production ;
- 3 le financement, en soutien de la volonté d'entreprendre ;
- 4 l'internationalisation, qui doit dès le départ être intégrée dans le plan stratégique ;
- 5 la simplification administrative, pour un échange efficace d'informations et source de conseils, de soutien et de perspective.

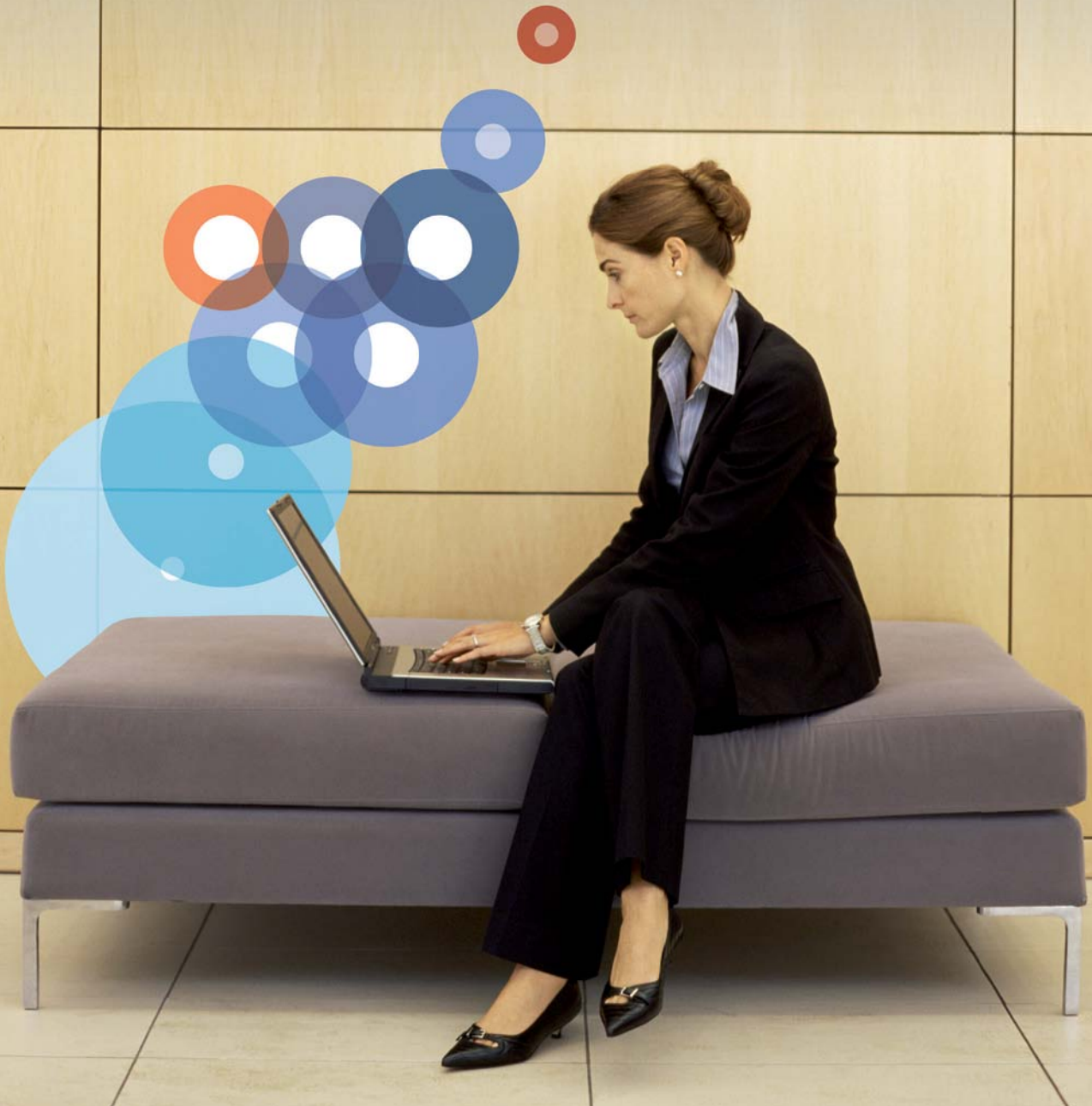
Les pôles de compétitivité confirment leur importance croissante et leur impact sur l'économie wallonne

Les 6 pôles de compétitivité ont entrepris depuis leur création une véritable rénovation du tissu économique wallon.

La politique des pôles continue d'attirer et de mobiliser une part significative de l'économie industrielle wallonne : 752 entreprises (dont 88 % de PME qui y jouent un rôle essentiel) sont actuellement membres de pôles, soit une croissance de 11 % depuis 2014. Cela représente actuellement près de 200 projets d'innovation labellisés (en cours ou terminés) mis en œuvre avec l'ensemble des laboratoires universitaires et centres de recherche wallons (plus de 300), 415 innovations répertoriées (produits, services ou processus), près de 180 brevets déposés et la vente de plus de 20 licences. Les entreprises des pôles représentent 47 % du « référentiel industrie ». Depuis la création des pôles, la valeur ajoutée des entreprises membres a augmenté de 59 % (3,9 milliards d'euros), soit 45 % de plus que l'évolution de la valeur ajoutée dans les secteurs concernés par les pôles (qui n'est que de 14 %). Les entreprises des pôles représentent 35 % de l'emploi dans leur secteur. Et ces entreprises en créent plus rapidement : depuis leur création, on constate une augmentation de 17 % de l'emploi (soit 16 % de plus que la moyenne des entreprises industrielles).

Feel inspired

Tomorrow starts today

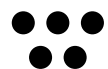


Vous ambitionnez un développement international ? Alors, ensemble, mettons le cap !

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

Un pilote pour le virage

Pierre Rion se définit comme un “geekior”, contraction de geek et de senior. Un geek, pour les non initiés, c’est un jeune, passionné par toutes les nouveautés et les innovations technologiques. C’est ce que fut, dès son adolescence, cet homme aux multiples casquettes – nous le verrons plus loin –, ouvert, dynamique et, dès le premier abord, sympathique. Aujourd’hui, un peu moins jeune – quoi qu’encore loin de l’âge de la retraite –, cet ingénieur électricien/électronique-informatique diplômé de l’Université de Liège a conservé toute sa verve et toute sa curiosité. Il est donc un “geekior” !

C’est à cet homme que le ministre wallon chargé de l’économie et du numérique, Jean-Claude Marcourt, a confié la tâche délicate de négocier le « virage du numérique », un tournant que la Wallonie ne peut manquer sous aucun prétexte.

« Dans le cadre du plan Marshall 4.0, qui poursuit le processus de reconversion de la Wallonie entamé il y a plus de dix ans, le ministre voulait absolument lancer un “plan numérique” afin que la Région ne manque pas cette nouvelle révolution industrielle qui est à nos portes et... même un peu plus. Le ministre était conscient que pour réussir, il fallait impliquer tous les acteurs économiques, scientifiques et techniques, et en particulier ceux qui incarnaient le mieux cette évolution et qui avaient déjà recours de manière importante au numérique. Il m’a donc demandé de piloter ce plan sur lequel j’ai travaillé avec des spécialistes, l’Agence du Numérique et l’aide d’un cabinet de consultation ».

20 groupes de travail, 5 axes

Vingt groupes de travail ont été constitués, ils ont défini cinq grands axes d’action qui ont été présentés au printemps 2015, lors des assises du numérique :

- l’économie du numérique, c’est à dire les acteurs qui en vivent directement
- la transformation de l’économie par le numérique
- les territoires (infrastructures, réseaux de connexion, fibre optique, smartcities)
- les talents et la formation
- la e-gouvernance et la numérisation de l’administration

Le citoyen ordinaire a aussi eu l’occasion de s’exprimer. C’est ce qu’on a appelé le « printemps du numérique ».

Il en est sorti un plan comprenant cinquante mesures-phares, avec estimation du budget nécessaire et les indicateurs de performance. Du sérieux ! Ce plan a été remis au ministre à la mi-septembre 2015.

Digital Wallonia

« Deux mois plus tard, explique Pierre Rion, « le plan du numérique du Gouvernement wallon, baptisé Digital Wallonia, était présenté avec un budget sur quatre ans de 503 millions €, alors que nous en espérions 300 ! C’est dire l’importance accordée au fameux virage par les autorités régionales... »

« Le conseil numérique, que j’ai présidé, comprenait de 22 personnes mais pour augmenter son « agilité », un nouveau conseil numérique restreint sera mis en place avec le président et une personne pour chacun des axes définis au printemps dernier ».

Le rôle du conseil numérique wallon sera de formuler des recommandations, la mise en œuvre étant assurée par l’Agence du Numérique.

Trois mesures ont déjà été décidées :

1) la création d’un fonds du numérique, un fonds d’investissement destiné à soutenir les start up qui pâtissent souvent d’un accès difficile au crédit bancaire. Pierre Rion insiste : « Le mot d’ordre sera : rapidité des décisions. Un jury d’experts examine le projet, les porteurs du projet auront la réponse dans les 48 heures et, en cas d’accord, l’argent à peine quelques jours plus tard ! »

2) l’implantation de cent nouveaux espaces publics numériques, où tout un chacun pourra venir se former et apprivoiser les nouvelles technologies, en particulier dans les zones rurales. L’objectif est évidemment d’éviter ce qu’on appelle la fracture du numérique entre les couches de population. « Il faut insuffler à tous l’esprit du numérique ».

3) Dès le mois d’avril 2016, mise sur pied du Digital Wallonia Hub, un lieu d’échanges itinérant pour les collaborateurs des universités et des entreprises afin de booster la recherche dans le domaine du numérique.

Autre objectif : l’international

Aujourd’hui, seuls 42 % des Pme du numérique exportent. Un beau défi pour l’AWEX, pour qui 2016 est précisément “l’année du numérique”. « Des « ambassadeurs du numérique » intégreront les représentations commerciales de l’AWEX dans les pays-phares et lors des missions à l’étranger, les entreprises ayant déjà pignon sur rue dans le domaine seront chargées de tirer les autres et de faciliter les contacts. Dans l’autre sens, les start up étrangères seront invitées à s’installer en Wallonie, une région qui est un véritable

du numérique



Voici l'homme choisi par le Gouvernement pour immerger la Wallonie dans le monde du numérique et dans l'économie du futur, qui n'aura plus rien à voir avec le passé.

Eldorado pour les jeunes et les très petites entreprises. Elles recevront le « kit de la start up » avec toutes les informations nécessaires à leur implantation et pourront même intégrer un incubateur spécialisé comme LeanSquare qui a démarré ses activités au centre de Liège il y a un an ».

« Une nouvelle révolution industrielle est à nos portes, la Wallonie doit saisir ces opportunités extraordinaires si elle veut retrouver son rayonnement économique d'antan ».

Voilà donc l'homme choisi par le Gouvernement wallon pour immerger la Wallonie dans le monde du numérique et dans l'économie du futur, qui n'aura plus rien à voir avec ce que nous avons connu dans le passé.

Bénévolat

Pierre Rion ne manque sans doute pas de moyens financiers mais il lui plaît de préciser qu'il agit bénévolement au service de sa région. « J'ai l'oreille et la confiance des dirigeants politiques et je les en remercie mais ils savent que je suis de bonne foi et de bon sens, apolitique et discret et, surtout, désintéressé ».

Que fait alors notre geekior quand il ne « mouille pas sa chemise » pour promouvoir le numérique wallon ? Il est ce qu'on appelle un business angel, qui consacre temps et argent au soutien d'une quinzaine d'entreprises, en particulier des jeunes pousses. Certains de ces business angels sont appelés les « chevaliers blancs wallons ». « On connaît les difficultés de financement des très jeunes entreprises, j'investis de l'argent chez elles, je les conseille, je les accompagne dans leurs démarches. Je dois gagner ma vie, évidemment, mais ce n'est ma seule motivation. J'aime voir des projets aboutir et des entreprises se développer dans ma région ».

Horizons multiples

C'est ainsi que Pierre Rion préside le conseil d'administration d'EVS, la société liégeoise connue dans le monde entier pour ses ralentis télévisés, de Belrobotics qui produit des tondeuses-robots et de Cluepoint, dans le secteur pharma. Il est administrateur du parc d'attraction Pairi Daiza et de la banque CPH et encore vice-président de l'Agence du commerce extérieur, un organisme national. Il est aussi administrateur d'AviaRent, une

société active dans l'aviation d'affaires, basée à l'aéroport de Liège. « Et je pilote, ce qui me permet de mieux comprendre les problèmes que peuvent rencontrer les collaborateurs ».

Terminé ? Non ! Il a été aussi le producteur du chanteur Jean Vallée et, last but not least, Pierre Rion est un viticulteur et un œnologue averti ! Depuis 25 ans, il exploite, avec deux autres, le domaine de Mellemont, dans le Brabant wallon, et il est... le président de l'Association des vigneron wallons. « Cette activité me plaît parce qu'elle fait partie de la culture de la Wallonie, terre de vignobles jusqu'au début du XIXème siècle. Avec mes amis, nous faisons figure de pionniers. Aujourd'hui, il y a 90 vigneron en Wallonie et la production tourne autour du million de bouteilles. A Mellemont, nous produisons, suivant les années, entre 7 et 22.000 bouteilles de blanc, de rosé, de rouge et en bulles ».

A boire avec modération, surtout aux commandes d'un avion ou quand on négocie pour sa région le difficile tournant du numérique...

Alain Braibant

“Ralentissement économique dire moins d’opportunités”

Attaché Economique et Commercial (AEC) de l’Awex à Shanghai depuis 2009, Stephano Smars constate que, malgré le ralentissement économique chinois, les opportunités n’en sont pas moins très nombreuses, portées notamment par le boom du e-commerce.



Le ralentissement économique chinois est une réalité. Signifie-t-il pour autant une diminution des opportunités pour les entreprises wallonnes ?

Stephano Smars « Cela peut paraître paradoxal, mais si, effectivement, le ralentissement de l’activité économique chinoise est bien réel, à notre niveau, tout s’accélère. Ces derniers mois, nous sommes très sollicités par les entreprises wallonnes. Notre travail est d’identifier des opportunités de business et il n’y a pas moins d’opportunités aujourd’hui qu’il y a quelques années en arrière, lorsque la Chine enregistrait une croissance à deux chiffres. C’est indéniable, le pays change de modèle de développement, davantage orienté vers la demande intérieure et moins sur l’export de produits “low cost”. Le développement du e-commerce et l’attrait de la demande des consommateurs pour les produits étrangers ouvrent de nouvelles perspectives et de nouvelles opportunités assez exceptionnelles dans le domaine de l’agroalimentaire, des cosmétiques ou encore du bien-être. Plus globalement, le pays continue à se développer à toute vitesse dans tous les secteurs. Dans l’absolu donc et vu la taille du marché, les opportunités sont quasi-illimitées et omni-sectorielles. La Chine, qu’on le veuille ou non, est devenue un marché incontournable pour toute entreprise tournée vers l’international, ce qui est le cas de 90% des entreprises wallonnes ».



Marié à une Chinoise et père de trois enfants, Stephano Smars dirige le bureau de l’AWEX Shanghai (5 personnes) depuis 2007, après avoir été en poste à Ryad.

situées au cœur de l’Europe et ses 500 millions de consommateurs. Notre job est de les convaincre de choisir Liège ou d’autres régions wallonnes plutôt que d’autres sites en Europe. Mais nous sommes en concurrence avec d’autres régions, principalement hollandaises et allemandes. Ces sociétés chinoises intéressent aussi les logisticiens wallons qui souhaitent capter leurs investissements. Plusieurs d’entre eux viennent à Shanghai dans les prochains jours pour des rendez-vous d’affaires avec d’importants acteurs chinois du e-commerce ».



La manière de faire du business en Chine est-elle en train d’évoluer ?

S.M. : « Sans doute. Je constate que beaucoup d’entreprises wallonnes qui travaillent avec un distributeur chinois ont vu leur produit être mis en ligne par leur distributeur, ce qui n’était pas le cas auparavant. Le e-commerce devient de plus en plus incontournable. A l’inverse, toute une série de sociétés chinoises actives dans le commerce en ligne nous sollicitent pour leur développement en Europe. Nous avons une trentaine de dossiers en cours. Ces entreprises recherchent des lieux d’implantation pour créer leur centre de distribution européen et importer en Europe des produits chinois. Par exemple, une société souhaite créer un entrepôt ex-nihilo de 50 000 m². Elle nous sollicite car la Belgique, et plus particulièrement la Wallonie, son particulièrement bien



Quels services apportez-vous aux entreprises qui vous sollicitent ?

S.M. : « Notre service est ‘illimité’ ... dans le sens où il n’y a pas de barrière au service à l’entreprise. Nous faisons tout ce qui nous est demandé ou suggéré, dans les limites de nos moyens. Cela va du simple conseil général donné à distance, par mail ou téléphone, ou en personne à l’occasion de nos retours en Business Days, jusqu’à l’accompagnement personnalisé de l’entreprise dès qu’elle est en prise directe avec notre marché. Sur un plan collectif, l’Awex organise également, chaque année, des actions : participation à des foires et salons, organisation de missions etc. Il y a donc un “avant” (veille, identification d’opportunités), un “pendant” (organisation d’actions collectives ou aide à la prospection individuelle), et un “après” (suivi des dossiers) ».

que ne veut pas



Pouvez-vous nous présenter les prochaines missions économiques que vous organisez en 2016 et notamment celle du China International Medical Equipment Fair (CMEF) ?

S.M. : « Nous allons participer, en effet, au prochain CMEF, qui se tiendra au mois d'avril à Shanghai. L'Awex soutient chaque année depuis 2009 une action dans le secteur santé sur la zone de Shanghai, en partenariat avec le pôle BioWin. Avant le CMEF, il y aura en mars, toujours à Shanghai, le FIC (Food Ingredient China), qui est une action pilotée par le pôle WagrALIM, à laquelle nous sommes heureux de pouvoir offrir notre soutien local. En novembre, nous participerons pour la troisième année consécutive au FHC (Food Hotel China - Shanghai).

Enfin, entre ces différentes dates, nous nous grefferons temporairement à d'autres actions organisées à partir d'autres postes en Chine, notamment dans le secteur de la logistique, sans oublier nos actions et participations à des événements plus orientés vers l'attraction d'investisseurs chinois en Wallonie ».



Quels conseils donneriez-vous aux Pme wallonnes intéressées par le marché chinois ?

S.M. : « Le marché chinois est sans conteste un marché difficile. S'il est incontournable, il faut donc l'aborder, avec prudence et être très bien préparé. C'est un marché exigeant sur lequel l'entreprise wallonne doit être prête à investir sur le long terme ».

Propos recueillis par S. Etaix

5 conseils pour réussir son ancrage sur le marché chinois

1 Un effort continu

Investir en Chine coûte de l'énergie et de l'argent. Le ROI d'un investissement ne se fera pas avant trois ou quatre années, autant le savoir dès le départ. Il faut donc avoir de solides capacités financières avant de se lancer.

2 Vigilance sur la propriété intellectuelle

Sans tomber dans le cliché, la Chine demeure un pays où le droit de la propriété intellectuelle est bafoué. Ce constat n'est pas propre à la Chine mais c'est une réalité. Il faut donc bien protéger ses produits et innovations. Certaines entreprises sont encore très naïves sur cet aspect.

3 Se fixer des priorités

Un des écueils lors de sa prospection en Chine est de se perdre dans les opportunités. Tout va très vite, la Chine est un territoire immense. Il faut absolument s'auto-discipliner et ne pas dévier de la ligne que l'on s'est fixée. Il faut savoir ce que l'on vient chercher : un distributeur, un sous-traitant, un partenaire financier, des clients. De même, il faut savoir aussi franchir le pas et ne pas se contenter de faire des études de marché. Il faut savoir prendre des risques au bon moment.

4 Le choix du partenaire

Cela ne se fait pas du jour au lendemain, mais en Chine, tout est affaire de réseaux, plus encore que sur d'autres marchés. C'est facile à dire mais la réussite ou l'échec s'explique souvent par le bon (ou mauvais) choix de partenaire.

5 Le défi des ressources humaines

Les ressources humaines sont un défi permanent en Chine. Si le chef d'entreprise ou le responsable export fera les déplacements les premiers mois pour mettre en place la stratégie et le business sur le terrain, ensuite bien souvent, il faudra recruter du personnel local. Là aussi, il ne faut pas se tromper. Avec la hausse des salaires, le turn-over peut être important dans certaines régions ou grandes métropoles. Il est donc important d'essayer de fidéliser ses employés. *S.E.*

“Le développement du e-commerce et l'attrait de la demande des consommateurs pour les produits étrangers ouvrent de nouvelles opportunités assez exceptionnelles dans le domaine de l'agroalimentaire, des cosmétiques et du bien-être”



L'IRAN

enfin en ligne de mire des entreprises européennes

La levée très attendue des sanctions occidentales, responsables de la division par 8 des échanges commerciaux avec l'Occident, agite le monde économique : les entreprises se bousculent déjà mais la concurrence sera rude. L'Iran va enfin pouvoir exporter son pétrole et accueillir des investisseurs étrangers. En 2013 la République islamique était le 82e client de la Belgique et son 130e fournisseur.

L'Iran s'attendait en ce début d'année à une levée progressive des sanctions économiques internationales, après l'accord conclu en échange de l'engagement à limiter son programme nucléaire signé le 14 juillet 2015, par le président Hassan Rohani, célébré joyeusement par les Iraniens.

Les tensions avec l'Arabie Saoudite avaient créé un malaise et des interrogations sur les opportunités de business. Il faudra de toute

façon du temps pour que les échanges économiques s'intensifient, du temps pour compenser le déficit d'investissement de la période précédente. Les infrastructures pétrolières et gazières commencent à devenir obsolètes. Les investisseurs étrangers et leurs technologies manquent cruellement. La production ne pourra pas redémarrer rapidement. Les exportations de pétrole sont tombées à 25 Mds\$ alors qu'elles s'élevaient à 120 Mds\$ dans la période prospère d'il y a 6 ans.

Un pays laboratoire doté d'un énorme potentiel

Les pays d'Europe et notamment la Belgique sont bien accueillis, appréciés et attendus dans ce pays de près de 80 millions d'habitants. Les Pme wallonnes ont leur rôle à jouer mais très vite car la concurrence est forte, notamment dans la pétrochimie, le médical, la cosmétique, l'agro-industrie, l'aéronautique et bien d'autres secteurs...

Il est clair que la levée des sanctions occidentales ouvre une voie rêvée à de nombreuses entreprises, sachant que la priorité sera donnée à celles qui ont déjà investi depuis longtemps sur le marché. Certaines entreprises belges n'ont pas attendu la levée des sanctions pour faire du business en Iran, c'est le cas de Vigan (lire p15).

Exporter vers L'Iran reste un défi

« Exporter vers l'Iran reste un défi » rappelle toutefois **Dominique Delattre**, chef du Service Afrique - Moyen-Orient de l'Awex (lire p14). L'agence accompagne de nouveau les entreprises wallonnes vers Téhéran.

Une nouvelle AEC, **Nooshin Rahgozar**, vient de prendre ses fonctions et accueille les entreprises sur place. Les actions de promotion se multiplient. Ainsi une mission tri-régionale pilotée par la Flandre sera organisée au second semestre 2016.

Mission tri-régionale au second semestre 2016

La première recommandation à faire aux entreprises, sera de chercher à monter un partenariat industriel et commercial. Encore faut-il choisir sur place les bons interlocuteurs, notamment ceux qui n'ont pas d'implication politique. Se rappeler pour l'ensemble des Pme qui s'engagent dans une démarche commerciale

et dans des relations d'affaires, que les Iraniens sont sensibles à la poésie, très bien éduqués, qu'ils ont un véritable savoir-vivre et des règles de bienséance à respecter, que leur référence est la civilisation persane.

Ce sont des gens agréables à fréquenter qui, comme les Européens, ont tout intérêt à plaider pour une réduction des tensions dans la région, car ils sont bien conscients de faire partie d'un laboratoire bouillonnant d'opportunités, qui a beaucoup à améliorer dans le fonctionnement de ses industries et de ses pratiques commerciales.

Nicole Hoffmeister



Un marché difficile mais **très convoité**

Avec la levée des sanctions économiques, l'Iran est une très belle carte à jouer pour nos entreprises wallonnes et ce, dans de nombreux secteurs. Une mission tri-régionale à laquelle l'Awex participera sera organisée au cours du dernier trimestre 2016. S'il est ouvert aux grands groupes internationaux, ce marché s'adresse aussi aux Pme. Tenir compte de l'aspect culturel est essentiel pour une prospection réussie. Exporter en Iran reste un challenge. Mais qui a dit que les exportateurs wallons avaient peur des défis ?



Quelles sont les raisons de s'intéresser au marché que représente l'Iran ?

Dominique Delattre : « C'est d'abord la taille du marché. L'Iran compte environ 80 millions d'habitants, il est le 17e pays au monde par la taille et dispose d'énormes ressources naturelles. Ce pays industrialisé a une économie développée mais parce qu'elle a souffert d'un isolement lié aux sanctions, elle doit nécessairement être aujourd'hui reconconditionnée. L'Iran compte aussi une main d'œuvre qualifiée, la population iranienne est généralement très cultivée et la formation y est de grande qualité. Les universitaires sont très nombreux. Cette population jeune, très attirée et intéressée par les pays européens, recherche avant tout la qualité. Ce qui donne forcément des débouchés à nos entreprises. D'autant plus que les pays et les produits européens jouissent, en général, d'une très bonne réputation. Pour toutes ces raisons, une belle carte est à jouer pour nos entreprises et ce, dans un grand nombre de secteurs ».



Dans quels secteurs, plus particulièrement ?

D. D. : « Au départ, le secteur par excellence est la pétrochimie et, plus précisément, les infrastructures pétrolières et gazières, le pays disposant de réserves importantes en pétrole et en gaz. Il existe beaucoup d'autres secteurs comme l'aviation et l'aérospatial civils, l'industrie automobile, fleuron reconnu également de l'Iran avec, notamment, le positionnement de sociétés françaises, les produits pharmaceutiques et cosmétiques, produits phares de l'économie wallonne. Ajoutons tout ce qui concerne les infrastruc-

tures, notamment routières et ferroviaires, le secteur du bâtiment et les travaux publics en général, l'énergie, l'eau et l'assainissement des eaux et l'agriculture. Des domaines dans lesquels les entreprises wallonnes ont une place à prendre ».



Quelle a été la position de l'Awex envers l'Iran ?

D. D. : « Tant qu'il y avait des sanctions économiques, l'Awex a conservé une attitude low profile, même si nous avons toujours continué à permettre aux entreprises wallonnes de se positionner, de prospecter l'Iran, de s'y déplacer, mais nous l'avons fait uniquement sur base individuelle. L'Awex en tant que telle n'a pas organisé d'action collective. La Région wallonne a toujours voulu être en phase avec la position internationale de la Belgique et aussi avec celle de la communauté internationale ».



Quelle a été l'évolution des avancées de l'Awex sur ce marché ?

D. D. : « A partir du moment où un accord sur le nucléaire a été signé avec l'Iran en juillet 2015, l'Awex a renforcé les contacts plutôt informels, notamment avec l'ambassade et avec les opérateurs économiques, pour permettre le positionnement des entreprises de manière individuelle. Cet accord jetait les bases de la levée officielle des sanctions économiques, l'Awex a dès lors commencé à reprendre pied sur le marché iranien et avoir des contacts directs avec l'Iran. C'est ainsi que l'on a reçu une délégation de parlemen-



Dominique Delattre, chef du Service Afrique - Moyen-Orient de l'Awex

taires iraniens qui font partie d'un groupe d'amitiés belgo-iraniennes en octobre 2015 à Liège et auparavant au Parlement wallon. Les parlementaires ont rencontré des hommes d'affaires wallons actifs dans la certification halal et dans le secteur aéronautique, sous l'égide de l'Awex et de Skywin. Nous avons suscité un certain intérêt auprès des parlementaires iraniens. Nous préparions ainsi la participation de l'Awex et de Skywin, ainsi que celle de 6 sociétés wallonnes, au salon Aviation and Space Industry Exhibition à Téhéran en novembre dernier. La Wallonie étant la seule collectivité internationale, cela nous a permis de bénéficier

Il existe un vrai besoin de notre savoir-faire, de notre expertise, dans ces secteurs. Mais aussi des besoins en matière de formation et de maintenance qui peuvent être rencontrés en partie par l'offre wallonne

d'une très bonne visibilité sur ce salon et de nous rendre compte que le potentiel de marché était énorme. Tous les participants à cette action ont manifesté leur satisfaction. Il existe un vrai besoin de notre savoir-faire, de notre expertise, dans ces secteurs. Mais aussi des besoins en matière de formation et de maintenance qui peuvent être rencontrés en partie par l'offre wallonne. Dans la foulée, nous continuons avec 12 entreprises du secteur de la construction au sens large au salon Project Iran en avril. Le point d'orgue de l'année est l'organisation d'une mission tri-régionale, probablement du 29 octobre au 1er novembre 2016, pilotée par la Flandre, l'attachée économique et commerciale venant d'entrer en fonction à Téhéran, Nooshin Rahgozar, une native iranienne. Cette mission tri-régionale constituera la 4e action à laquelle l'Awex sera étroitement liée en douze mois avec l'Iran ».



Qu'en est-il aujourd'hui des sanctions économiques et financières ?

D. D. : « Le régime de sanctions économiques décrété par l'Onu et l'autre par l'Union européenne touche évidemment nos pays. Il a été géré de manière successive. Certains secteurs ont fait l'objet de sanctions, puis d'autres, etc. J'utilise parfois l'image de la lasagne, avec des couches de sanctions superposées. Finalement, l'Iran a été touché pratiquement dans tous ses secteurs et dans ses opérations bancaires.



Les sanctions américaines sont susceptibles d'être maintenues. Elles pourraient concerner certaines entreprises dans la mesure où elles visent notamment les transactions en dollars, ou alors celles qui portent sur des composants américains ou sur des licences américaines.

Si l'on reprend la métaphore de la lasagne, différentes couches doivent disparaître peu à peu. Aujourd'hui, depuis le 16 janvier 2016, dans leur majorité, les sanctions ont été levées. Elles concernent les sanctions financières, les crédits à l'exportation, l'assurance à l'exportation publique belge, le Ducroire, les opérations bancaires au sens large, évidemment essentielles. On ne pouvait pas traiter de manière financière ou bancaire avec l'Iran pendant le régime des sanctions. Pour les entreprises, c'était techniquement impossible d'exporter ou de développer une activité commerciale vis-à-vis de ce pays. Pour ce qui concerne le pétrole, le gaz, la pétrochimie, les sanctions ont été levées. Mais aussi dans les transports maritimes, les constructions navales, tout ce qui est relatif à l'or, les billets de banque, etc.

Les sanctions sont levées pour beaucoup de secteurs qui concernent une bonne partie de nos entreprises. Ce qui subsiste est le gel de fonds financiers qui appartiennent à des personnes physiques, je cite, "responsables de graves violations de droit de l'homme", les biens et technologies à double usage et les transferts de technologies. Ce qu'on appelle les biens sensibles, tout ce qui pourrait participer de près ou de loin à l'enrichissement nucléaire, font toujours l'objet de sanctions et, bien sûr, les équipements militaires. Ces sanctions devraient être maintenues entre 8 et 10 ans. Un régime de snap-back permet de revenir en arrière si l'Iran ne respecte pas ses engagements internationaux. Outre les sanctions européennes, il y a aussi les sanctions américaines, susceptibles d'être maintenues. Ces sanctions pourraient nous

>



> concerner dans la mesure où elles visent notamment les transactions en dollars, ou alors celles qui portent sur des composants américains ou sur des licences américaines. Des entreprises qui ont un actionnariat américain pourraient être frappées en vertu du principe d'extra-territorialité. Une vigilance de la part de nos entreprises reste nécessaire. Il reste difficile d'avoir une visibilité totale sur l'intérêt, ou non, à exporter en Iran. Chaque cas de figure est potentiellement un cas spécifique».



L'Iran peut-il être un marché intéressant pour les Pme ?

D. D. : « Ce marché, s'il est ouvert aux grands groupes internationaux, est aussi un marché pour les Pme, notamment parce que les besoins sont nombreux et diversifiés. Et aussi dans la mesure où les autorités iraniennes ont l'intention et l'ambition de faciliter le développement des Pme, et donc de favoriser les coopérations avec les Pme internationales. Le



Sur le plan culturel, à quoi faut-il plus particulièrement faire attention ?

D. D. : « L'aspect culturel est essentiel. Et nécessite un investissement de la part des entreprises. L'Iran est un pays culturellement riche, fort, avec une histoire et une culture très riches, très diversifiées, ancestrales. On doit aussi se souvenir que ce pays est vraiment spécifique, les Iraniens sont des Perses,

traditions et religions le sont entre l'Iran et le monde arabe. Il faut savoir aussi que l'Iran reste un pays difficile. Exporter vers l'Iran ou y prospecter, c'est de la grande exportation. Cela reste un marché lointain avec lequel il faut avoir une approche culturelle et une préparation très fines. Il y a des choses qu'on peut faire, d'autres à ne pas tenter, et un risque d'incompréhension. L'aspect culturel est, pour moi, essentiel dans la réussite d'une bonne prospection commerciale. C'est un pays nouveau qui s'ouvre où il y a énormément d'opportunités ».



Dès lors, pourquoi ne court-on pas toutes les semaines en Iran ?

D. D. : « Exporter vers l'Iran reste un défi. Ce n'est pas parce que tout est ouvert que ce sera très facile de travailler en Iran dès demain. Cela reste un marché fondamentalement difficile, en plus du contexte énoncé avec les sanctions. Outre la complexité du pays, il faut compter avec la difficulté juridique. Il est important de bien se faire conseiller, par exemple, en prenant un avocat d'affaires spécialisé sur le marché iranien. Il est indispensable de bien se préparer avant de se lancer. Il faut s'imprégner de la culture et être attentif aux spécificités et aux particularités de ce pays. C'est vrai pour d'autres pays, mais j'ai l'impression qu'on a tendance à l'oublier pour l'Iran. On se dit qu'ils ont besoin de nous, on va courir vers eux et ils vont nous acheter nos produits. Ce ne sera pas si simple. Autre conseil culturel : la notion de temps n'est pas la même que chez nous. Il faut prendre son temps pour créer une relation commerciale durable. Les relations interpersonnelles sont essentielles. Il faut créer un climat de confiance et dans la durée. On ne réussira pas une prospection commerciale en une seule visite, on doit les multiplier. Deux autres vertus sont liées à cette notion de temps et nécessaires pour réussir, instaurer un climat de confiance avec les partenaires potentiels et faire preuve d'énormément de patience. Pas mal d'entreprises l'ont déjà compris. Il est important de négocier à plusieurs niveaux en Iran. Le niveau politique est évidemment important, mais il y a aussi celui des hommes d'affaires eux-mêmes, les patrons iraniens, et enfin les responsables administratifs, très puissants. Et garder à l'esprit qu'il y a parfois plusieurs interlocuteurs essentiels quand on négocie ».

Nous avons une carte à jouer en matière de sous-traitance que ce soit dans l'aéronautique via le contrat d'Airbus, dans l'automobile ou autres. Effectivement, pour nos Pme, il existe un potentiel via les grands contrats signés avec les sociétés avec lesquelles elles ont l'habitude de travailler

pays possède déjà des incubateurs et des accélérateurs d'entreprises. Il existe donc déjà des écosystèmes qui favorisent le développement de Pme et la mise en place d'entreprises ayant une haute valeur technologique. Les transferts de technologie risquent d'être un enjeu sensible également. Dans la foulée, on peut dire que les autorités iraniennes vont miser notamment sur l'émergence d'un secteur privé local pour accentuer le développement économique du pays. Un des soucis actuels de l'Iran est que, bien que disposant d'une main d'œuvre, de personnel qualifié, d'une formation excellente, de nombreux universitaires, il subit aussi la fuite des cerveaux, les problèmes de main d'œuvre et un taux de chômage assez élevé. Pour se structurer, le pays va devoir dynamiser son économie afin de pouvoir garder ses cerveaux. C'est donc un marché de Pme parce qu'il y aura des coopérations possibles favorisant la création, l'émergence d'un écosystème de Pme

pas des Arabes. Il faut faire attention à ne pas avoir une approche du marché iranien qui serait proche de celle des pays du Golfe. Les approches sont différentes parce que les



Jacqueline Remits

Le n°1 mondial de l'aspirateur à céréales est présent en Iran depuis dix ans

L'Iran est un gros importateur de céréales, de Russie et du Kazakhstan via les ports de la Mer Caspienne, du reste du monde aux ports de Bandar Imam Komeiny et Bandar Abbas dans le Golfe Persique et Chabahar sur l'Océan Indien. La société wallonne Vigan y vend des équipements depuis dix ans déjà pour une part de marché d'environ 80 %.

La société Vigan a reçu trois fois le Grand Prix à l'Exportation de l'Awex et c'est peu dire qu'elle le mérite. En effet, elle se distingue particulièrement à l'export, la quasi-totalité de sa production étant vendue à la grande exportation. Sa spécialité : des aspirateurs à céréales. Les ports du monde entier sont confrontés aux déchargements des produits céréaliers. Et c'est là que l'expertise de Vigan fait merveille.

Cette société wallonne conçoit, fabrique et assemble sur site des équipements de manutention pour les produits secs en vrac d'origine agricole, en particulier les céréales. A savoir des machines pneumatiques mobiles ou pompes à grains, des déchargeurs pneumatiques de barges et péniches, des déchargeurs pneumatiques et mécaniques de navires de toutes tailles, des chargeurs mécaniques pour tous types de navires. « Remplir un bateau c'est facile, explique



Sur le port d'Amirabad

Nicolas Dechamps, administrateur délégué de Vigan. Mais le décharger, c'est beaucoup plus compliqué. C'est là que nous intervenons avec nos solutions ».

Important importateur de céréales

Les grands pays exportateurs de céréales sont les Etats-Unis, le Brésil, ainsi que les pays entourant la Mer Noire. Six cents millions de tonnes de céréales (blé, soja, maïs...) sont transportées chaque année. Vers quels pays ? « Les pays de destination sont tous ceux qui cherchent à se nourrir et dont la production agricole ne permet pas l'autosuf-

finance, autrement dit des pays à forte population et déficitaires en production de céréales. Il s'agit des pays du Proche et du Moyen-Orient, comme l'Iran mais aussi certains pays d'Asie, d'Amérique Latine, etc. L'Iran est un important importateur de céréales de Russie et du Kazakhstan, via les ports de la Mer Caspienne, et du reste du monde aux ports de Bandar Imam Komeiny et Bandar Abbas dans le Golfe Persique et Chabahar sur l'Océan Indien. Nous y vendons des équipements depuis dix ans avec actuellement une part de marché d'environ 80 % ».

En permanence à la recherche de nouveaux marchés

L'activité de Vigan grandit avec la population mondiale et a toujours plus de vigueur. « Comme immobiliser un bateau coûte très cher, nos machines doivent toujours être plus puissantes, plus rapides, mais surtout plus fiables mécaniquement, et plus efficaces pour empêcher toute perte de chargement au cours des opérations. Nos engins aspiraux sont capables de répondre à des besoins de capacité de déchargement de 50 à 1 500 tonnes à l'heure. Nos déchargeurs doivent être fiables dans des environ-

nements qui sont toujours difficiles. « Un bateau contient 60 000 tonnes, soit l'équivalent et la capacité de 2 000 camions de 30 tonnes. Et 2 000 camions, ce serait l'équivalent d'une file ininterrompue de 46 kms ! » Les machines fabriquées à Nivelles sont d'une telle qualité qu'elles sont rarement remplacées. Leur durée de vie approche les 30 ans, voire plus ! Autant dire que l'expression « obsolescence programmée » ne fait pas partie du vocabulaire de Vigan et que la société est en permanence à la recherche de nouveaux marchés.

Présente dans le monde entier, la société réalise aussi des projets clés en main de terminaux portuaires complets comprenant également des convoyeurs, silos, entrepôts et machines d'ensachage. L'expérience accumulée par les équipes et l'expertise du département commercial ont permis à Vigan de développer ses activités depuis bientôt 50 ans.

Créée en 1968, Vigan qui fait partie de Van de Wiele, réalise un chiffre d'affaires de 30 millions d'euros par an et emploie actuellement 80 personnes. Depuis sa création, elle a vendu plus de 1 200 machines dans le monde. Et ce n'est pas fini.

Jacqueline Remits



Une capacité de déchargement de 50 à 1 500 tonnes à l'heure.

L'Iran anticipe une impulsion économique à la suite de la **suspension des sanctions**

Entre 2006 et 2010, les Nations Unies (NU) ont ratifié quatre trains de sanctions en réaction au refus iranien de cesser son enrichissement d'uranium et de coopérer avec l'Agence internationale de l'énergie atomique. Les sanctions ont été alourdies en 2012, ce qui a provoqué une profonde contraction de l'économie iranienne durant deux années consécutives et réduit de moitié l'excédent du compte courant. En 2013, le G5+1 (Chine, France, Russie, Royaume-Uni, États-Unis plus Allemagne), l'UE et l'Iran ont signé un accord portant sur un gel de parties du programme nucléaire iranien en échange d'un allègement des sanctions économiques contre l'Iran.

Cet accord a donné une forte impulsion, mais de courte durée, à l'économie. Vu la suspension des sanctions accordée le 16 janvier 2016 par les NU, l'UE et les États-Unis après la révision à la baisse de son programme nucléaire par l'Iran, on s'attend à ce que l'économie iranienne connaisse une impulsion importante grâce à l'accroissement de la production de pétrole et la baisse du coût des transactions commerciales et financières. En outre, la préoccupation majeure du gouvernement dirigé par le président Rouhani consiste à résoudre les problèmes économiques du pays, ce qui pourrait donner un coup de pouce supplémentaire à l'économie.

Les fers de lance du gouvernement sont la maîtrise de l'inflation et la réduction du déficit budgétaire. L'Iran a progressé dans ces deux domaines. D'une part, l'inflation a chuté à 14% en 2015, alors qu'elle se situait au niveau élevé de 41% en 2012, et on anticipe la poursuite de la diminution, pour tomber à 9% en 2016.

D'autre part, le gouvernement diversifie l'économie pour assurer le relais du pétrole tout en réduisant le système élaboré de subventions, afin de ramener le déficit budgétaire à 1,3% du PIB en 2016. La récente suspension des

Risque politique

Court terme échelle de 1 à 7

| | |
|-----------------------------|-------|
| République islamique d'Iran | 6 / 7 |
|-----------------------------|-------|

Moyen et long termes échelle de 1 à 7

| | |
|-----------------------------|-------|
| République islamique d'Iran | 6 / 7 |
|-----------------------------|-------|

Risque commercial

Echelle de A à C

| | |
|-----------------------------|---|
| République islamique d'Iran | C |
|-----------------------------|---|

sanctions offre un terreau fertile pour la mise en œuvre de politiques macroéconomiques saines vu qu'elle permet aux autorités d'utiliser leurs actifs étrangers, dont la moitié est gelée à l'étranger, et autorise l'accumulation d'une dette extérieure (la dette publique extérieure s'établissait à un faible niveau de 2,5% du PIB en 2015), étant donné la restauration de l'accès aux marchés des capitaux internationaux. Voilà les raisons pour lesquelles, sans oublier le fait que les réserves de change du pays se situent à un niveau élevé de 17 mois de couverture d'importations, le Groupe Credendo a rouvert sa couverture de l'Iran tant à court terme qu'à long terme après la suspension des sanctions.

L'impact positif peut toutefois connaître des entraves

Le vent arrière économique généré par l'accord sur le nucléaire sera toutefois quelque peu atténué par le faible prix du pétrole, étant donné que les revenus pétroliers représentent encore et toujours 57% des recettes extérieures et 39% des recettes budgétaires. Les difficultés à faire normalement des affaires avec l'Iran peuvent également entraver l'impulsion économique.

Outre un mécanisme de rétablissement automatique de toutes les sanctions en cas de violation de l'accord par l'Iran, d'autres sanctions en rapport avec d'autres aspects du comportement de l'Iran sont maintenues. En outre, l'environnement des affaires est plutôt difficile en Iran. Le pays est réputé pour ses lourdeurs bureaucratiques, l'opacité des institutions publiques et un environnement régle-

mentaire incertain. En outre, l'état de droit et la sécurité juridique sont défaillants et il y règne une forte corruption larvée. Par conséquent, le Groupe Credendo classe le risque commercial en catégorie C (sur une échelle de A à C).

L'Iran est à la recherche d'un équilibre politique délicat

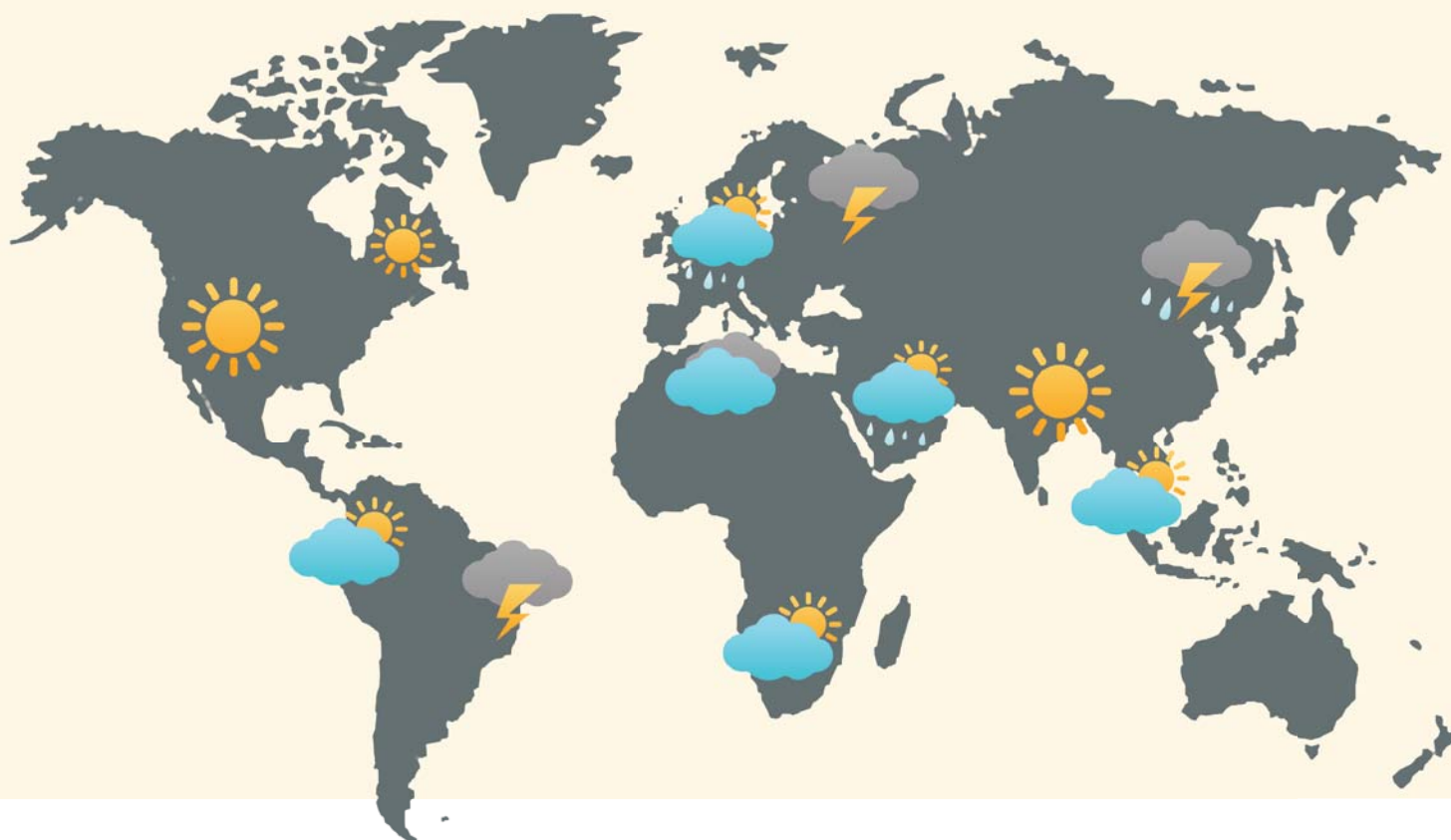
Le régime islamique iranien a été relativement stable depuis sa création, après la révolution de 1979. La stabilité politique de l'Iran repose sur un équilibre du pouvoir entre ses différents groupes d'élites : l'élite politique, l'élite militaire et l'élite religieuse.

Le processus décisionnel implique de longues négociations entre de multiples organes et parties prenantes, généralement à huis clos. Le Guide suprême occupe le centre du système politique. Il est le plus haut chef politique et religieux. L'Ayatollah Ali Khamenei, qui occupe actuellement ce poste, détient un pouvoir important sur plusieurs institutions et a le dernier mot sur toutes les décisions politiques. Cet équilibre entre les différentes élites est soumis à une pression croissante depuis les années 1990, à la suite de l'extension de l'influence politique et économique d'une faction de l'élite militaire, le Corps des gardiens de la révolution islamique (CGRI).

Le CGRI est à la fois une force militaire et une agence de renseignements qui détient un conglomérat d'affaires colossal et joue aussi un rôle politique majeur. Depuis l'accession à la présidence de Rouhani en 2013, le gouvernement a cherché à réduire l'influence financière du CGRI. Les récentes élections législatives ont été un test permettant de déterminer l'équilibre actuel des forces en présence et ont été marquées par une grande victoire pour le président. Bien que cette victoire n'ait pas porté un coup décisif au CGRI, elle pourrait contribuer à protéger le programme de changement graduel de l'économie de Rouhani.

2016

croissance molle et **montée** des risques



Fin janvier, l'assureur français Coface a révisé à la baisse son évaluation sur pas moins de 15 économies dont des "poids lourds" (Japon, Canada et Brésil, cf *tableau page 21*), « une première depuis 2009 » selon son économiste en chef Julien Marcilly. Seuls quatre pays voient leur évaluation améliorée (Hongrie, Lettonie, Italie et Côte d'Ivoire). Même constat pour l'assureur belge Crédendo qui a déclassé 35 pays, « la situation économique mondiale se détériore » résume Nabil Jijakli, son Deputy CEO (*page 28*). Euler Hermes (*page 23*) révèle une dégradation de nombreux risques sectoriels à l'échelle mondiale. Heureusement certains pays se portent bien ! (*page 32*).

2016 sera une année d'incertitudes avec des risques multiformes : Brexit et montée du populisme en Europe, élections américaines, tensions géopolitiques au Moyen-Orient avec le retour de l'Iran sur la scène internationale, ralentissement de l'économie chinoise, montée du risque terrorisme... Et il va falloir s'habituer à une croissance mondiale "molle" (2,7%). Quant à la faiblesse du prix du baril, au centre de toutes les attentions, elle devrait rester de mise en 2016. Une certitude : le cours remontera à moyen terme (*page 31*). La question est de savoir quand et dans quelle proportion.

>



Analyse de Coface

Aux U.S.A. le pic de croissance est passé

Ceux qui s'attendaient à une reprise de la croissance mondiale en 2016 devront encore patienter. Elle ne devrait que légèrement progresser : 2,7%, soit quasiment le même rythme que l'année écoulée (2,5%). Globalement, les pays avancés (2% de croissance) vont être pénalisés par plusieurs facteurs : faiblesse du cours du pétrole qui devrait se maintenir en 2016 compte tenu de l'excès de l'offre (en partie entretenu par le retour de l'Iran sur le marché et surtout par l'Arabie Saoudite), ralentissement de l'économie chinoise et volatilité des marchés financiers. A noter le Canada qui n'est plus considéré comme un "très bon risque", en raison de la mauvaise santé de son secteur énergétique. Aux Etats-Unis (2,9% de croissance attendue), la situation reste bonne mais le pic de croissance semble être dépassé. Les faillites chez les producteurs de pétrole de schiste se multiplient et la période faste du secteur automobile pourrait toucher à sa fin.

Très exposé au ralentissement chinois (18% de ses exportations), le Japon est déclassé sous surveillance négative, tout comme Hong Kong et Taïwan, qui subissent les effets de leur promiscuité avec leur voisin chinois.

L'Italie va mieux

En zone Euro (1,7% de croissance), seule l'Italie, grâce aux réformes structurelles entreprises par le gouvernement Renzi voit sa situation s'améliorer aux yeux de l'assureur qui place sa note (B sous surveillance positive). Dans l'ensemble, le niveau de défaillances des entreprises européennes tend à s'améliorer (-26% en Espagne, -5% en Italie sur les 9 premiers mois de 2015). « Mais le morcellement des partis politiques et la montée des partis extrémistes renforcent le risque de coalitions et d'instabilité des gouvernements nationaux, ce qui se traduit par des comportements attentistes de la part des entreprises européennes » analyse J. Marcilly, économiste en chef de Coface.

Il est loin le temps des BRICs

Les pays émergents, quant à eux, n'émergent plus (lire p 25). Il est loin le temps des BRICs et de leur croissance insolente. Mise à part l'Inde, dont la croissance (7,2 %) devrait dépasser celle de la Chine (6,8%, évaluation dégradée en juin 2015, de A3 surveillance négative à A4), les autres pays sont pris dans une spirale récessionniste (-3% au Brésil, -1,5 % en Russie).

En pleine crise politique, le Brésil voit son évaluation dégradée pour la seconde fois en moins d'un an (évaluation C).

Pays émergents des entreprises de plus en plus endettées

Chute du prix des matières premières et politiques monétaires expansionnistes depuis la crise des subprimes ont conduit les entreprises des pays émergents à s'endetter. Problème : leur niveau d'endettement atteint désormais des records. Celui des entreprises chinoises représente, selon les sources, de 140 à 160 % du PIB national et s'est envolé de 60% depuis 2008. La dette des entreprises turques a grimpé de 30 %, celle des entreprises russes de 14 % et la dette des sociétés brésiliennes de 17%, alors que la croissance de ces économies a été divisée par deux en cinq ans (3,9 % en 2016).

Risque d'impayés des entreprises

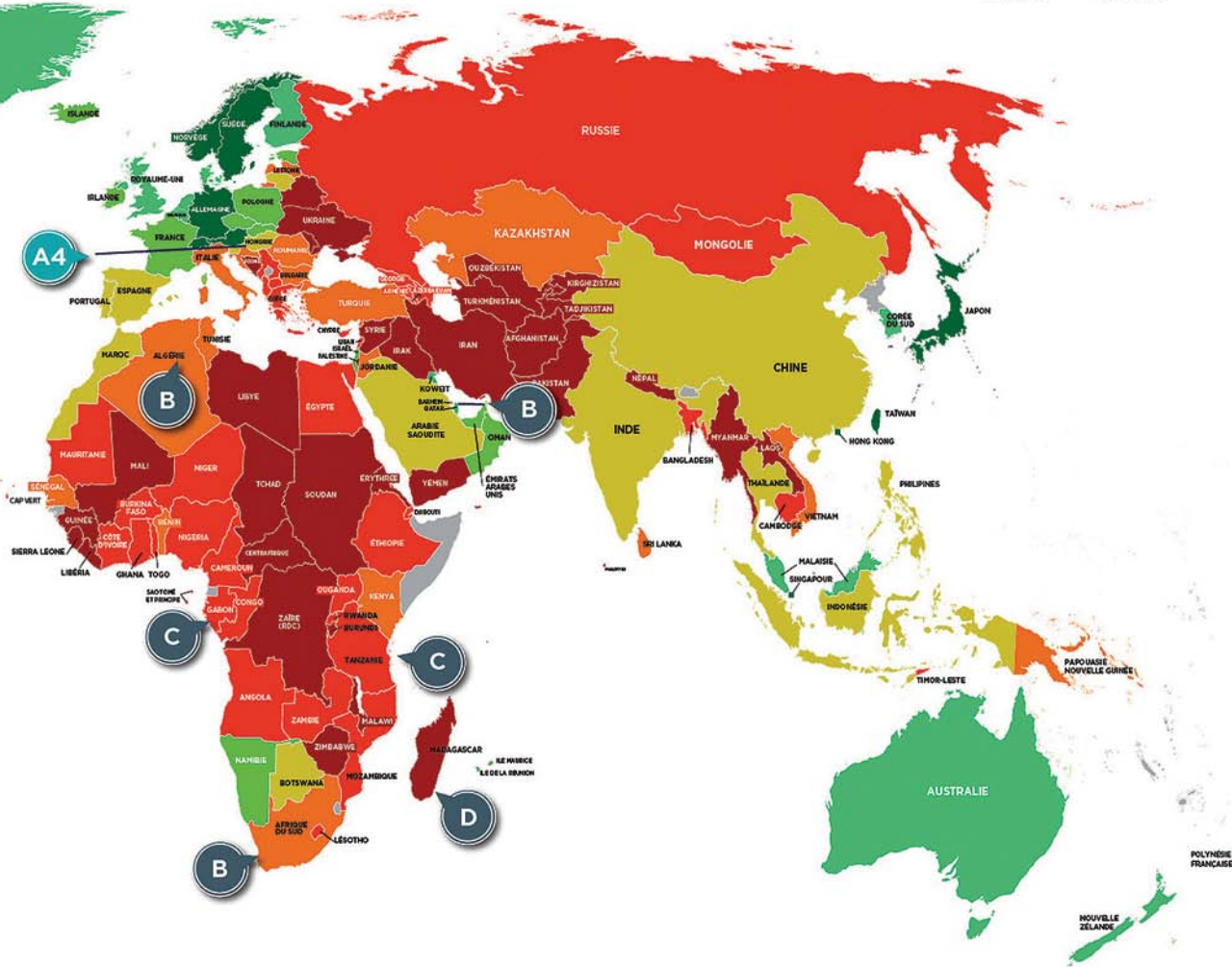
Source Coface



Seule l'Europe centrale et notamment la Hongrie (qui passe de A3 à A4) et la Lettonie (évaluée B sous surveillance positive) sont peu touchées. Les exportations de ces deux économies sont davantage orientées vers l'Europe de Ouest que vers la Russie. Elles profitent du léger mieux de la zone euro et ne sont pas affectés par le ralentissement chinois.

Enfin, dans ce contexte de hausse des risques pour les entreprises, Coface dégrade l'évaluation de 5 pays du continent africain : l'Algérie (B), le Gabon (C) en raison de leur dépendance aux hydrocarbures, l'Afrique du Sud (B) dont la croissance fléchit ces trois dernières années (de 1,9% en 2013 à 1,2 % en 2016) et qui doit faire face à des tensions sociales. Enfin, la Tanzanie (C) et Madagascar (D), ces deux pays étant affectés par des incertitudes politiques.

Sylvain Etaix



Evaluations Risques pays Coface, janvier 2016

Reclassement, levée de la surveillance négative, mise sous surveillance positive

| Pays | Ancienne évaluation | Nouvelle évaluation |
|---------------|---------------------|---------------------|
| HONGRIE | B ↗ | A4 |
| ITALIE | B | B ↗ |
| LETTONIE | B | B ↗ |
| CÔTE D'IVOIRE | C | C ↗ |

Probabilité de défaut des entreprises

- A1 : TRÈS FAIBLE
- A2 : PEU ÉLEVÉE
- A3 : NIVEAU SATISFAISANT
- A4 : NIVEAU CONVENABLE
- B : ASSEZ ÉLEVÉE
- C : ÉLEVÉE
- D : TRÈS ÉLEVÉE

- ↗ Pays sous surveillance positive
- ↘ Pays sous surveillance négative

Déclassement, levée de la surveillance positive, mise sous surveillance négative

| Pays | ÉVALUATION | |
|----------------|------------|----------|
| | Ancienne | Nouvelle |
| HONGKONG | A1 | A1 ↘ |
| JAPON | A1 | A1 ↘ |
| TAIWAN | A1 | A1 ↘ |
| CANADA | A1 ↘ | A2 |
| FINLANDE | A2 | A2 ↘ |
| NAMIBIE | A3 | A3 ↘ |
| AFRIQUE DU SUD | A4 ↘ | B |

| | | |
|------------|------|-----|
| ALGÉRIE | A4 ↘ | B |
| BAHREIN | A4 ↘ | B |
| KAZKHSTAN | B | B ↘ |
| BRÉSIL | B | C |
| GABON | B ↘ | C |
| TANZANIE | B ↘ | C ↘ |
| ZAMBIE | C | C |
| MADAGASCAR | C ↘ | D |

“Tous les risques sont en expansion”



Henri Bouliet

Si vous êtes terrorisé par les dangers de la vie ou si vous avez peur de le devenir, n'écoutez pas **Denis Kessler** (photo). La vision du monde telle que la conçoit le Pdg de la Scor, a quelque chose d'angoissant. Normal pour ce patron du géant de la réassurance (cinquième compagnie mondiale) dont les clients sont les assureurs...



« Tous les risques : géopolitique, militaire, technologique, social et humain sont en expansion et interconnectés » affirme-t-il. Nous vivons dans une « entropie généralisée » : plus les sociétés se développent, plus les risques s'accroissent et leur interconnexion engendre un nouveau désordre mondial.

« Le fait de Dieu, le fait de l'homme et le fait du diable »

Le patron de la Scor identifie trois typologies de risques : le fait de Dieu (risques naturels : tsunamis, tremblement de terre etc...), le fait de l'homme (déréglementation climatique consécutive à l'activité humaine) et le fait du diable (terrorisme). « 90% des lois d'une démocratie traitent des problèmes de risques » rappelle-t-il. Inutile d'argumenter davantage : l'Etat d'urgence voté en début

d'année en est la plus récente illustration. « Le XXIème siècle va rentrer dans l'hyperterrorisme, l'utilisation du progrès technologique à des fins destructrices, raison pour laquelle il faut éliminer Daesh ».

Tout progrès technologique crée de nouveaux risques

« En 2014, 80% des destructions sur terre sont des risques naturels, 20% des risques technologiques. Tout progrès technologique crée de nouveaux risques ». Internet a engendré le cyber-risque, « reconnu comme risque n°1 au dernier forum de Davos ». Dans les années 60, les recherches scientifiques sur les atomes ont fait naître le risque d'armes nucléaires qui font l'actualité (Iran, Corée du Nord), l'augmentation et la massification du trafic aérien rend les catastrophes plus

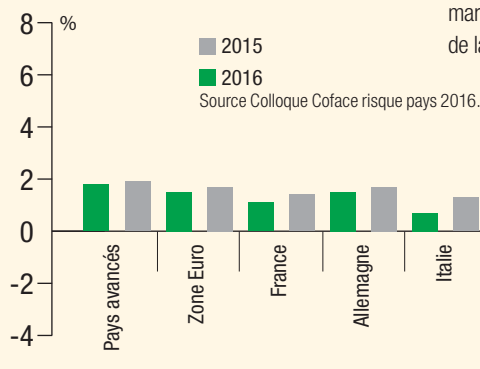
dramatiques. Le développement industriel parfois incontrôlé débouche sur des catastrophes comme celle de Tianjin, « le plus gros sinistre de la dernière décennie. Tous ces risques sont évolutifs ».

Les équipes de la Scor étudient les trajectoires des météorites, les catastrophes survenues il y a plusieurs siècles pour anticiper les prochaines ou encore les explosions solaires et leur impact sur les champs magnétiques sur terre - « les tempêtes solaires sont de plus en plus fréquentes et pourraient un jour perturber les systèmes de transmission comme le GPS » explique D. Kessler. A ce moment, l'auditoire s'amuse de ces études cosmiques si loin du commun des mortels... « c'est déjà arrivé au Canada où une centrale nucléaire a dû être momentanément interrompue ». Nous sommes donc réellement en danger...

S.E.

Prévisions de croissance mondiale

Pas de décollage de la croissance mondiale, malgré un prix du pétrole au plus bas



Parmi les économies avancées, les USA et le Royaume-Uni ont affiché de meilleures performances que celles de la zone euro en 2015 (hormis l'Espagne) et ce, malgré une appréciation marquée de leurs taux de change et l'anticipation de la remontée du taux directeur américain, qui a

finalement eu lieu le 16 décembre 2015, et mis fin à sept ans de politique à taux zéro. Le dynamisme de la demande intérieure y est en effet encourageant, bien qu'un léger ralentissement soit à attendre en 2016.

Focus sectoriels

La métallurgie et les biens d'équipements en difficulté, la pharmacie et les services IT s'en sortent mieux

Dans une récente étude (du 3 mars), l'assureur crédit Euler Hermes révèle une dégradation de nombreux risques sectoriels à l'échelle mondiale.

La métallurgie et les machines outils ont subi une nette dégradation des paiements l'année dernière alors que la pharmacie et les services IT s'en sont mieux sortis. L'assureur a identifié cinq défis auxquels les entreprises seront confrontées cette année.

1. Faiblesse durable des prix des matières premières

Selon Euler Hermes, la faiblesse des prix du pétrole se traduira par une baisse de -25 % des investissements liés à l'or noir, ce qui pèsera sur le secteur des machines et équipements. En revanche, le transport est le grand gagnant ; ce secteur a fait l'objet de 8 révisions à la hausse en 2015, notamment en Europe. D'autres matières premières, comme le minerai de fer, devraient encore voir leur prix baisser, ce qui continuera d'affecter le secteur de la métallurgie, dont le risque est déjà considéré par les arbitres d'Euler Hermes significatif ou élevé dans la plupart des pays.

2. Turbulences sur les marchés émergents

Les marchés émergents ont connu en 2015 un nombre

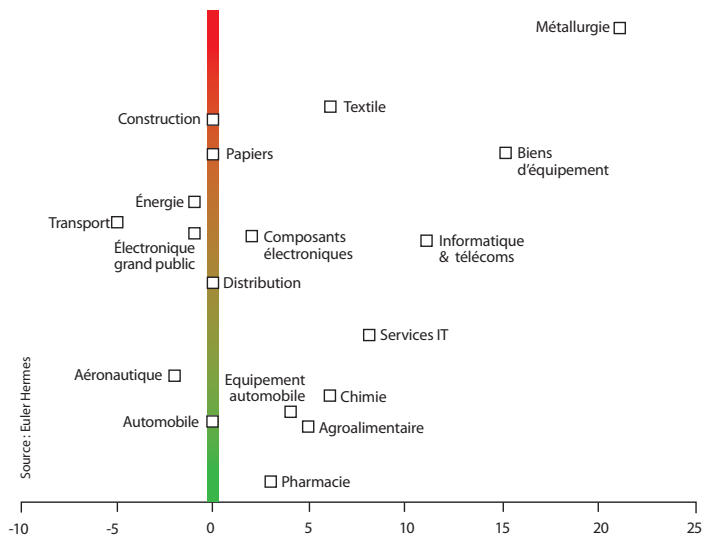
sans précédent de dégradations des notes de risques (122) et peu de révisions à la hausse. Les révisions à la baisse ont été particulièrement nombreuses en Afrique et au Moyen-Orient (39), ainsi qu'en Amérique latine (34). Le Brésil est dans une situation particulièrement difficile, le risque d'impayés étant jugé significatif ou élevé dans 15 secteurs sur 18. L'Europe occidentale, avec 24 révisions de notes à la hausse, contribue à équilibrer le profil de risque mondial.

3. Augmentation de l'endettement, des délais de paiement et du risque de crédit

Les délais moyens de paiement des entreprises s'allongent dans le monde entier. (84 jours en Chine en 2016). Les défaillances d'entreprises devraient de leur côté augmenter de +20 % cette année. Les niveaux d'endettement deviennent alarmants, notamment dans la métallurgie, les machines et équipements ou encore le papier.

4. De nouvelles perturbations

Si le cycle d'investissement est resté atone dans un contexte de volatilité et d'incertitudes éco-



Abscisses : Balance nette des changements de note de risque entre le T4 2014 et le T4 2015 (nb de révisions à la baisse - nb de révision à la hausse)

Ordonnées : Niveau de risque sectoriel à la fin du T4 2015 (note moyenne des industries de 72 pays pondérée du PIB)

nomiques à l'échelle mondiale, de nouveaux chocs disruptifs menacent les secteurs traditionnels. La distribution en est un exemple frappant, le commerce électronique et des technologies mobiles, en plein essor, représentant déjà 3 500 milliards USD.

5. Nouvelle vague de fusions-acquisitions

Les entreprises étudient de plus en plus leurs options en termes de croissance externe, les opportunités de croissance organique diminuant. Selon Euler Hermes, les fusions-acquisitions dépasseront de nouveau les 4 000 milliards de dollar cette année (+10 %, 20 000 transactions). Les fusions-acquisitions sont particulièrement dynamiques dans la chimie, la pharmacie et les technologies.



Euler Hermes

« Dans certains secteurs comme l'énergie, les machines et équipements et la métallurgie, les entreprises font face à la fois à des défis à court terme (faiblesse des prix des matières premières, instabilité de la demande dans les pays émergents, dette excédentaire) et, à moyen terme, à une succession de chocs disruptifs conjugués à un processus de consolidation qu'elles n'ont pas initié », conclut Ludovic Subran (photo) économiste en chef d'Euler Hermes. ■

La baisse du pétrole un effet positif pour presque tous les pays avancés

Qu'ont fait les entreprises des pays dits "avancés" de la baisse de leur facture énergétique entretenue par la baisse du prix du pétrole depuis un an et demi ? « La plupart ont réinvesti sauf au Japon et en Italie » résume **Julien Marcilly**, économiste en chef Coface. Ainsi, entre le second trimestre 2014 et le troisième trimestre 2015, l'investissement (Formation Brute de Capital Fixe) des entreprises espagnoles a progressé de 7%, d'un peu plus de 4% pour les sociétés britanniques et américaines, 3% pour les entreprises allemandes et 2% pour les sociétés françaises. Les entreprises japonaises n'ont presque pas réinvesti, et les entreprises italiennes (-1%) pas du tout.

Tous les pays où les entreprises ont réinvesti ont vu la consommation des ménages repartir, « sauf au Japon où leur taux d'épargne a progressé de près de 2%. Au final, la baisse du pétrole a eu un impact positif sur l'ensemble des pays sauf au Japon ».

Japon et Allemagne, victimes potentielles du ralentissement chinois

Outre la faiblesse du pétrole, le deuxième facteur important : le ralentissement de l'économie chinoise. Et ce sont naturellement les pays dont le poids de l'industrie dans le Pib est le plus élevé et les échanges commerciaux (import et export) avec la Chine sont les plus importants

qui enregistrent les effets les plus néfastes. Avec 18% de ses exportations vers la Chine, le Japon (l'industrie représente 26% du Pib national) est clairement le pays le plus affecté. Coface annonce une augmentation du risque de défaillance chez les entreprises japonaises.

Autre économie fortement dépendante de ses exportations (biens d'équipements, automobile) vers la Chine : l'Allemagne (l'industrie pèse 30% de l'économie allemande). « Une baisse de la production industrielle de 1% en Chine entraîne une baisse de 0,48% de la production industrielle en Allemagne après 3 mois et de 0,15 % du pib allemand » explique l'économiste de Coface. Moins exposées au risque chinois, les autres économies développées (Italie, France et Espagne) ne subissent pas d'impacts significatifs.

La France montre des signes d'embellie sauf dans la construction

En France, J. Marcilly souligne le recul continu des défaillances d'entreprises (-2% en 2016 après -2% en 2015) et la hausse des créations. « De moins en moins de grandes entreprises sont en difficulté sauf dans le domaine de la construction qui reste le "talon d'Achille" de l'économie française laquelle n'enregistrera qu'un petit 1,4 % de croissance en 2016. Problème : l'appareil productif français, tous secteurs confondus est toujours en surcapacité. « Globalement, les marges

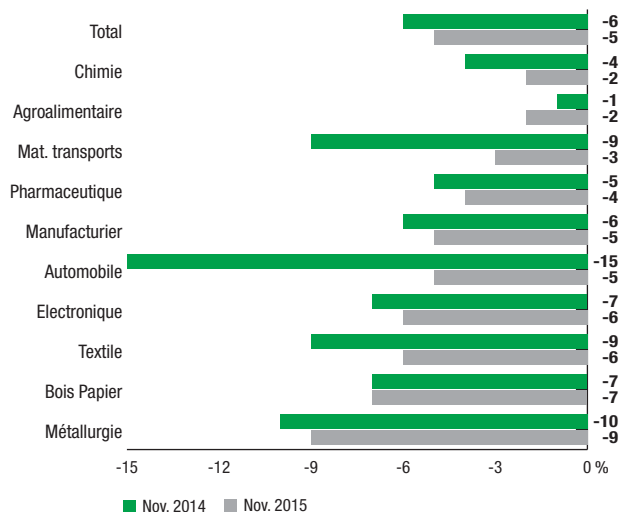


des entreprises se sont améliorées sous l'effet conjugué de la baisse du prix du pétrole et du CICE mais les surcapacités persistantes freinent toujours l'investissement ». Par exemple, entre

novembre 2014 et novembre 2015, les surcapacités dans l'automobile ont été réduites de 10 points (de -15 % à -5 %) mais empêchent toujours la reprise des investissements.

France : Taux d'utilisation des capacités

Ecart par rapport à la moyenne 2000 - 2007



Source Banque de France / Colloque Coface risque pays 2016.

Julien Marcilly, économiste en chef de Coface livre son analyse des risques pour les économies "avancées" et les économies "émergentes"



Coface

Conséquence de l'instabilité politique, les entreprises européennes adoptent un comportement attentiste

En Europe, l'incapacité des gouvernements à trouver des solutions à la crise migratoire et au chômage de masse, les menaces d'éclatement de la zone Euro (Grexit puis Brexit) rendent le climat très incertain même si la rigueur budgétaire ne semble plus être la priorité absolue pour nombre de pays. « Le morcellement de la scène politique européenne avec la montée des partis extrémistes et/ou anti-européens, notamment des pays de l'Europe du Sud, de plus en plus représentés au Parlement européen génère une instabilité qui se traduit par des comportements attentistes de la part des entreprises européennes ».

Aux Etats-Unis, le pic de croissance est dépassé

En ce qui concerne les Etats-Unis et le Royaume-Uni, J. Marcilly estime que le pic de crois-

sance est dépassé. « La situation économique américaine reste bonne mais le secteur manufacturier est fortement affecté par la hausse du dollars et les gains de productivité sont inférieurs à la moyenne des pays de l'OCDE ». Le boom du secteur automobile américain ne va pas durer. « Les ventes de véhicules neufs, souvent achetées à crédit par les Américains, avaient bondi de +6% en 2015. Elles vont retomber à +2% cette année » explique-t-il. La croissance de l'économie canadienne devrait être pénalisée par la mauvaise santé du secteur énergétique.

L'endettement des entreprises prend de l'ampleur

Chez les pays émergents, le phénomène d'endettement des entreprises prend de l'ampleur et inquiète. « Globalement, la dette des entreprises a été multipliée par cinq au cours des dix dernières années. Des politiques monétaires ultra expansionnistes, des taux d'intérêts maintenus très bas par les banques centrales de nombreux pays ont conduit les entreprises à s'endetter » résume notre économiste. Problème : quand la

croissance ralentie, le poids du crédit devient de plus en plus lourd à porter. D'autant que la dette des entreprises est souvent libellée en dollars et donc sujette à la volatilité des taux de change avec les monnaies locales.

Hausse des retards de paiement en Chine

En Chine, ceux-ci augmentent selon la dernière étude de l'assureur (voir graph. p 27). « Les

Rien ne va plus chez les émergents



Credit: D.R.

La dette des entreprises turques représente un tiers du PIB national. Cette montée de l'endettement se traduit dans l'allongement des délais de paiement.

retards de paiement de plus de 150 jours ont progressé de +10 % en 2015. Pour 18 % des entreprises chinoises, les retards de paiement supérieurs à 180 jours

>



CBTC is the gateway of China-EU business cooperation

- ▶ China Belgium Technology Center (CBTC) is an incubator dedicated to Chinese, Belgian and European companies,
- ▶ CBTC acts as a gateway, providing services to Belgian and European companies going into the Chinese market,
- ▶ CBTC provides a one-stop service for Chinese companies coming to Belgium and Europe to do business,
- ▶ CBTC is an integrated Center of Excellence (COE) for technology, solutions, products and services.

Tel : 0032-10246881 E-mail: xi.mao@xib.com



SBIRD

Baroc

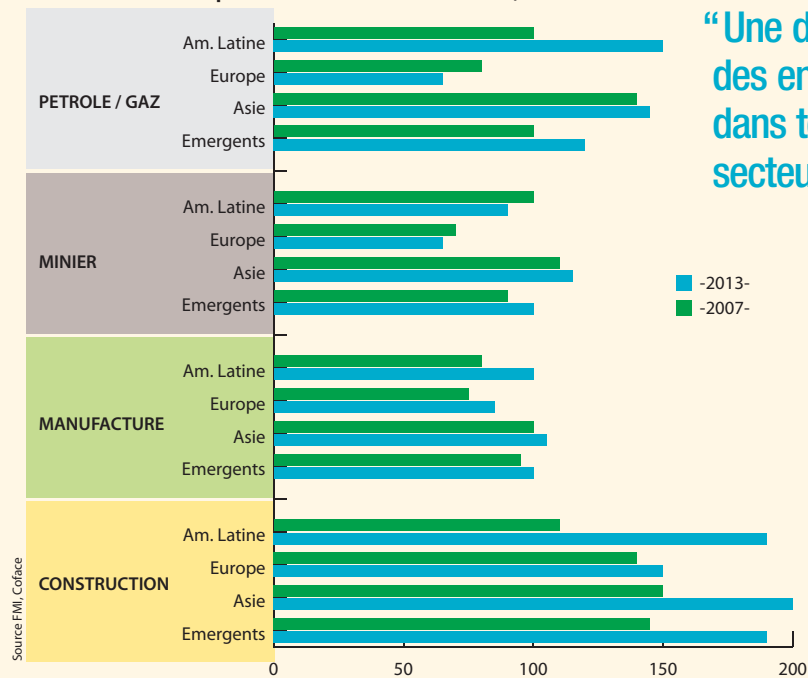
>

représentent plus de 5% de leur chiffre d'affaires, contre "seulement" 14% en 2014 ». En Asie, l'endettement est plus élevé dans les secteurs de l'énergie et de la construction. « Globalement, les entreprises des économies émergentes sont moins profitables et vulnérables face à la dépréciation des taux de change, les coûts de leurs intrants augmentent lorsque les taux de change se déprécient » résume J. Marcilly.

Rien ne va plus au Brésil : croissance en berne, risque politique accru, fort endettement des entreprises

A court terme, Coface ne voit pas d'accélération de la croissance dans les économies émergentes dont le salut ne viendra que d'un retour à la compétitivité : « Avec la dépréciation des devises, certains pays exportateurs de produits manufacturés vont gagner en compétitivité, c'est le cas du Brésil. Et dans une moindre mesure de la Malai-

Dette des entreprises %, ratio dette totale sur capital



“Une dette accrue des entreprises dans tous les secteurs”

sie, du Mexique, de la Turquie et de l'Afrique du Sud ». Dans nombre de pays (Brésil, Turquie, Nigéria entre autres), le risque politique augmente, ce qui conduit l'assureur à déclasser neuf économies (Algérie, Brésil, Kazakhstan, Madagascar, Zambie, Tanzanie, Gabon, Namibie et Afrique du Sud). Les plus mauvaises nouvelles viennent du Brésil qui cumule les handicaps : croissance en berne,

risque politique accru et montée de l'endettement des entreprises.

En Europe les bonnes nouvelles viennent de l'Est

« En Afrique, l'Algérie, le Gabon et l'Afrique du Sud sont touchées par le choc des matières premières. Pour de nombreux pays, le poids de la dette publique libellée en dollars augmente, ce

qui conduit les gouvernements à réduire leurs dépenses, pénalisant ainsi les entreprises ». Heureusement, il y a quelques exceptions comme la Côte d'Ivoire. En Europe, les bonnes nouvelles viennent de l'Est. « La Hongrie et la Lettonie ne sont pas exposées au choc des matières premières, ni au ralentissement chinois, ces deux pays profitent du rebond de l'économie en zone Euro ».

Sylvain Etaix



Gomg2Rio



Exane Derivatives

“Pas de risque de crise financière en Chine”

Le ralentissement de l'économie chinoise conjuguée à la montée de l'endettement des entreprises locales fait craindre à certains observateurs un risque de crise financière, sorte de remake de crise des subprimes, “à la chinoise”. Pour **Bei Xu** (en photo), économiste spécialisée de l'Asie émergente chez Exane Derivatives, « il n'en est rien, la Chine a encore une marge de manoeuvre pour éviter une crise financière ».

La santé de l'économie chinoise : une histoire de statistiques...

Pour **Bei Xu**, « la Chine est toujours en phase de transition entre une économie planifiée et une économie de marché. Il est évident qu'il existe des dysfonctionnements ». Les données statistiques fournies par les autorités rendent-elles suffisamment compte de la réalité ? « Non » répond **Bei Xu** selon laquelle « les indices de production d'électricité, ou de ciment sont plus fiables que les statistiques officielles. Et ces indicateurs ne progressent plus du tout aujourd'hui, mais ils ne suffisent pas non plus à rendre compte de l'activité économique du pays ». Car si l'industrie a une part importante dans la richesse du pays, les services pèsent encore davantage, « ils représentent près de la moitié du pib chinois ».

Résilience des services

« Ainsi, si l'on considère les statistiques de la vente au détail, de la restauration ou du box-office, elles indiquent des croissances pouvant atteindre jusqu'à 50% ! ». La mauvaise santé de la Chine serait donc à relativiser. « Si l'investissement global ralentit, on observe cependant une résilience de la consommation des ménages » résume **Bei Xu**.

“Les autorités peuvent encore injecter des liquidités”

Quant à l'endettement des entreprises publiques et privées qui atteint des niveaux record (140% du pib chinois), **Bei Xu** a son explication : « La croissance de la dette a financé des industries pas très productives, notamment dans le secteur de la construction. Et le crédit bancaire continue à augmen-

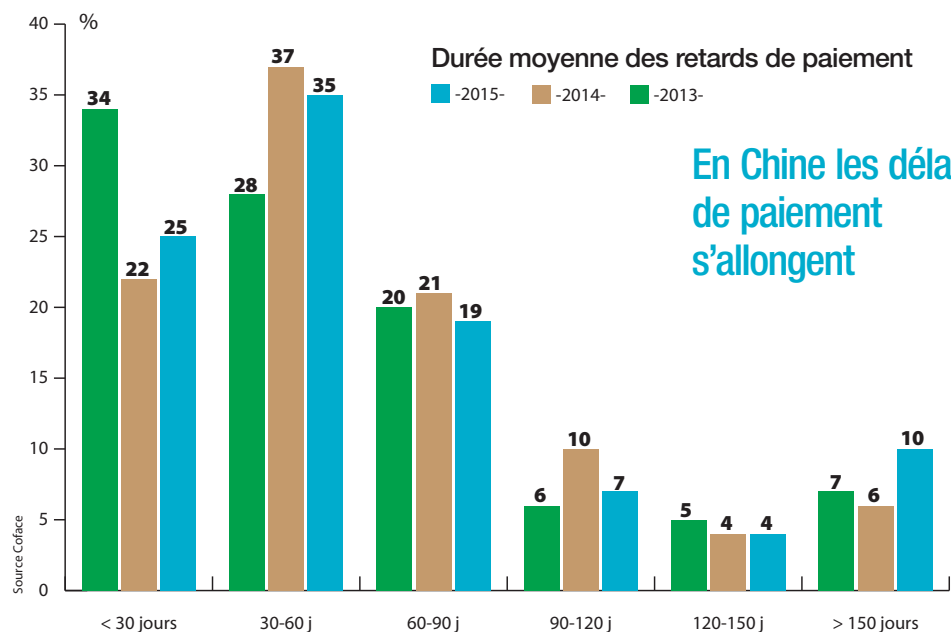
ter ». Mais le risque d'une crise financière semble encore loin selon l'économiste. « L'Etat arrive à contraindre ce risque financier car ce sont les banques publiques qui prêtent aux sociétés publiques. Les autorités chinoises ont encore des marges de manoeuvre. Le risque inflationniste n'est pas élevé. Elles peuvent donc encore injecter des liquidités et le scénario d'une crise financière est encore loin ».

S.Etaix

“La croissance de la dette a financé des industries pas très productives, notamment dans le secteur de la construction. Et le crédit bancaire continue à augmenter”



Credit D.R.



En Chine les délais de paiement s'allongent

« La situation économique mondiale se détériore » résume **Nabil Jijakli, Deputy CEO de Credendo Group** (en photo). En 2015 l'assureur - crédit belge qui assure plus de 95 milliards d'euros* de transactions commerciales internationales, a dégradé son évaluation sur 35 pays, du jamais vu depuis la crise de 2008. Malgré le ralentissement économique des pays émergents (Chine en tête), Nabil Jijakli conseille aux exportateurs wallons de maintenir leurs efforts sur ces destinations, lesquelles à moyen/long terme tireront la croissance mondiale. « En Occident, il faudra peut-être changer de paradigme et s'habituer à un monde sans croissance forte ».

* pour l'année 2014

“Il faudra peut-être s'habituer à un monde sans croissance forte”

propos recueillis par Sylvain Etaix



Comment voyez-vous cette année 2016 d'un point de vue du Risque Pays au niveau mondial ?

Nabil Jijakli : « On pourrait la résumer ainsi : croissance molle et montée des risques. La situation économique globale se détériore. A chaque fois qu'une institution internationale (FMI, OCDE, Banque Mondiale, banques centrales...) publie ses prévisions de croissance, celles-ci sont à la baisse. La situation est contrastée: les économies avancées se redressent mais lentement. La reprise aux Etats-Unis est poussive et en Europe, modeste. Dans les deux cas, cette reprise est fragile, malgré un environnement globalement favorable : des matières premières bon marché, des liquidités abondantes et des taux d'intérêt historiquement bas. De leur côté, les pays émergents qui tiraient la croissance auparavant se portent moins bien. A l'exception de l'Inde, du Mexique ou de la Côte d'Ivoire par exemple. Leur croissance au mieux diminue quand ils ne sont pas en récession comme au Brésil et en Russie ».



Comment expliquez-vous cette situation ?

« Les causes sont multiples. Il faut distinguer les causes d'ordre géopolitique et celles d'ordre économique. Sur le plan géopolitique, de fortes zones de conflits et de tensions subsistent. En premier lieu, au Moyen-Orient et en Afrique du Nord. Si la Tunisie résiste et que le Maroc va bien, que l'Égypte, la Jordanie et le Liban se maintiennent, par contre le chaos règne en Libye, en Syrie, au Yémen et en Irak, avec les conséquences dramatiques que nous connaissons actuellement. Je citerai ensuite le conflit larvé entre

l'Ukraine et la Russie, qui affecte tous les pays de la Communauté des Etats indépendants (ex-URSS). Un autre conflit, moins présent dans les médias, mais tout aussi préoccupant, est celui de la mer de Chine qui oppose la Chine à ses voisins : le Japon, le Vietnam et les autres pays de la région. On pourrait rajouter les conflits en Afrique, sans parler du risque de terrorisme ».



Et sur le plan économique ?

« Plusieurs facteurs nourrissent les inquiétudes : la chute des matières premières est évidemment une bonne nouvelle pour les pays importateurs, mais la rapidité et l'ampleur de la chute mettent en difficulté les pays exportateurs qui sont aussi les clients des entreprises belges. Cette chute est durement ressentie, notamment en Afrique subsaharienne, dans la Communauté des États indépendants et en Amérique latine. Et puis, évidemment, il y a le ralentissement de la Chine. La croissance chinoise s'essouffle progressivement depuis 2012. Au troisième trimestre 2015, elle est tombée à 6,9 % en rythme annuel, son plus bas niveau depuis 2009 avec toutes les réserves que l'on peut émettre sur la fiabilité des données officielles (lire à ce sujet p 27). Les conséquences sur les économies émergentes sont considérables, notamment par le biais de la baisse des prix des matières premières. L'acier chinois inonde le marché mondial. Une partie de ce ralentissement est inéluctable, car il est lié à la transition de la Chine d'une économie planifiée vers une économie de marché, d'un modèle de développement porté par les exportations vers un modèle davantage centré sur le marché domestique ».



Comment cette situation se traduit-elle dans vos ratings pays ?

« Sans surprise, le nombre de pays dégradés est à la hausse. En 2015, nous avons procédé à 35 dégradations (notations court terme) pour seulement 7 réévaluations (cf p 30). Au total, nous enregistrons un solde négatif de 28 abaissements sur l'année. Ce chiffre est bien supérieur aux années précédentes (-9 en 2014, +1 en 2013, -4 en 2012) sans pour autant revenir aux chiffres records de 2008 ou 2009 (-38 et -32). Les régions les plus impactées sont les pays de l'Afrique subsaharienne (11 déclassements), les pays de l'ex-CEI (6 déclassements), les pays d'Amérique latine (2 déclassements). Quant aux pays de la zone MENA / Moyen-Orient (2 déclassements), nous les avons déjà beaucoup déclassés en 2011 et 2012 ».



Les entreprises wallonnes exportent plus de 70% sur des marchés limitrophes. Quel état des lieux dressez-vous des pays de la zone Euro qui affiche un léger mieux ?

« Globalement la zone Euro va mieux mais la croissance est modeste et demeure fragile. La zone n'est pas uniforme. La dette dans un contexte d'inflation proche de zéro reste problématique. Nous restons prudents car l'investissement des entreprises européennes dans l'appareil productif n'a pas repris. A plus long terme, l'Europe est confrontée à une population vieillissante, que ce soit en Allemagne, en Espagne ou en Italie ».



“Même si les pays émergents connaissent des difficultés à l’heure actuelle, ce sont eux qui contribueront le plus à la croissance mondiale dans les années à venir”



La reprise américaine est-elle durable ? Certains analystes estiment que le pic de croissance est passé.

« Ces 30 dernières années, les Etats-Unis nous avaient habitués lors des cycles de croissance forte, à une croissance de 4%. Or, depuis deux ans, la reprise américaine est là mais elle est moins dynamique que par le passé et ne dépasse pas les 3%. Nous sommes en train de changer de paradigme. La question fondamentale est de savoir si ce changement de paradigme est conjoncturel ou structurel. Les économies occidentales doivent peut-être s’habituer à un monde sans croissance forte à moyen /

long terme. Si tel est le cas, ce changement risque de remettre en cause les fondements de nos sociétés. Car des économies sans croissance ne créent pas d’emplois. Et l’emploi est la base des systèmes de redistribution de nos sociétés dont le modèle devrait être alors réinventé. »



L’endettement croissant des entreprises dans les économies émergentes est-il un nouveau risque à prendre en compte ?

« Absolument. L’endettement accru d’un certain nombre de pays dans un contexte

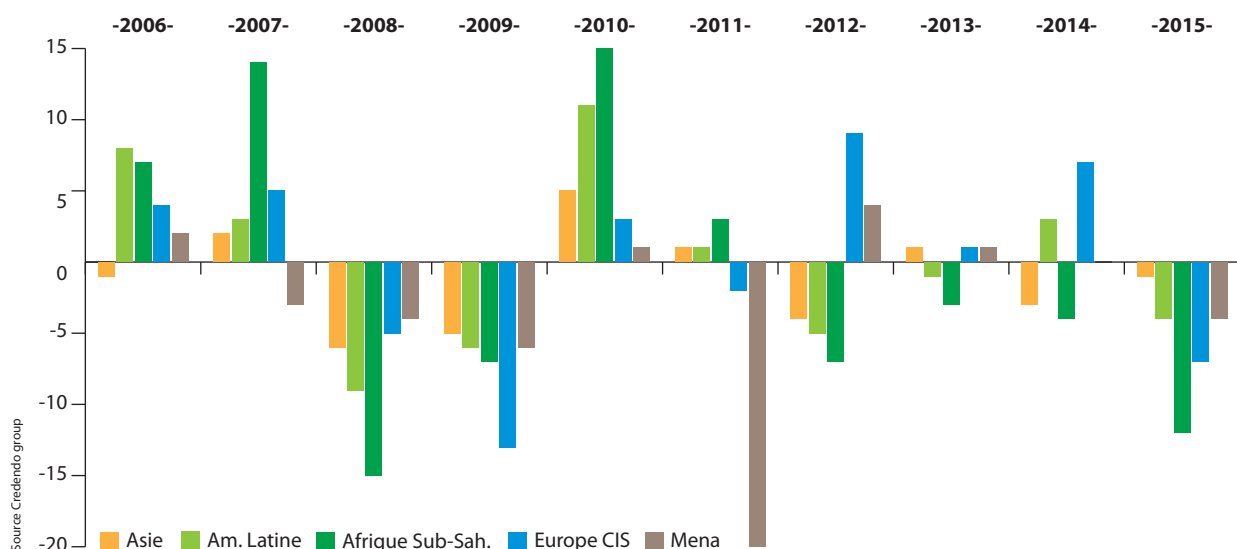
de raffermissement du dollar et de hausse des taux d’intérêt de la part de la FED met les devises et la dette de ces pays sous pression. C’est le même mécanisme pour les entreprises. A cela, s’ajoute le risque de retrait des investissements financiers étrangers. C’est notamment le cas en Turquie et dans de nombreux pays en Afrique subsaharienne et en Amérique latine ».



Il y a quand même de bonnes nouvelles. L’Iran, marché de 80 millions d’habitants est en train de s’ouvrir, l’Inde enregistre une croissance record ...

>

Risque politique court terme : nombre de changement par région (solde)



>

« Oui, l'Iran est l'une des bonnes nouvelles. Le marché s'ouvre de nouveau aux entreprises occidentales et offre de belles perspectives aux entreprises belges et wallonnes car les opportunités sont nombreuses. Depuis l'annonce de la levée des sanctions en janvier, nous couvrons de nouveau les opérations de commerce international sur le marché iranien. Nous avons anticipé cette réouverture du marché depuis plusieurs mois déjà. La situation de l'Inde est aussi très positive. Le pays profite pleinement de la chute des matières premières. Avec 7 % de croissance, c'est l'une des économies les plus dynamiques du moment. L'inflation est contenue, les réformes "pro-business" portées par le gouvernement soutiennent l'activité même si nous sommes plus réservés sur le climat des affaires. La gouvernance n'est pas brillante, il y a des incertitudes sur les processus de réformes politiques. Nous voyons apparaître des défauts de paiement d'entreprises privées, dans la sidérurgie et les métaux ».



Quels sont les autres pays qui se portent plutôt bien ?

« En Asie, le Vietnam reste dynamique et tire profit du ralentissement chinois. Tout comme le Cambodge et la Thaïlande qui restent stables. Les perspectives de l'Indonésie sont bonnes. Ce pays profite également de la chute des matières premières et de sa stabilité politique. En Afrique, la Côte d'Ivoire est sans conteste le pays qui s'en sort le mieux. En Amérique latine, la Colombie, la Bolivie et Mexique tirent leur épingle du jeu dans un contexte de dégradation générale entretenue par la récession brésilienne et la stagnation de l'économie argentine ».



Vous avez une politique d'assurance-crédit assez forte sur le continent africain pour soutenir les Pme wallonnes, notamment en Afrique subsaharienne, allez-vous poursuivre dans cette voie ?

« L'Afrique est le continent sur lequel nous avons dégradé le plus de pays ces derniers mois, surtout en Afrique subsaharienne. Nous n'intervenons plus en Libye, au Soudan, en Somalie et au Niger. Et nous sommes très attentifs à la situation dans les autres pays même si certains se portent bien, comme, signalé précédemment, la Côte d'Ivoire. Nous conseillons aux entreprises wallonnes d'être beaucoup plus prudentes que par le passé sur cette destination ».

Pays ayant subi un changement de note durant 2015

■ En baisse ■ En hausse

| Pays | From | To |
|------------------|------|----|
| Cambodge | 4 | 3 |
| Myanmar | 6 | 5 |
| Albanie | 3 | 4 |
| Angola | 3 | 6 |
| Arménie | 4 | 5 |
| Colombie | 1 | 2 |
| Rép. Congo | 3 | 4 |
| Rép. Dominicaine | 2 | 3 |
| Gabon | 2 | 4 |
| Indonésie | 2 | 3 |



Certains pays producteurs de pétrole (Algérie, Angola, Venezuela, Nigéria...) vivant de la rente énergétique n'ont pas entamé de véritable diversification économique. **Aujourd'hui, avec un cours du pétrole au plus bas, leurs recettes fondent et le risque de tensions sociales ressurgit...**

« C'est typiquement le cas du Venezuela qui vit exclusivement de la rente pétrolière. Aujourd'hui, les autorités ne peuvent plus subventionner l'économie. Le pays est au bord du gouffre. Certains pays voient leurs coûts d'extraction et de production offshore augmenter. C'est le cas du Venezuela, mais aussi du Brésil. L'Angola est devenu beaucoup plus risqué. Le Nigéria un peu moins. Mais la chute du cours du pétrole a conduit la banque centrale nigériane à établir *de facto* un contrôle des changes, ce qui accroît le risque de non-paiement des entreprises ».



Quels sont les pays "fermés" sur lesquels vous n'intervenez pas ?

« 35 pays sont "off cover", c'est-à-dire des pays sur lesquels nous n'intervenons pas. On peut notamment citer l'Afghanistan, le Bélarus, le Burundi, l'Erythrée, l'Irak, la Syrie, les deux Soudans, la Libye, la Corée du Nord, l'Ukraine, le Zimbabwe, la Somalie, le Mozambique, le Liberia... C'est moins qu'au début des années 90s mais, en nombre de pays fermés la tendance depuis le début des années 2000 était à la baisse. Depuis 2014, on assiste à une nouvelle hausse. Ce n'est pas une bonne nouvelle ».

| | | |
|--------------------|---|---|
| Kazakhstan | 2 | 3 |
| Kyrgyzstan | 4 | 5 |
| Malaisie | 1 | 2 |
| Mauritanie | 5 | 6 |
| Moldavie | 4 | 5 |
| Mozambique | 5 | 6 |
| Nigéria | 4 | 5 |
| Papousie.Nv.Guinée | 3 | 4 |
| Tajikistan | 6 | 7 |
| Tanzanie | 3 | 4 |
| Yémen | 6 | 7 |



Les entreprises wallonnes sont majoritairement de petite taille mais elles sont aussi agiles et bien positionnées sur des secteurs porteurs...

« La Wallonie a fait le pari de construire un écosystème de start-ups et de Pme positionnées sur des marchés "de niche" dans les domaines des sciences du vivant, de la santé et des biotechnologies. Ainsi ont émergé des leaders dans leur domaine qui, à l'instar d'IBA par exemple, font le succès du Made in Wallonia à l'étranger. Elles sont présentes sur les secteurs qui aujourd'hui s'en sortent le mieux : la pharmacie, les services IT alors que les secteurs plus traditionnels la construction, la métallurgie, la sidérurgie ou les biens d'équipements subissent les conséquences du ralentissement de l'économie mondiale. C'est donc une chance pour elles ».



Pour conclure, quel message adressez-vous aux Pme wallonnes ?

« Leur croissance passera par l'international. Même si les pays émergents connaissent des difficultés à l'heure actuelle, ce sont eux qui contribueront le plus à la croissance mondiale dans les années à venir. C'est donc dans ces pays qu'elles trouveront le plus de potentiel et de dynamisme. Je leur conseille donc de maintenir leurs efforts sur ces destinations même si la conjoncture est difficile ».

Cours du pétrole vers un rééquilibrage en 2017

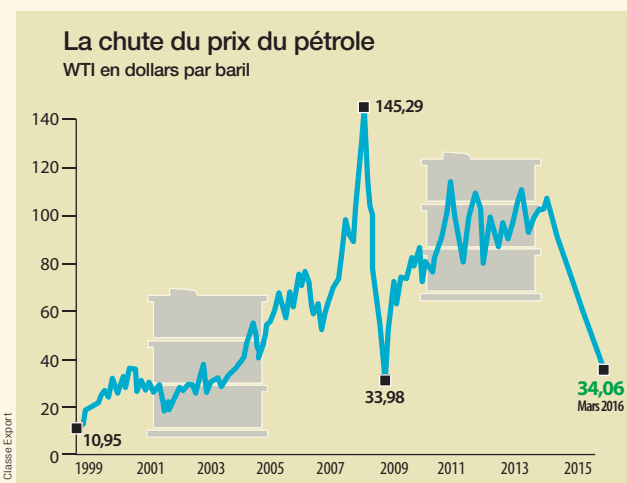
Le 22 février dernier, l'agence internationale de l'énergie (AIE) a annoncé que l'excès de l'offre mondiale de pétrole allait se résorber cette année, sous l'effet de la baisse de la production aux Etats-Unis. Mécaniquement, le marché devrait progressivement se rééquilibrer en 2017. Mais à plus long terme, le sous-investissement historique (- 20% en 2015) qui touche le secteur pourrait engendrer un risque d'insuffisance de l'offre...

Tous les experts du secteur le disent : la situation, historique, d'un marché aussi bas (34 USD le baril au 2 mars, ndlr) ne va pas durer. « En 2015, les investissements des grandes compagnies pétrolières mondiales ont reculé de 20 %, on prévoit le même phénomène en 2016. Le marché est en train de préparer la future hausse des prix qui aura lieu en 2017 ou 2018 » indiquait le 26 janvier dernier lors du colloque Coface **Emmanuel Hache**, économiste à l'IFP Energies Nouvelles. En effet, face à un cours du Brent qui a chuté de près de 70% en deux ans, la rentabilité des investissements n'est plus au rendez-vous. Les compagnies attendent que le marché se reprenne pour réinvestir, une situation inédite depuis 30 ans et qui n'est pas sans risque (lire plus bas). « Il n'y a aucun doute, les prix vont remonter, nous allons rentrer dans un nouveau cycle » indiquait ainsi le même jour **Helle Kristoffersen**, directrice de la stratégie de Total. Selon cette spécialiste de l'or noir, l'évolution du prix du baril dans les prochains trimestres dépendra de 4 facteurs : le retour du pétrole iranien sur le marché mondial, la santé des producteurs de pétrole de schistes aux Etats-Unis, le comportement des pays producteurs (OPEP) et l'évolution de la demande mondiale.

« Les prix vont remonter, nous allons rentrer dans un nouveau cycle »



La baisse de la production américaine va rééquilibrer le marché.



« Avec 300 000 à 500 000 barils par jour exportés, le pétrole iranien n'aura qu'un faible impact sur les prix. Ce surplus a déjà été intégré par le marché » explique-t-elle. Selon le dernier rapport de l'AIE, le surplus de pétrole iranien, que l'agence évalue à 600 000 barils/jour, compensera la baisse de la production américaine qui se confirme. Du côté des producteurs de l'Opep, la stratégie de l'Arabie Saoudite de ne pas diminuer sa production afin de maintenir des cours bas et mettre sous pression les producteurs américains a donc

fonctionné. Enfin, quatrième élément : la demande. La bonne santé de l'économie indienne et la Chine, malgré son ralentissement économique, soutiennent la demande mondiale.

Le sous-investissement prépare de mauvaises surprises...

La question est désormais de savoir à quelle vitesse le rééquilibrage du marché va s'opérer. Le récent rapport de l'agence internationale pour l'énergie ne prévoit pas à court terme

de hausse brutale des prix. En revanche, il met en garde contre les conséquences du manque d'investissement historique dans le secteur qui pourrait entraîner ... une pénurie du marché à l'horizon 2020/2021, car la demande, selon l'agence, augmentera au rythme moyen de 1,2 millions de barils par jour d'ici 5 ans, et sera supérieure à l'offre à l'horizon 2021 ! « La réduction drastique des investissements que nous observons ces dernières années peut faire naître de nouveaux risques d'approvisionnement dans un avenir pas si lointain » a récemment averti **Fatih Birol**, le directeur de l'AIE, lors de la CERAWEEK, le "davos du pétrole" qui s'est tenue fin février à Houston. En effet, sur la période 2016/2021, l'agence prévoit une augmentation annuelle de production de seulement 4,1 millions de barils/jour, soit plus de deux fois moins que sur la période 2009/2015 (11 millions de barils/jour).

Vivrons-nous alors une situation de pénurie ? Il n'en est pas certain car d'ici là, les hausses de prix auront stimulé les investissements redevenus rentables et donc la production.

Ces projections sont à prendre avec toutes les précautions qui s'imposent. Elles ne tiennent évidemment pas compte d'événements géopolitiques imprévus qui pourraient impacter le marché...

S.Etaix

Les conditions économiques des marchés émergents se sont brusquement détériorées en 2015. Les turbulences auxquelles font face ces marchés devraient perdurer en 2016. Cependant, des points lumineux résistent à cette tendance et affichent de bonnes performances. Ce sont des marchés, avec l'Inde en tête de liste, qui offrent de bonnes opportunités commerciales. Les économistes d'Atradius analysent les huit marchés les plus prometteurs : Bangladesh, Colombie, Inde, Kenya, Pérou, Philippines, Tanzanie, Vietnam. Ces marchés émergents ont connu un fort développement depuis trois ans, et devraient continuer de progresser cette année.

Heureusement, certains pays se portent bien !

Pourquoi ces marchés se portent-ils bien ?

Des politiques de soutien à l'économie

Globalement, tous ces marchés disposent de situations politiques stables et de politiques macroéconomiques adaptées. Par exemple, le Pérou et les Philippines ont développé de fortes institutions et la Colombie est récemment devenue un pays plus sûr grâce à des politiques gouvernementales efficaces.

Des importations de matières premières à un tarif avantageux

La majorité de ces marchés bénéficie du faible prix actuel des matières premières, tels que le pétrole et les métaux, pour lesquels les importations sont importantes. L'Inde, par exemple, importe 75% de son pétrole et a ainsi économisé environ 2,5 Mds \$ en 2015.

Consultez l'étude complète et toutes nos publications sur notre site : <http://www.atradius.fr>

Une classe moyenne en croissance

Ces marchés montrent une bonne dynamique interne alliant l'augmentation des investissements à la croissance de la classe moyenne. La population du Kenya, par exemple, a augmenté de 50% ces 15 dernières années, boostant ainsi l'économie nationale.

Les secteurs les plus performants de ces marchés

La chimie et les plastiques

En Inde, grâce à la croissance de l'activité industrielle, la demande d'importation de plastiques et de produits chimiques devrait rester forte.

La construction

Au Pérou, la construction est un secteur en croissance du fait d'investissements réguliers du gouvernement Péruvien. Le Kenya et la Tanzanie connaissent une croissance des infrastructures grâce aux entreprises étrangères, notamment avec la construction de nouveaux ports.

| Marchés prometteurs | prév. croissance 2016 (%) |
|---------------------|---------------------------|
| COLOMBIE | +2,7 |
| PÉROU | +4,9 |
| KENYA | +6,0 |
| TANZANIE | +6,5 |
| INDE | +7,5 |
| BANGLADESH | +6,3 |
| VIETNAM | +6,4 |
| PHILIPPINES | +5,1 |

Le commerce de détails, les biens de consommation durables et l'électronique

Les marchés asiatiques du Bangladesh, de l'Inde et du Vietnam offrent des opportunités commerciales pour les exportateurs en électronique et de biens de consommation durables, dues à l'augmentation des revenus disponibles, à l'urbanisation et à l'amélioration du niveau de vie.

L'électronique est le secteur le plus prometteur au Pérou avec un faible taux de pénétration sur ce marché : seulement 30% de la population dispose d'un accès à Internet. Au Vietnam, le gouvernement soutient la pénétration des ordinateurs pour les ménages habitant en zones rurales.

Les machines et les biens d'équipement

Une économie en croissance et une augmentation des investissements en infrastructures offrent des opportunités d'exportation dans le secteur des machines et des biens d'équipement en Inde, au Vietnam, au Kenya et en Tanzanie. Cependant, la concurrence sur les prix est forte entre ces deux derniers pays et l'Asie.

Le secteur pharmaceutique

Le Vietnam devrait devenir un marché en croissance pour le secteur pharmaceutique car le gouvernement souhaite améliorer le système de santé. La pays a un fort besoin, encore méconnu, en santé et dispositifs médicaux, et de lourds investissements réguliers sont nécessaires. ■



Où faire du business en 2016 ?

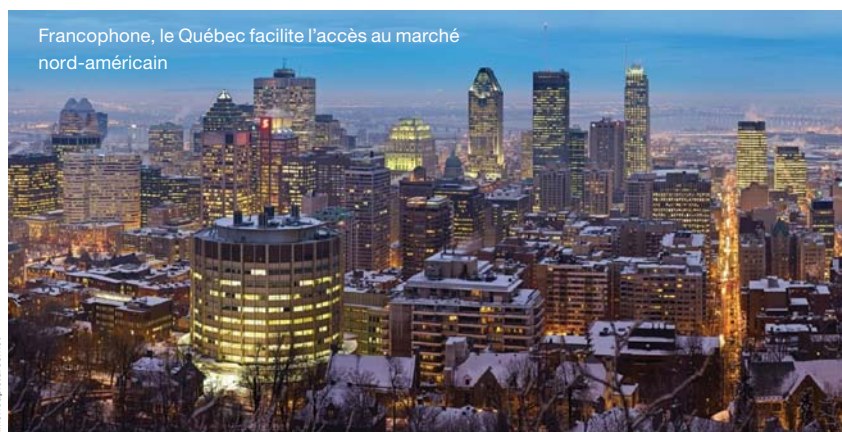
Altios International, société d'accompagnement à l'international (SAI), dresse son tour du monde des opportunités de business pour cette année.

Economie motrice de la zone Euro, l'Allemagne est également une « passerelle » pour se développer vers l'Europe de l'Est. Outremanche, le cours élevé de la livre (1 L=1,34 euros) rend les importations de la zone euro moins chères pour les Britanniques.

La Pologne et la République Tchèque deux marchés à regarder de près

Conséquence des réformes structurelles du gouvernement Renzi, l'économie italienne semble aller mieux, nombre de secteurs voient la demande en nouvelles technologies repartir. Plus à l'Est, la Pologne et surtout la république Tchèque dont la croissance est tirée par un secteur du Btp dynamique (5% en 2015). Malgré une économie en récession (-1,5% selon Coface pour 2016, après -3,5% en 2015), Altios souligne des opportunités dans les secteurs de l'agroalimentaire, de la chimie, de la pharmacologie et du tourisme.

En Asie-Pacifique, la Chine et Hong Kong, demeurent incontournables malgré le ralentissement



Francophone, le Québec facilite l'accès au marché nord-américain

Americapictures.net

chinois. L'Inde (8% de croissance en 2016) est le seul des pays Brics à tenir ses promesses. « Souvent qualifié de chaos organisé, c'est l'un des grands marchés à conquérir au 21ème siècle ».

Singapour porte d'entrée idéale sur l'Asie

Singapour (2 à 2,5% de croissance) demeure une porte d'entrée idéale sur l'Asie. La lointaine Australie (2,9% de croissance) offre des opportunités dans les nouvelles technologies, le médical ou encore la mode et l'agroalimentaire.

Des opportunités Mexicaines dans l'aéronautique et la santé

Enfin pour les Amériques, les Etats-Unis et le Canada (Québec en particulier) demeurent des marchés porteurs tout comme le Mexique (aéronautique, automobile, santé, agroalimentaire) et le Brésil. Malgré la récession brésilienne (-3% selon Coface), Altios voit des opportunités dans plusieurs secteurs : agroalimentaire, aérospatiale, santé & cosmétique, BTP, ou encore la pétrochimie.

S.E.

“Fair competition” or not “fair competition ?”

Lors du Colloque risque pays Coface 2016 qui s'est tenu le 26 janvier à Paris, les débats sur l'avenir de la (dé)construction européenne ont révélé une opposition idéologique de fond entre Michael O'Leary, le patron de la compagnie low cost irlandaise RyanAir, fervent défenseur de la libre concurrence à outrance et l'économiste Daniel Cohen défenseur d'un marché unique européen propice à une saine concurrence...

Alors que ce dernier prône l'idée que l'Europe doit instaurer des règles pour instaurer une “Fair competition” entre tous les acteurs économiques, le patron de Ryanair a une approche radicalement opposée de ce que doit être l'Europe. « **On ne veut pas de la compétition juste, on veut de la compétition avec des gagnants et des perdants** » affirme-t-il. A propos du référendum britannique du 23 juin prochain, « les Britanniques veulent une Europe réformée, pas une Europe paresseuse. Le parlement est une institution inutile. Le résultat sera serré » explique-t-il. Un grand écart qui illustre le schisme entre les positions anglo-saxonnes ultra-libérales et les positions européennes moins tranchées et qui explique pourquoi les Européens anglo-saxons et les Européens du continent auront toujours du mal à se mettre d'accord...

S.E.



UK.TI



LES RENCONTRES
africa
2016



22 ET 23 SEPTEMBRE
CONSEIL ÉCONOMIQUE SOCIAL ET ENVIRONNEMENTAL
PALAIS D'IÉNA - PARIS 16^e



ENTREPRENDRE
POUR LA
CROISSANCE

www.africa2016.org



3 chiffres...

- Les exportations belges à destination de Cuba se montaient à **53 millions €** sur les 9 premiers mois de 2015
- La Belgique se classe **6e pays européen** en termes d'exportation vers Cuba
- Cuba est le **106e client** de la Belgique

Vivre et travailler à Cuba en 2016

Fort de ses quinze années de vie à Cuba, **Jean-Serge Dias de Sousa**, Attaché économique et commercial à La Havane a une expérience inégalée de ce pays dont il a vécu les transformations au jour le jour. Des crises, Cuba en a traversé depuis les années 90 au moment de la disparition du bloc soviétique qui représentait 95% des échanges à des conditions extrêmement favorables jusqu'aux années 2000 où il a fallu se former au marché libre, changer de modèle économique, de stratégie de commerce extérieur. Changer de partenaire aussi avec le Venezuela qui fournissait à nouveau du pétrole à des conditions très favorables en échange d'exportations de médecins et de programmes sociaux. Car 70% des exportations de Cuba consistait en exportation de services dont 90% dans le médical. Une situation qui a duré jusqu'en 2009, à l'époque où le Venezuela est entré en crise.



Jean-Serge Dias de Sousa, Attaché économique et commercial à La Havane

« Passons sur une histoire mouvementée, les péripéties politiques et économique, la loi sur les investissements étrangers qui avait créé une détente, pour enfin arriver maintenant, au moment où le secteur privé voit le jour et où les Cubains ont l'autorisation de se mettre à leur compte. Ils n'aiment pas parler d'ouverture mais d'actualisation du modèle économique et social » commente Jean-Serge Dias de Sousa. « Ne pas oublier que c'est toujours le pouvoir central qui dicte le futur du pays sur tous les plans. Ici, on ne vit pas dans la société de consommation comme en Europe, la publicité publique n'est pas auto-

risée, ce qui est assez reposant » confirme-t-il. Le salaire d'un Cubain est très faible mais il y a 4 taux de change différents. Il y a encore le carnet de rationnement pour de nombreux produits mais tous ceux qui sont listés dans le carnet sont moins chers si on utilise bien le taux de change. Les Cubains ne sont pas malheureux car ils reçoivent énormément d'aides familiales : sur une population de 11 millions, 1/4 des Cubains vivent à l'étranger. D'autre part, beaucoup gagnent très bien leur vie. Le tourisme emploie plus de 300 000 personnes, nombreux sont ceux qui travaillent dans les ambassades, dans les entre-

>

> prises étrangères, ou qui se débrouillent... un portier par exemple peut recevoir en un jour de pourboires, l'équivalent de son salaire officiel !

Aujourd'hui, il y a des travailleurs indépendants qui ont des autorisations pour engager 4 ou 5 personnes et ouvrir un restaurant. Les petits entrepreneurs gagnent très bien leur vie avec de nouveaux restaurants ou cafétérias bien décorés et sympathiques, qui ont beaucoup de succès. Il y a en vérité un pouvoir d'achat supérieur à celui qui est annoncé. La santé est prioritaire pour le pays, tout comme l'éducation. Le Gouvernement a toujours voulu maintenir la santé de la population. Il y a des opportunités dans tous les secteurs : l'alimentation, la construction, le médical, le tourisme. Il suffit de venir sur place, de prendre des rendez-vous, de participer à un ou des salons.

Certes l'économie planifiée est lourde et bureaucratique. Pour ceux qui veulent entreprendre sur le marché cubain, c'est bien le moment, mais il est nécessaire de passer par les bureaux de l'Awex à La Havane pour se préparer à aborder le marché et comprendre les Cubains dont les façons de travailler sont vraiment différentes des nôtres.

Deux grandes dates, à venir très prochainement, vont sans doute changer la donne dans le pays : fin mars, la visite du Président Obama, susceptible d'améliorer les relations avec les Etats Unis et fin avril, le 7ème Congrès du Parti Communiste qui va sans doute apporter des réformes.

Nicole Hoffmeister



Jean-Serge Diaz de Souza

“Ce que j'aime à Cuba, c'est la créativité”

Témoignage de **Pascal Melsens** fondateur de Ovogenix

« Quand on parle de Cuba, on évoque à la fois la perle des Caraïbes, un cadre de vie très agréable pour un Européen et le plaisir de travailler avec des gens cultivés, intelligents, capables de chercher et de trouver des solutions ». C'est la déclaration de Pascal Melsens, chercheur et entrepreneur, spécialiste de la santé qui a créé la société Ovogenix pour répondre aux problèmes d'allergie qui touchent plus de 20% de la population des pays industrialisés.

Une plateforme stratégique pour les métiers de la santé

C'est en participant à un congrès de médecine que Pascal Melsens a découvert les bienfaits des œufs de caille pour la santé et qu'il a compris que l'œuf de caille était une arme puissante contre les allergies. Puis avec son équipe de médecins et l'appui de Bowin, ImmuneHealth et Delphi Genetix, entre autres, il a réussi à créer un produit nouveau qui n'agissait pas sur les symptômes mais sur la cascade inflammatoire qui provoque la réaction allergique. La recherche se concentre dans les enzymes que contient l'œuf de caille et sur les phospholipides plus ou moins équivalents aux oméga3 contenus dans l'œuf. « Attention dans le secteur de la santé, il y a de plus en plus de réglementations qu'on est obligés de suivre de manière scrupuleuse » prévient Pascal Melsens qui fait toutes ses études cliniques à Cuba avec des gens de qualité et à coût moins élevé.



On trouve à Cuba des pôles santé et des centres de biotechnologies très évolués où les médecins sont extrêmement bien formés et d'ailleurs “loués” par tous les hôpitaux des pays limitrophes ainsi que par les universités. Il y a d'ailleurs beaucoup de salons sur la santé, beaucoup d'échanges scientifiques et économiques. « A Cuba, les laboratoires de recherche sont inventifs. Comme ils étaient sous embargo, voilà plus de 50 ans qu'ils n'ont connu ni pesticides, ni engrais, les Américains ne pouvant pas leur vendre. Ils ont été obligés de penser autrement ». Pascal Melsens justifie l'efficacité de son produit : « au début les patrons de labo étaient des passionnés, maintenant, ils se sont transformés en vendeurs ! ».

Travailler dans un esprit partenaire

« Les Cubains ont un sentiment d'appartenance à la Nation et le sens du devoir, du fait qu'ils ont résisté, tout petits face au grand continent américain. C'est un état de droit avec une justice qui fonctionne. Il y a un souci constant d'ouverture du marché, des zones franches, des possibilités d'investissement dans de nombreux secteurs. Une dictature est quelquefois nécessaire, rassurante et facteur de développement. La liberté s'acquiert et se mérite ? C'est pourquoi l'après Raoul Castro devra se préparer avec finesse et intelligence ». Et Pascal Melsens de conclure « Heureusement, les cousins et partenaires des Cubains sont les Européens... ».



Viktor Antkewych

Nicole Hoffmeister

La Belgique a une carte à jouer à Cuba

Elle n'a jamais interrompu ses relations avec le pays. C'est un partenaire régulier. La Belgique se classe au 6e rang parmi les pays européens en termes d'exportation vers Cuba. La Wallonie aussi, a tout particulièrement participé à un programme de formation pour la rénovation des bâtiments historiques de la vieille Havane. La Wallonie a ainsi rénové un ancien palais que les Cubains ont transformé en centre culturel, "la Vitrina de Valonia".

Aussi, nous conseillons aux entreprises belges de profiter de **la prochaine mission organisée du 31 octobre au 5 novembre, pour participer à FIHAV, la Foire Internationale, la plus grande foire de Cuba, où elles rencontreront non seulement les locaux mais les prospects de tous les pays** » annonce **Maxime Woitrin**, Senior Business Development Manager en charge de l'Amérique latine. Pour mieux connaître Cuba, l'occasion est belle : l'AWEX tiendra un stand collectif qui accueillera les entreprises, à des prix négociés.

Une occasion exceptionnelle pour tous ceux qui commencent à être tentés par Cuba. Il s'agit d'une foire multisectorielle où viennent des entreprises de tous pays. 4 500 exposants et 150 000 visiteurs annoncés. Le ministre Marcourt devrait participer à cette mission d'affaires ».

Maxime Woitrin est en charge de l'Amérique latine. Son rôle, au sein des services géographiques Amérique Latine, est d'assurer la coordination des activités sur ces pays avec les différents bureaux sur place. Il est justement en ce moment en mission en Amérique centrale.



Maxime Woitrin,
Senior Business
Development
Manager en charge
de l'Amérique latine

Le réchauffement diplomatique a propulsé Cuba à l'avant-plan

Avec l'embargo, les entreprises américaines ne peuvent pas exporter à Cuba, elles ne peuvent même pas acheter un produit dans lequel il y a un minerai d'origine cubaine.

On attend avec impatience le réchauffement des relations et la visite du Président Obama. Actuellement les Canadiens, les Européens, les Chinois sont très présents.

A Cuba, depuis la chute du communisme, les entreprises ont peu de moyens et pourtant il y a de grands besoins de rénovation. Les institutions financières internationales.

Toujours est-il que le gouvernement cherche à attirer les investisseurs étrangers. Il y a de gros besoins, beaucoup d'opportunités mais il faut être réaliste sur les difficultés du marché. L'économie



est encore très planifiée. Il y a une dizaine d'acheteurs par secteur. Tous les acteurs d'un secteur se regroupent pour répondre aux appels d'offres.

Le gouvernement est en train de mettre des réformes en place, mais tout est à faire. Il y a des besoins dans tous les secteurs, à commencer par les produits pratiques de la vie quotidienne. Par exemple, le secteur du tourisme est très porteur, il peut se targuer d'une augmentation de 30%, mais les capacités d'accueil sont encore en développement. Cuba a toujours beaucoup investi dans l'éducation et la santé avec des réussites reconnues internationalement dans ces deux domaines.

*Propos recueillis
par Nicole Hoffmeister
auprès de Maxime Woitrin*

Pour les exportateurs wallons, un séminaire Cuba sera organisé le 28 avril à la WEIF à Louvain-La-Neuve

Depuis décembre 2014 et son rapprochement historique avec les Etats-Unis, Cuba revient à l'avant-plan de l'actualité.

Tout le monde parle de Cuba, de ses opportunités et de sa récente ouverture sur le monde. Mais quelles sont justement ces opportunités ? Comment aborder ce marché spécifique ? Quel est le risque pour mon entreprise ? Quelles sont les entreprises wallonnes qui y ont réussi et comment ont-elles fait ? Pour répondre à toutes ces questions, l'AWEX vous invite à un colloque exceptionnel sur Cuba avec des acteurs de terrain et des experts du pays. Plus d'infos sur weif.be

La habana vieja, centre historique de la ville



Jean-Philippe Dierckx

Le 18 février passé, le programme Explort fêtait ses 10 ans à la Cité Miroir à Liège. Depuis l'année de sa création, plus de 5000 stagiaires ont profité de cette formation organisée à l'initiative de l'AWEX, en partenariat avec le Centre de Compétence Forem – Management & Commerce, et soutenu par le Plan Marshall 4.0. Aujourd'hui, le programme est reconnu par les entreprises et par les candidats qui se montrent toujours plus intéressés par cette formation dont le succès n'est plus à démontrer.

Explort on s'était dit rendez

Il y a dix ans, en 2006, ils n'étaient que 22 à participer à la première formation Explort. Depuis lors, plus de 5.000 jeunes femmes et hommes ont marché dans les pas de ces pionniers qui ne se doutaient probablement pas du succès aussi rapide de ce programme mis en place par l'AWEX en partenariat avec le Forem.

Le programme Explort est accessible aux étudiants de filières économiques et commerciales de la Fédération Wallonie-Bruxelles dont le bagage académique leur permet de faire du business pour les entreprises wallonnes à l'étranger ou auprès d'un AEC de l'AWEX. Cette mission s'effectue dans le cadre de leur stage de fin d'étude (bachelier ou master).

Il est également accessible aux diplômés qui envisagent une carrière dans le commerce international mais n'ont pas forcément fait d'études économiques ou commerciales. C'est la raison pour laquelle ils suivent une formation en Commerce international avec le Forem avant d'effectuer leur mission à l'international.

Deux formules sont proposées par le programme. D'une part, les missions collectives dont la durée va d'une journée à une semaine de sensibilisation, de prise de contact avec l'international. D'autre part, les missions individuelles dont la durée peut aller jusqu'à deux mois à l'étranger pour les diplômés et, parfois, jusque 15 semaines pour les étudiants ou les missions collectives.

Les formations Explort

Monique Burhenne, coordinatrice et coach du programme Explort explique : « la première option offre une formation longue aux demandeurs d'emploi aux techniques du commerce extérieur et à la prospection internationale organisée par le Centre de Compé-

tence Forem – Management & Commerce et de prospection internationale aux étudiants qui réalisent des stages de plusieurs mois à l'étranger. Elle est très concrète et orientée pratique et permet aux participants de prendre connaissance des outils financiers, juridiques, interculturels, de marketing, de techniques de négociation,... dont ils ont besoin pour mener à bien un projet de développement à l'exportation d'une entreprise.» « La seconde possibilité consiste, par exemple, à sensibiliser les étudiants lors de visites de foires et de salons comme ce fut le cas au salon Anuga à Cologne. Les étudiants ont ainsi eu un aperçu de l'importance des foires et des salons (comment s'y préparer, comment rentabiliser sa participation, combien ça coûte,...)

mais également du rôle du pôle Wagrallim et du service agro-alimentaire de l'AWEX ainsi qu'au contenu et à la disposition du salon en tant que tel» conclut Mme Burhenne.

Des Explortateurs débrouillards

Comme le soleil vient après la pluie selon le proverbe, le stage vient après la formation pour les Explortateurs. Celui-ci peut se faire soit en collaboration avec une entreprise wallonne exportatrice qui confie un projet de prospection de marché donné à l'étranger (étude de marché approfondie, identification de partenaires potentiels,...) après avoir formé le stagiaire aux produits/services de

Le programme d'Explort en quelques chiffres

22 c'est le nombre de participants à avoir bénéficié du programme Explort, en 2006 lors de l'année de sa création. Ils étaient 640 l'année passée avec un pic de 699 bénéficiaires en 2013-2014.

5.352 étudiants ou diplômés (demandeurs d'emploi) ont participé au programme depuis sa création. Explort a formé (formation + mission à l'étranger) **610** demandeurs d'emploi.

Près de 80% (78% exactement) des demandeurs d'emploi trouvent un emploi dans les 6 mois qui suivent la mission. Parmi ceux-ci, un sur deux est engagé dans la société où il a fait son stage.

Plus de 80% des entreprises ayant accueilli un stagiaire ont exprimé leur satisfaction globale à l'égard du programme.

En 2015, il y a eu **130 missions** individuelles (1 ou 2 mois à l'étranger généralement précédés d'un stage en Wallonie en entreprise).

32% des missions individuelles ont été effectuées en Europe, premier partenaire commercial des entreprises wallonnes.

31% ont eu lieu sur le continent américain.

15% en Afrique et Proche / Moyen Orient.

11% en Asie. 8% pour les PECO.

3% enfin pour l'Océanie.

Le programme Explort permet donc aux entreprises wallonnes d'aller prospecter des marchés à la grande exportation en limitant les risques (notamment financiers).

-vous dans 10 ans

l'entreprise, à sa stratégie commerciale, soit au sein d'un bureau de l'AWEX à l'étranger (soutien au bureau, aide à la préparation de foires/salons/séminaires). Une recette gagnante ? Voici ce qu'en pensent les principaux intéressés.

Du côté des entreprises, **Jean-Pierre Chisogne, Deputy Managing Director de Gillam-Fei**, entreprise impliquée dans la construction d'équipements électroniques de grande précision, a déjà participé deux fois à l'expérience en accueillant des stagiaires Explort. « L'avantage de ce programme pour une société, c'est de se dire qu'elle voudrait bien valider une piste de développement géographique mais elle a un peu peur d'engager quelqu'un pour le faire. Ce stage lui permet de valider une idée ou une proposition qui est faite et si cela fonctionne durant le stage, c'est une bonne occasion pour toutes les parties de développer ce marché. Si ça ne fonctionne pas, cela reste quand même une bonne expérience pour la société et le stagiaire » résume M. Chisogne.

« De manière générale, on se fait toujours un plaisir d'accueillir des stagiaires chez Gillam » poursuit M. Chisogne. « C'est toujours utile pour l'entreprise quand on prend bien la peine de coacher la personne. Je suis d'ailleurs inscrit à une séance de speed-dating la semaine prochaine pour essayer d'en trouver encore un. Nous sommes convaincus par le procédé. Ce programme est aussi un avantage financier pour nous, c'est un moyen de valider une piste de développement géographique de l'entreprise et en même temps la qualité d'un candidat. Nous pouvons vraiment faire d'une pierre deux voire trois coups ».

Olivier De Schutter fait partie de la promotion Explort 2015. Comme de nombreux prédécesseurs, il a été engagé immédiatement après son stage. Aujourd'hui,



Louise Gournon ex stagiaire Explort et Marc Piquet CEO DFF Spirits

Knowledge Manager chez Biotec, raconte son parcours : « j'étais inscrit à l'UCL dans un master en International Business et des gens d'Explort sont venus en faire la promotion. J'ai passé les sélections et été retenu pour faire partie du programme. L'AWEX a mis à disposition plusieurs outils pour mettre les participants en relation avec des entreprises (speed dating, accès à leur base de données, ...) bien qu'au final, j'ai trouvé en contactant un des six pôles de compétitivité, Greenwin (Ndla : les autres sont Biowin, Wagralim, Skywin, Mécatech et Logistics in Wallonia) parce que je cherchais un stage dans les énergies renouvelables entre la Colombie et le Brésil. Je suis donc tombé sur Biotec, une entreprise qui dessine, construit et opère des usines de biogaz, implantée entre autres en Colombie depuis 30 ans et désireuse de s'exporter vers le Brésil où les agro-industries sont présentes en masse. C'est donc un marché très porteur et le challenge m'a intéressé ».

Suite page 40 >

« Le programme Explort est utile pour l'entreprise quand on prend bien la peine de coacher la personne. Nous sommes convaincus par le procédé. Ce programme est aussi un avantage financier pour nous, c'est un moyen de valider une piste de développement géographique de l'entreprise et en même temps la qualité d'un candidat. Nous pouvons vraiment faire d'une pierre deux voire trois coups ».



UMTI

Si le cas d'Olivier est particulier car il s'est débrouillé par lui-même pour trouver une entreprise où faire son stage, il a trouvé l'aide de l'AWEX fondamentale sur le plan financier : « j'étais en échange en Colombie et j'ai trouvé une entreprise par moi-même bien que j'ai eu plein de contacts avec des entreprises grâce à l'AWEX avec lesquelles j'aurais pu travailler. En revanche, la bourse de l'AWEX m'a permis d'être assez indépendant car l'entreprise ne couvrait que mes frais de déplacement. Je n'aurais donc pas pu financer mon stage moi-même et pour Biotec, c'était un incitant car elle savait que je bénéficiais d'une bourse et cela limitait les risques financiers pour la société aussi ».

Un projet qui change les horizons

« L'aide financière a joué, surtout à Londres où les loyers sont élevés, mais c'était plus que ça » explique Louise Gournon, aujourd'hui International Business Developer chez DBB Spirits - Zizicoincin qui l'a accueillie en tant que stagiaire Explort avant de poursuivre « malgré un bagage différent dû à l'orientation moins commerciale de mes études par rapport aux autres personnes de ma promotion, ça m'a motivée parce que cela me permettait de découvrir d'autres horizons et de compléter ma formation (Ndla : Master en Langues des affaires – Communication multilingue à l'UCL. Je me suis rendu compte que j'étais capable de faire plein de choses que je ne pensais pas pouvoir faire auparavant ».

« L'équipe de l'AWEX sur place à Londres m'a apporté le soutien nécessaire et croyait en ce que j'entreprenais. Et de manière générale, je dirais que c'était très enrichissant et que ça m'a permis de repousser mes limites et d'affronter mes peurs ».

Sélectionnée pour prospecter l'Angleterre et Londres pour le compte de DBB Spirits après un coup de foudre réciproque lors d'un speed-dating organisé par l'AWEX, elle raconte son choix « Chaque étudiant pouvait sélectionner jusqu'à 10 entreprises avant l'événement et disposait de 15 minutes pour se présenter, présenter son objectif et convaincre la société de le prendre. C'était un échange assez intense qui a permis de clarifier les choses, de voir avec quelles sociétés ça collait et celles avec lesquelles ça passait moins bien. DBB Spirits faisait partie de mes trois coups de cœur mais ce qui a fait la différence, c'est le temps qu'ils étaient prêts à me consacrer pour me former

contrairement aux autres. Je savais aussi que ce serait un projet qui m'appartiendrait de A à Z et que je n'allais pas reprendre le dossier de quelqu'un d'autre. En plus, le CEO Marc Piquet, est quelqu'un de droit, qui sait ce qu'il veut et qui a de l'expérience. Et puis, il m'a signifié qu'il y avait une possibilité d'emploi si ça matchait bien et moi j'étais prête à me lancer dans la vie professionnelle à la fin de mon master ».

«**Explort, on a tout à y gagner**»

Visiblement enchantés par l'aventure, nos deux explortateurs ont apprécié l'aventure. Honneur aux dames avec Louise qui « a apprécié l'aide de l'AWEX, qui nous a donné tous les outils nécessaires pour représenter correctement son image à l'étranger et surtout elle m'a permis de rencontrer une société qui a voulu capitaliser sur moi. L'équipe de l'AWEX sur place à Londres m'a apporté le soutien nécessaire et croyait en ce que j'entreprenais. Et de manière générale, je dirais que c'était très enrichissant et que ça m'a permis de repousser mes limites et d'affronter mes peurs ».

Quant à Olivier, il conclut : « Le programme Explort, on a tout à y gagner. Il n'y a aucune raison de ne pas y solliciter. Pour ma part, ça ne m'a apporté que du positif, il y a très peu de contraintes sinon de rendre des rapports réguliers à l'AWEX sur nos activités mais c'est tout à fait normal et le jeu en vaut clairement la chandelle ».



AWEX

Mission exploratoire au Belarus

Du 29 février au 2 mars, 13 entreprises wallonnes accompagnées par Pascale Delcomminette, administratrice générale de l'AWEX ont pris leur envol pour une mission exploratoire au Belarus.

La délégation a pu rencontrer les Vice-Ministres biélorusses de l'Economie, des Affaires Etrangère et des Ressources Naturelles et de la protection de l'environnement ainsi que la Mairie de Minsk.

A l'instar de la Belgique, le Belarus est un petit marché (9,1 millions d'habitants) qui ne dispose d'aucune ressource énergétique. Son économie est donc naturellement tournée vers l'international et sa situation géographique en fait une porte d'entrée potentielle vers l'union eurasiatique, dont le voisin russe qui représente près de 50% des exportations. Autre point commun, le développement des secteurs des biotechnologies, de la pharmacie, de l'IT et du numérique mise en place par le gouvernement biélorusse. Enfin, dans ce pays au pouvoir étatique fort, les partenariats public-privé commencent à se développer dans le domaine environnemental.

La création, l'an dernier de BELEXIA, joint-venture entre la société wallonne TSE Agency et le Centre de Marketing du Ministère des Affaires étrangères du Belarus, compétent pour le développement des relations commerciales entre le Belarus et l'Union européenne, a été un facteur important dans la mise sur pied d'une mission économique à Minsk, mission qui fut exploratoire pour la quasi-totalité des entreprises participantes. Première concrétisation lors de la mission : la société wallonne Pro Marketing a par ailleurs signé un MOU avec le Centre de Marketing du Belarus.

Dans le cadre de la politique de substitution des importations actuellement menée par la Russie, une nouvelle réglementation relative aux produits pharmaceutiques est entrée en vigueur fin 2015 dans l'Union eurasiatique : un avantage de 15% est accordé aux produits locaux dans les marchés publics lancés pour ces produits. Entretenir de bons contacts avec le Belarus devrait permettre aux entreprises pharmaceutiques wallonnes



Pascale Delcomminette en interview

de sous-traiter ou de produire une partie de leurs produits dans le pays de manière à être assimilés à des produits locaux.

Prochain projet :

11-13 avril 2016 : Accueil d'une délégation d'entreprises biélorusses et azéries à Bruxelles dans les domaines de l'ICT dans le cadre du East Invest 2 EU Projet. Ce projet vise à faciliter l'exportation et les investissements étrangers pour le développement économique dans la région du Partenariat oriental qui concerne l'Arménie, le Belarus, la Géorgie, la République de Moldavie et l'Ukraine.

Mission 4.0 wallonne à Berlin et Munich

La mission conjointe AWEX-WBI présidée par le ministre wallon de l'Economie et du Numérique, Jean-Claude Marcourt, a marqué le lancement de l'année du numérique via le plan Digital Wallonia (500 millions d'euros à l'horizon 2019 dont 80 affectés au soutien de start-ups).

Cette mission axée sur les TIC, l'e-health, le transmédia, les start-ups, l'internet des objets, la sécurité de systèmes intégrés et la production numérique/industrie 4.0, s'est déroulée en deux volets, le premier à Berlin le 1er février et le second à Munich le 2 février.

La délégation, qui se composait d'une quarantaine de participants du monde des entreprises (31 entreprises parmi lesquelles IBA, Sonaca, Dogstudio, ...) des start-ups, des universités, des centres de recherche, des pôles et clusters, s'est vue proposer un large éventail de présentations sur l'écosystème allemand dédié à l'économie digitale, des rendez-vous b2b au Centre du numérique de Bavière et une table ronde Transmédia (organisée par le Mediennetzwerk). Les participants ont également pu visiter des centres de recherche appliqués (Fraunhofer FOKUS et AISEC), des centres de travail collaboratif et d'innovation pour start-ups (Spielfeld et UnternehmerTum), un centre technologique (Adlershof) et une entreprise d'envergure mondiale

(Siemens). Ces visites ont rassemblé ce qui se fait de mieux à Berlin et Munich en matière d'innovation et d'économie numérique.

Les participants de la délégation ont tiré un bilan positif de cette mission qui leur a permis de rencontrer et d'échanger avec des acteurs allemands de haut niveau actifs dans le secteur du numérique, de nouer de nouveaux contacts ou de renforcer des liens existants et stimuler de nouvelles collaborations

technologiques et scientifiques. Cette mission avait un but d'apprentissage, d'échange de pratique, de rencontres de partenaires et de networking. Certains participants prévoyaient déjà de retourner en Allemagne pour rencontrer les différents intervenants (ex. dans le secteur Transmédia) ou ont même conclu un accord de collaboration avec des partenaires allemands (ex. dans le domaine process de qualité et de sécurité).



La délégation accompagnée par le Ministre Jean-Claude Marcourt

La conquête de l'Europe de l'Est

Les pays d'Europe de l'Est ayant intégré l'Union Européenne en 2004 et 2007 (Pologne, Rép. Tchèque, Slovaquie, Hongrie, Pays Baltes, Roumanie et Bulgarie) rattrapent à grands pas les économies occidentales. Portés par des Fonds Européens importants (plus de 185 milliards d'Euros), des marchés intérieurs dynamiques (10 à 40% de croissance depuis 2007), des pouvoirs d'achat en hausse et des industries locales performantes, ces marchés offrent de multiples opportunités pour les investisseurs étrangers.



Crédit D.R.

Comment profiter de la croissance de ces marchés

« Les entreprises françaises et belges en font partie et portent un intérêt de plus en plus poussé à ces marchés en croissance aux portes de leurs frontières. Très souvent, ces entreprises, en première approche, cherchent à travailler avec des partenaires locaux – surtout importateurs, distributeurs, les agents étant peu répandus et structurés sur ces pays. C'est notamment le cas de nos clients dans les secteurs des biens de consommation, de l'agriculture, de l'agroalimentaire ou encore dans l'industrie chimique » commente **Cédric Fromont**, Directeur Associé de Valians International, cabinet de conseil expert sur ces marchés.

Mais, comme sur tous les marchés étrangers, s'en remettre à un agent ou à un distributeur a des limites. Au bout de quelques mois de fonctionnement, bien souvent, l'entreprise se rend compte que le distributeur ne suffit plus à son déploiement et qu'elle a besoin de suivi et de contacts plus serrés : « très souvent, les clients nous sollicitent et nous disent avoir un partenaire sur le pays, mais ses résultats ne sont pas à la hauteur du marché ».

Les distributeurs ont souvent une volonté de développer le produit sur le marché mais manquent d'appui et de vision à terme pour véritablement pérenniser les ventes. Si on ne les suit pas étroitement, ils peuvent se démotiver rapidement. D'ailleurs, un distributeur n'a pas toujours la capacité de mettre en avant la valeur ajoutée des produits, il ne peut inventer quels services pourraient satisfaire les clients finaux, il n'a pas la capacité d'adapter l'offre et, évidemment, cette situation ne permet pas de renforcer l'image de

marque sur le marché auprès des clients et des utilisateurs finaux.

Comment saisir les opportunités et être plus réactif ?

Pas de secret, si l'on veut compter sur le marché, il faut faire partie du paysage, avoir une adresse, une présence physique, aller voir les clients, se faire connaître. On en arrive à envisager l'implantation. Cette implantation peut prendre différentes formes : la création d'une filiale commerciale, le recrutement d'un ou de plusieurs commerciaux, l'implantation d'un site de production pour desservir le marché local, ou encore le rachat d'une structure.

Cédric Fromont donne l'exemple de l'un des clients wallons de Valians :

« L'un de nos clients wallons oeuvrant dans le

secteur chimique travaillait avec un distributeur polonais depuis une dizaine d'années. Les relations étaient saines mais l'activité avait du mal à véritablement se développer malgré un marché qui recelait clairement un fort potentiel. La meilleure preuve est que nombre de ses concurrents étaient fortement présents ».

« Nous avons alors envisagé une première approche en essayant d'organiser le rachat d'un acteur local pour avoir un accès direct à un portefeuille de clients et apporter un complément de gamme. Nous avons ciblé différents acteurs et entamé les premières négociations. C'était judicieux mais il est cependant rapidement apparu qu'aucune des sociétés locales contactées ne pouvait correspondre aux attentes espérées. Nous avons donc décidé de mettre en place sa propre structure commerciale ».



Crédit V. Bourgeois

L'implantation bien organisée est la clef du succès

En ce qui concerne cet industriel wallon, dans un premier temps, afin de limiter les procédures et les coûts associés, Valians a opté pour la solution intermédiaire qui permettait de prendre pied peu à peu sur le marché et le cabinet a donc décidé de procéder au recrutement d'un commercial expérimenté qui serait donc porté au sein de sa structure en Pologne. Ceci en attendant qu'un volume suffisant soit réalisé sur le pays afin de pouvoir procéder à la création d'une structure juridique en local. Cédric Fromont est satisfait de la stratégie : « aujourd'hui, le volume de vente est en constante croissance et la proximité avec les clients finaux permet de s'adapter beaucoup plus rapidement et efficacement aux besoins du marché ».

Cas d'école : l'implantation de la société Norcan, leader français des solutions mécano-montées et sur mesure

« Depuis notre création en 1987, nous avons oeuvré et prospéré essentiellement sur notre propre territoire, en France. Aujourd'hui 100 personnes, sur un marché très mature, nous nous sentons un peu à l'étroit dans nos murs. C'est donc logiquement que nous nous tournons vers l'international » avoue **Hervé Schneider**, directeur commercial de Norcan Polska.

« Nous avons choisi la Pologne pour trois raisons principales :

- C'est un pays reconnu pour sa forte culture mécanique.
- Cracovie pour sa position stratégique pour rayonner également sur la République Tchèque et la Slovaquie.
- Pour nous permettre de servir rapidement et dans de bonnes conditions nos gros donneurs d'ordre comme Amazon, Airbus... qui sont tous présents »

5 bonnes raisons de se développer en Pologne

Pays exemplaire de l'Union Européenne

Croissance continue depuis 20 ans

Situation géostratégique au coeur du continent

Accès mer Baltique + réseau routier en constant développement : zone de transit stratégique transeuropéen

Environnement d'affaires très attractif

Stabilité économique, système juridique transparent, excellent niveau éducatif

Premier bénéficiaire des fonds européens

Mis en place de nombreux projets : Infrastructures, renouvellement des équipements industriels, innovation, TIC, énergie, santé

Fort savoir-faire dans de nombreux domaines

Destination très prisée par les donneurs d'ordres industriels, sous-traitance

La société ne cache pas les difficultés et les erreurs de sa progression à l'export. En effet, ce n'est qu'après plusieurs expériences infructueuses tentées avec des partenaires ou distributeurs que le choix de cette solution d'implantation avec Valians a enfin résolu ses problèmes.

« Notre volonté est maintenant de créer directement nos propres filiales avec du personnel local. C'est d'une page vierge que nous démarrons » reconnaît Hervé Schneider. « Nous avons compris que le succès de cette aventure dépendait essentiellement de la compréhension globale de la Pologne, de ses aspects juridiques, comptables, des us et coutumes, des pratiques commerciales jusqu'à l'aide pour la recherche de locaux .

Il nous fallait nous entourer de gens capables de répondre à toutes nos interrogations ». Hervé Schneider ne cache pas sa satisfaction : « l'équipe de Valians est pour moi bien plus qu'une "béquille" sur laquelle je m'appuie, c'est véritablement mon indispensable accélérateur de réussite ! »

son côté, Cédric Fromont est assez satisfait de ses équipes qui ont géré l'ensemble des tâches nécessaires pour la réussite de l'implantation, depuis la création de la filiale, le recrutement des équipes et leur hébergement, l'appui à la prospection commerciale, à la recherche de fournisseurs. Bref, l'appui global nécessaire pour générer et finaliser des contrats satisfaisants.

Nicole Hoffmeister



Credit: V. Bourgeois

Vielle terre de charbon, de fer et de feu, la Wallonie a décidé depuis dix ans de prendre en main le problème de sa reconversion. Depuis 2005, le gouvernement régional a créé six pôles de compétitivité (Biowin, Greenwin, Skywin, Wagrallim, Mecatech, Logistics) appelés aussi pôles d'excellence, qui doivent être les piliers du redéploiement économique d'une région gravement sinistrée par la disparition de ses charbonnages puis les restructurations successives de son industrie sidérurgique.

Biowin ou la révolution de la Wallonie



© THF/Biowin

L'objectif de Biowin est de consolider les secteurs "biotech santé" et "technologies médicales" en Wallonie, "une stratégie justifiée", explique **Sylvie Ponchaut** (en photo), directrice générale, « par la recherche opérée dans cinq universités, la présence de trois hôpitaux universitaires, de sept instituts de recherche, de 11.000 chercheurs et de sept leaders mondiaux dans le secteur de la santé ». Ces sept entreprises sont GSK (médicaments et vaccins), UCB (produits pharmaceutiques), IBA (diagnostic et traitement du cancer), Eurogentec (biotechnologie), Zoetis (médicaments vétérinaires), l'IRE (médecine nucléaire) et la société américaine Baxter qui, pour sa première implantation hors USA, a choisi la Wallonie dès 1954 et possède aujourd'hui deux sites, à Lessines pour la production et Braine-l'Alleud pour la recherche.

« Et tout cela », poursuit Sylvie Ponchaut, « sur un petit territoire de 17.000 kilomètres carrés, avec des distances souvent inférieures

à 100 km qui permettent une interaction intense et aisée entre les différents intervenants, sans oublier la position centrale de la Wallonie, au cœur de l'Europe occidentale, à un jet de pierre de Paris, de Londres, des Pays-Bas et de l'Allemagne ».

L'industrie de la santé : 140 entreprises, 50 000 emplois

L'industrie de la santé en Wallonie, ce sont 140 petites et moyennes entreprises, 50.000 emplois directs et indirects, 10.000 lits d'hôpitaux et des dépenses annuelles privées en R&D d'1,2 Md €. La Belgique est le premier producteur mondial de médicaments par tête d'habitant et le secteur pharmaceutique représente 25 % du total des exportations wallonnes. La Wallonie est aussi leader européen dans la phase 1 des essais cliniques, c'est à dire les premiers essais après les tests sur les animaux.

L'action du pôle Biowin repose sur quatre piliers : la recherche et le développement, la formation, la création de plate-formes technologiques et l'internationalisation. En matière de recherche, 36 projets, sélectionnés par des jurys indépendants et internationaux, ont été financés à hauteur de 114 M €, à la fois par le gouverne-



Alexander Raths

ment régional et le secteur privé. Ils s'appuient sur un partenariat collaboratif, y compris avec des sociétés étrangères, dont le pilotage est toujours assuré par une entreprise wallonne.

30 000 heures de formation

La formation est évidemment indispensable afin d'assurer au secteur une main d'oeuvre qualifiée et ce, à tous les niveaux. Le pôle exerce dans ce domaine une veille attentive afin de déterminer les besoins des entreprises et organise chaque année 30.000 heures de cours, sous forme de modules, en collaboration avec le Forem (Formation/emploi) et une trentaine d'experts. En outre, depuis 2008, la formation en

alternance a été lancée grâce à la collaboration entre écoles supérieures et entreprises afin d'ajuster au mieux les formations des baccalauréats (trois ans) et des masters (cinq ans) aux besoins de ces entreprises. La mission de Biowin est, à la fois, de fédérer et de créer des ponts entre les différents acteurs du secteur – universités et hautes écoles, centres de recherche, hôpitaux, entreprises, PME, investisseurs et pouvoirs publics – et de maximiser les chances de succès des projets sélectionnés, de leur naissance à leur aboutissement, tant du point de vue scientifique qu'économique. A l'initiative du pôle, trois plate-formes technologiques ont été constituées :

- une en protonthérapie autour d'IBA,

post industrielle



Credit D.R.

- une deuxième, transversale, Big Data, qui vise à la numérisation de l'industrie
- et une troisième, en thérapie cellulaire, la recherche étant assurée par quatre Pme locales : Celyad, Promethera, Novadip et Bonetherapeutics, et le manufacturing par MasTerCell.

Partenariat avec le Massachusetts Life Sciences Center

La consolidation de l'innovation passe inmanquablement par l'internationalisation. C'est ainsi que dès 2013, les membres de Biowin ont pu participer à un appel international pour des projets R&D avec des entreprises du Massachusetts, un des plus grands « hubs » mondiaux dans le domaine de la biotechnologie. Grâce au partenariat signé entre le Massachusetts Life Sciences Center, le Gouvernement wallon et Biowin, trois projets impliquant des PME wallonnes et des entreprises nord-américaines

ont été labellisés et financés. Ils concernent la thérapie cellulaire, le diagnostic in vitro et la production d'anticorps thérapeutiques. D'autre part, avec l'aide de l'AWEX, l'organisme public wallon de développement des exportations, Biowin a pu déployer des « ambassadeurs » qui aident les membres du pôle à trouver des partenaires et à accéder à des marchés dans des zones stratégiques. Outre Boston, Biowin dispose d'un représentant permanent à Shanghai, ce qui a permis à trois PME wallonnes de conclure des contrats commerciaux avec des sociétés chinoises. Il s'agit d'Analis (instruments scientifiques pour laboratoire), Coris BioConcept (tests rapides de diagnostic) et RE-Elit (isotopes radiopharmaceutiques pour le diagnostic et le traitement du cancer).

Connexion avec 50 pôles européens

Mais, comme l'explique encore la directrice générale de Biowin, « l'ouverture internationale de Biowin ne se limite pas aux horizons lointains. Le pôle wallon est connecté à 50 pôles européens et collabore particulièrement avec quatre partenaires - Atlanpôle Biothérapies dans les Pays de la Loire, EuroBioMed en Provence-Alpes-Côte d'Azur, Lyonpôle et BioAlps en Suisse romande – avec lesquels il organise de nombreuses

actions, rencontres et missions de prospection. Biowin préside aussi deux organismes européens : le CEBR (Council of European Bio Regions) et le réseau européen des diagnostiqueurs, les entreprises qui fabriquent les produits destinés à diagnostiquer les maladies ».

Après 10 ans de fonctionnement, le bilan de Biowin est plus que positif : 214 partenaires, 91 brevets, développement de 39 produits et services. Parmi les succès engrangés par le pôle, on peut citer dans une liste non exhaustive :

- une technologie originale d'immunisation des vaches en vue de produire des anticorps destinés à traiter des pathologies intestinales humaines,
- la détection des signes précoces de la polyarthrite rhumatoïde et le choix du meilleur traitement,
- la mise au point d'un stent pour traiter les anévrismes

cérébraux et d'un dispositif médical pour minimiser les risques de thrombose, - la détection de l'intégrité des données médicales utilisées dans le cadre des essais cliniques des médicaments.

Avec l'appui du gouvernement régional wallon qui investit chaque année 100 M € dans ses six pôles de compétitivité, grâce aussi à un environnement scientifique favorable et à une situation géographique privilégiée, Biowin ambitionne plus que jamais de faire de la Wallonie une région reconnue sur le plan international pour sa recherche académique, clinique et industrielle de qualité mondiale.

Plusieurs dizaines de milliers de chercheurs, patrons d'entreprises et travailleurs sont prêts à relever le défi !

Alain Braibant



Bites-Mandrill



Credit D.R.

Cluster Twist et Infopôle collaborent pour le meilleur



Pierre Collin, executive manager du Cluster TWIST

Le cluster Twist

Principal réseau belge des acteurs des technologies numériques, audiovisuelles et multimédia, TWIST (Technologies Wallonnes de l'Image, du Son et du Texte) regroupe les sociétés privées, les universités, les centres de recherche, les centres de formation et les autorités publiques en rapport avec ce secteur. Sa mission est d'accélérer le développement économique de ses membres et de structurer le secteur. Le cluster, financé par les secteurs public et privé, compte 95 membres dont 80 % de Pme, 5 chaînes TV, 7 universités, hautes écoles et centres de recherche et 2 fonds d'investissement, représentant 5 000 emplois directs et 2 000 emplois indirects. En commun, ils partagent un savoir-faire reconnu dans les métiers de l'audiovisuel, soit en tant qu'utilisateur de technologies, soit en tant que développeurs de technologies innovantes, notamment dans le cinéma, la TV, l'animation, les jeux vidéo, Internet, le mobile, la réalité augmentée, le transmédia, les multi-écrans, etc. Le réseau s'adresse à trois catégories de clients : les producteurs de

Parce qu'ils sont complémentaires sur certaines spécialités, deux réseaux wallons, le cluster TWIST et le Cluster Infopôle TIC, développent des projets en commun dans les domaines du serious game et du transmédia. Des projets aussi innovants que pertinents pour la Wallonie.

contenus (cinéma, TV, animation, multi-écrans), les chaînes de télévision (développement de technologies innovantes et prestation de services) et les acteurs de la communication, de la publicité et de l'événementiel (Internet, web, mobile, multimédia, réalité augmentée, etc.). Les technologies et services développés au sein de TWIST sont ainsi vendus dans le monde entier. Par des sociétés aussi emblématiques qu'IRIS ou EVS et derrière elles par beaucoup d'autres PME talentueuses. Le secteur représente un milliard d'euros de chiffres d'affaires en Wallonie et Bruxelles.

L'Infopôle Cluster TIC

L'Infopôle Cluster TIC, réseau wallon des Technologies, de l'Information et de la Communication, rassemble les professionnels du secteur pour constituer un pôle d'excellence. Lui aussi issu d'un partenariat public-privé financé par les secteurs privé et public, il regroupe les sociétés privées, les universités, les centres de recherche, les centres de formation et les autorités publiques en rapport avec le secteur. Plusieurs domaines d'applications : la santé (eHealth), les transports intelligents, les technologies vertes, le secteur public (eGov), mais aussi des secteurs en pleine évolution tels que la sécurité informatique, l'Internet des

objets, le serious game, les data center, le big data, l'open data, la cyber-sécurité, le transmédia... Le réseau est composé d'un peu plus de 130 membres dont plus de 85 % de Pme pour un chiffre d'affaires global dépassant les 5 M €. Le chiffre d'affaires global du secteur ICT en Wallonie est de 4 Mds €.

Deux réseaux complémentaires dans le serious game et le transmedia

TWIST et TIC collaborent pour le meilleur. « Dans la chaîne de valeur d'un projet, nous sommes très complémentaires », souligne Pierre Collin, executive manager de TWIST. « Les technologies dont nous avons besoin sont

fabriquées par les membres de l'Infopôle, nos fournisseurs. Nous avons développé plusieurs projets et nous avons créé des groupes de travail spécifiques par niche de marché que sont les serious games et le transmédia, notamment. Les contenus transmédia (ou contenus liés à la convergence des médias) nous occupent particulièrement, car il s'agit d'un nouveau paradigme en matière de création artistique. La création d'un contenu ne s'aborde en effet plus de manière monolithique (pour un seul média), mais il s'agit d'inventer plutôt un univers multiplateformes et de réfléchir à la façon dont les créateurs de contenus déclineront cet univers sur différents médias et quelles seront les interactions entre ceux-ci ».



Cluster TIC



Sandrine Quoibion, directrice de l'Infopôle Cluster TIC

« Le but est évidemment de renforcer la puissance économique des productions et de vendre des contenus, non plus à une échelle locale, mais de manière mondiale. Dans l'ombre, j'ai participé aux différentes étapes du montage du projet R/O, un véritable projet industriel de qualité ayant pour objectif de former les talents transmédia de demain. Ainsi, à travers un projet européen, Eurotransmedia, d'un budget de 2 M € que TWIST a remporté en 2013, j'ai pu réunir une série d'acteurs mondiaux des médias, dont Média Participations, initiateur de R/O. A l'époque, la compréhension de ce qu'était le transmédia n'était pas évidente, pourtant, le projet est devenu très pertinent pour la Wallonie ».

Sandrine Quoibion, directrice de l'Infopôle Cluster TIC, partage le même avis. « Les deux réseaux sont très complémentaires sur certaines spécialités. Ainsi, le serious game et le transmedia sont des secteurs pour lesquels nous développons des collaborations étroites. Les besoins sont liés à la technique et l'infrastructure, mais aussi à l'aspect visuel, écrans, imagerie et autres. Nous

avons travaillé sur le transmédia via la création d'un Pôle Wallon du Transmédia. Celui-ci fait suite à un projet développé voici deux ans, Eurotransmedia (www.eurotransmedia.eu), dans lequel TWIST était leader et où 5 pays européens se retrouvaient. L'Infopôle était partenaire de TWIST sur ce projet au travers du projet Wallonia Europe Creative District. Nous avons réalisé des rencontres B2B entre les acteurs wallons et européens intéressés à collaborer sur la thématique du transmedia. Nous sommes ainsi allés à Paris et à Barcelone notamment. En préparation du projet européen que TWIST avait mené en partenariat avec l'Infopôle, nous avons réalisé un an auparavant, en 2013, un catalogue et une étude liés au transmédia wallon. L'objectif était d'établir une cartographie des acteurs du transmédia en Wallonie. La première étude sur le sujet. Sur base de cette cartographie, un catalogue a été édité en version anglaise pour pouvoir être utilisé en version internationale ».

Le gaming

« Un autre sujet de collaboration est le secteur du Gaming sur lequel les deux clusters, en collaboration avec WALGA (la Fédération wallonne du Jeu Vidéo), ont initié la création d'un Pôle Wallon du Gaming. Il aura pour mission de fédérer les acteurs wallons du

game, de structurer le secteur, de développer des projets et le marché du jeu en Wallonie. « Ce Pôle regroupe des acteurs comme la Haute Ecole Albert Jacquard, l'Agence du Numérique, Startup.be, etc. Finalement, last but not least, TWIST et Infopôle TIC ont développé un "facebook" commun. Cette plateforme est un outil collaboratif qui a pour

objectif, de rassembler tous nos membres afin de leur permettre d'échanger et de discuter de sujets à haute valeur ajoutée, d'appels d'offres, de partenariats, de projets européens, etc. Sa valeur ajoutée ? En mai-juin, cet outil sera ouvert à tous les clusters wallons et favorisera les échanges entre les membres des différents clusters wallons ».

Jacqueline Remits

R/O un lieu technologique et de création unique au monde

Une installation unique en Belgique, au service de la création, R/O, vient d'être lancée à Marcinelle, dont l'école de bandes dessinées est connue dans le monde, par le groupe français Média-Participations, qui compte les éditions Dargaud/Lombard et les éditions Dupuis, et Wallimage Entreprises, le fonds public wallon d'investissements audiovisuels. La réputation de la Wallonie comme créatrice des héros extraordinaires de la bande dessinée n'est plus à démontrer. Les Schtroumpfs, Lucky Luke, Gaston, Spirou et d'autres ont façonné l'imagination de plusieurs générations. Mais qui ne rêve pas de voir ces héros sortir de son smartphone, de projeter leur monde dans son salon et de jouer interactivement avec eux ? De s'immerger dans Gotham City ou de résoudre les énigmes avec Largo Winch ? Aujourd'hui, tout personnage ou univers de fiction est appelé à connaître des déclinaisons sur différents supports ou médias : de la bande dessinée au cinéma, de la télévision au jeu vidéo, de la diffusion linéaire aux écrans mobiles.

Accélérateur de projets transmédia

R/O (prononcez comme « héros »), fruit d'un partenariat public et privé, est un dispositif complet en vue de la création et de l'accélération de projets transmédia. Son objectif est de donner naissance aux héros et sagas de demain, inscrit d'emblée dans une stratégie de diffusion multi-supports. Un institut, R/O Institute, à Marcinelle, installé dans les locaux de Dupuis, proposera une formation de pointe à la fois artistique, théorique (scénarisation, développement d'univers, création de personnages, etc.), technologique (approche technologique du storytelling) et pratique (développement de projets concrets). Un laboratoire innovant, R/O Lab, situé à côté de l'Institut, dans les locaux de DreamWall à Marcinelle, est mis en place au service de R/O Institute, pour réaligner contenus et technologies. Ce laboratoire de recherche et développement appliqués, d'innovations logicielles pour la création transmédia est une plateforme technologique de création des univers développés au sein de R/O Institute. Belgian Heroes SA, la société qui chapeaute l'ensemble du dispositif, également située dans les locaux de Dupuis, constitue l'ancrage de ce patrimoine en Wallonie. R/O ouvrira ses portes en septembre 2016.

J.Remits

Warcoing, non loin de la frontière franco-belge entre Lille et Tournai, en Wallonie picarde, au cœur de cette grande plaine européenne qui s'étend des côtes de l'Atlantique aux confins de l'Ukraine. En Belgique, une partie de ces étendues plus plates que le dos de la main s'appelle la zone limoneuse, dont la terre, particulièrement fertile, nourrit de riches cultures de céréales. On y cultive aussi en abondance la betterave sucrière.



Cosucra

En 1852, deux habitants audacieux de Tournai rachètent, sur un coup de tête, dans ce village alangui au bord de l'Escaut, une ferme afin d'y implanter une sucrerie, comme il en existait près d'un millier à l'époque en Belgique. On découvrait alors la production de sucre à base de racines de betteraves, inconnue jusqu'alors.

Malgré les deux guerres mondiales et la grande crise économique de 1929, l'entreprise a poursuivi son petit bonhomme de chemin et prospéré jusqu'au début des années 1970, lorsque l'Europe a décidé d'imposer des quotas sucriers afin de mieux contrôler la production et les prix. La production de sucre chez Cosucra s'arrêtera définitivement en 2003.

De la betterave à la chicorée



Cosucra

Jacques Crahay
Chief Executive Officer

Entretemps, pour les dirigeants de Cosucra, héritiers d'un succès plus que centenaire, pas question de baisser les bras, encore moins de sombrer ! Deux mots ont soutenu leur volonté, non seulement de survie, mais de développement : recherche et diversification.

Visionnaires, les responsables de l'époque ont anticipé le changement des habitudes alimentaires qui allaient bientôt exiger moins de graisses, moins de sucre et plus de fibres. Cosucra s'est donc orienté vers la production d'ingrédients alimentaires naturels au départ de la culture des chicorées, d'abord, des pois ensuite. Ces végétaux plutôt ordinaires permettent en effet de produire inuline, protéines, fibres et amidons, des composants haut de gamme destinés à l'industrie alimentaire. « Nous sommes aujourd'hui entiè-

Cosucra un leader



Cosucra

rement dédiés à la production d'ingrédients alimentaires naturels », déclarait en 2013, Jacques Crahay, le CEO.

Les produits de Cosucra sont fabriqués naturellement, par des procédés physiques sans danger pour l'environnement, tels que le concassage, le découpage, l'extraction et le séchage, et aucun solvant organique n'intervient dans les processus de fabrication.

Le groupe propose aujourd'hui trois produits-phares : Fibruline, Pisane et Swelife

- **Fibruline**, dont la production a débuté en 1986, est une fibre soluble produite à base de racines de chicorée dont les semences sont fournies aux agriculteurs par Chicoline, un département de Cosucra. Volonté de l'entreprise, les chicorées sont cultivées localement, c'est à dire essentiellement en Wallonie et dans le nord de la France tout proche. 350 planteurs de chicorées travaillent pour le groupe. Fibruline permet aux fabricants alimentaires un enrichissement en fibres et une réduction importante du contenu en sucre et en matières grasses de leurs produits. On retrouve la Fibruline dans le secteur laitier et de la boulangerie, dans la confiserie, dans les boissons ainsi que dans les compléments alimentaires destinés aux seniors, aux sportifs et aux nourrissons.

Pois contre poids

- **Swelife** est aussi une fibre obtenue, elle, au départ de la graine de pois. Neutre en goût et en couleur, sans allergène ni OGM, elle est utilisée dans les produits végétariens mais aussi dans les produits à base de poissons et de viandes, par exemple, les nuggets, les saucisses et les burgers, dont elle permet le maintien de la forme initiale en cours de cuisson et dont elle réduit la perte en eau.

- **Pisane**, enfin, dont la première production mondiale a commencé à Warcoing en 1990, est une protéine de très haute pureté, dont le profil en acide aminé est très proche de celui de la protéine idéale pour les besoins des adultes, déterminée par la FAO.



Cosucra

mondial de l'agroalimentaire

Cet ingrédient alimentaire, issu, lui aussi, de la graine de pois, contient 25 % de protéines à haute valeur nutritionnelle, comparable à celle de la viande ou du poulet. Il est garanti sans gluten et sans modification génétique. Pisane intervient efficacement dans le maintien de la bonne santé osseuse et grâce à ses qualités, il peut désormais accéder aux marchés de la nutrition spécifique comme l'alimentation sportive, médicale ou végétarienne. En outre, en associant Pisane et Fibruline, les fabricants de produits alimentaires sont en mesure de commercialiser des produits enrichis en protéines, faibles en sucre et en matières grasses et, donc, particulièrement efficaces dans la gestion du ... poids.

A l'heure actuelle, la demande en protéines de pois ne cesse d'augmenter, en particulier en Amérique du Nord et en Europe, à un point tel que, pour répondre à cette demande accrue et conserver son leadership mondial dans ce domaine, Cosucra a récemment investi 30 millions € dans une ligne de production supplémentaire et créé 35 nouveaux emplois.

Alimentation animale aussi

On l'a bien compris, Cosucra pratique la vigilance et l'écoute des besoins du marché et n'a jamais hésité à investir et se diversifier. Depuis 1970, Cosucra Groupe Warcoing possède aussi un département dévolu à l'alimentation animale. SOCODE fabrique et commercialise des produits riches en fibres destinés aux animaux. L'activité principale est le séchage et la transformation de la pulpe de chicorée. Le séchage à basse température, le broyage et le mélange à des produits spécifiques permettent d'obtenir un produit noble à usages multiples en alimentation animale.

200 000 tonnes de produits agricoles transformés et un chiffre d'affaires de 75 millions €

La moitié de ces collaborateurs sont diplômés de l'enseignement supérieur et dix pourcents des ceux-ci sont affectés à la recherche, à laquelle Cosucra consacre chaque année un budget de plus de trois millions €.

En matière de recherche, justement, Cosucra s'est impliqué dans plusieurs projets collaboratifs avec les universités, les hautes écoles



Cosucra

1500 produits dans 45 pays

Petit poucet confronté régulièrement aux grandes multinationales, Cosucra est néanmoins une référence mondiale dans son secteur. « L'actionnariat est entièrement familial et de la même famille depuis 1852 ! », explique Michel Dewael, le directeur commercial. « Cela n'empêche pas le groupe de fournir 400 clients dans 45 pays à travers le monde avec plus de 1500 produits différents. 92 % de la production est exportée, 52 % vers les pays de l'Union européenne, 20 % vers le continent américain et 13 % vers l'Asie. Cosucra transforme annuellement 200.000 tonnes de produits agricoles et réalise un chiffre d'affaires de 75 millions €. L'entreprise emploie 220 équivalents temps plein ».

et les centres de recherches en Wallonie et dans d'autres régions. Dans le cadre du plan Marshall de reconversion de la Wallonie, le groupe s'est investi dans cinq projets de recherche avec 17 partenaires industriels et 12 partenaires académiques différents, en vue de développer de nouveaux produits. A Warcoing, pas question de se reposer sur ses lauriers...

Alain braibant



Credit D. Fr.



Avril 2016

| | | | |
|--------------|-------------|-----------------------------|---|
| Canada | 04-09/04 | Québec | Semaine numérique (mission thématique) |
| Russie | 05-08/04 | Moscou | MOSBUILD (stand collectif) |
| Maroc | 10-14/04 | Casablanca - Rabat - Tanger | Mission économique |
| Brésil | 12-15/04 | Sao Paulo | POLLUTEC BRASIL (stand de prospection) |
| Italie | 12-17/04 | Milan | FUORISALONE (stand collectif) |
| France | 14-15/04 | Nancy | Forum Bois Construction (stand collectif) |
| Chine | 15-18/04 | Shanghai | CHINA INTERNATIONAL MEDICAL EQUIPMENT FAIR |
| Etats-Unis | 16/21/04 | Las Vegas | NAB (stand collectif) |
| Belgique | 20/04 | Bruxelles | "Doing Business in Central Asia" (séminaire d'info) |
| Belgique | 21-22/04 | Louvain-la-Neuve | Invitation d'acheteurs PECO, CEI et Turquie |
| Iran | 24-27/04 | Téhéran | Project Iran 2016 (stand collectif) |
| Espagne | 25-28/04 | Barcelone | ALIMENTARIA (stand collectif) |
| Chili | 25-29/04 | Santiago | EXPOMIN (stand collectif) |
| Allemagne | 25-29/04 | Hanovre | Hannover Messe (stand de prospection) |
| Corée du Sud | 30-03/01-04 | Séoul | BIOKOREA (stand collectif) |
| Malaisie | Avril 2016 | Kuala Lumpur | MIHAS - HALAL SHOW (stand collectif) |

Mai 2016

| | | | |
|--|-------------|--|--|
| Qatar | 09-12/05 | Doha | PROJECT QATAR (stand collectif) |
| Pologne | 10-12/05 | Poznan | GREEN POWER (stand d'information) |
| Suisse | 10-12/05 | Genève | VITAFOODS (stand collectif) |
| Corée du Sud | 10-13/05 | Séoul | SEOUL FOOD & HOTEL (stand collectif) |
| Rép. dém. du Congo | 22-27/05 | Kinshasa | Mission économique |
| Pays-bas | 24-25/05 | Amsterdam | PLMA (stand collectif) |
| Israël | 24-26/05 | Tel-Aviv | Salon BioMed (stand de prospection) |
| Canada | 24-27/05 | Winnipeg - Toronto | Forum Mondial CENTRALIA (mission économique) |
| Indonésie | 25-29/05 | Jakarta | INDBUILDTECH (stand de prospection) |
| Belgique | 30/05-01/06 | Namur | Séminaire de Responsables des Achats du CERN |
| Cambodge - Vietnam - Singapour - Indonésie | 30/05-03/06 | Phnom Penh - Ho Chi Minh Ville - Singapour - Jakarta | Mission économique ASEAN |
| Egypte | 31/05-04/06 | Le Caire | Mission économique |
| Allemagne | 31/05-05/06 | Berlin | Salon ILA (stand collectif) |
| Etats-Unis | Mai 2016 | San Francisco | TIE-ICT (journée de contacts) |
| Grèce | Mai 2016 | Athènes | Salon WASTE & RECYCLING (mission thématique) |
| Belgique | Mai 2016 | Bruxelles | Modi's New India (séminaire d'information) |
| Allemagne | Mai 2016 | Cologne | Salon FESPA (stand collectif) |

Juin 2016

| | | | |
|------------------------------------|-----------|--------------------------------|---|
| France | 01-03/06 | Nantes | Carrefour International du Bois (stand collectif) |
| Suède | 04-06/06 | Stockholm | BIO-EUROPE SPRING (stand d'information) |
| Hongrie - Rép. tchèque - Slovaquie | 05-10/06 | Budapest - Prague - Bratislava | Mission économique |
| Afrique du Sud | 05-12/06 | Johannesbourg - Cape Town | Mission économique |
| Etats-Unis | 06-09/06 | San Francisco | BIO 2016 (stand collectif) |
| Royaume-Uni | 07-08/06 | Londres | Salon VISION (stand de prospection) |
| Mexique | 08-10/06 | Mexico City | EXPOMED (stand de prospection) |
| France | 09-12/06 | Paris | Futur en Seine (stand collectif) |
| Kazakhstan | 20-24/06 | Almaty - Oust-Kamenogorsk | Mission économique |
| Etats-Unis | 26-28/06 | New York | SUMMER FANCY FOOD SHOW (stand collectif) |
| Mexique | Juin 2016 | Mexico City (+ autres villes) | Mission économique |
| Belgique | Juin 2016 | Bruxelles | Invitation de journalistes étrangers |

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

MOVING WE KEEP YOU

Le port d'Anvers n'est pas simplement votre partenaire de transport. Chaque défi que vous nous lancez, nous pousse à mieux vous servir. En nous adaptant sans cesse à vos besoins, nous obtenons une distribution plus rapide, une logistique plus intelligente, des dédouanements plus fluides, des activités plus durables et des procédures plus transparentes. Des solutions plus performantes qui vous inspirent continuellement. Au Port d'Anvers l'immobilité n'est pas une option. Nous sommes toujours en mouvement!

Définiez-nous à customerservice@portofantwerp.com
Suivez-nous à www.portofantwerp.com/en/supplychainperspective



Everything is Possible at the  **Port of Antwerp**