

CLASSE EXPORT Wallonie

LE MAGAZINE FRANCOPHONE DU COMMERCE INTERNATIONAL

L'AFRIQUE un continent tourné vers l'avenir

DOSSIER

Le TEXAS p.11

Nouvel eldorado des entrepreneurs wallons



Jacques Germais,
directeur général de Mécatech

“Je crois à la **réindustrialisation**
de la Wallonie”



La référence pour les cours de langues en ligne

ALTISSIA est une société internationale basée sur le campus de Louvain-La-Neuve et une référence dans le domaine de l'apprentissage des langues en ligne.

Élaborée par des linguistes et des ingénieurs universitaires, son offre de formation est reconnue pour la richesse de ses contenus pédagogiques et linguistiques, la contextualisation de projets pour des institutions et des entreprises et le dynamisme de ses innovations.



Nicolas-Louis Boël, administrateur-délégué d'ALTISSIA (en photo) :

« Depuis un an, notre équipe linguistique renouvelle les contenus des cours en ligne pour prendre en compte les nouvelles demandes du marché ou tout simplement mieux répondre à la contextualisation des projets de nos clients. Notre démarche proactive, pour ne pas dire prédictive, nous a amenés à créer un Département de recherche et de développement dans lequel nous initiions de nouvelles méthodes d'apprentissage ».

Offrir les technologies du futur les plus avancées pour un apprentissage optimal des langues à distance, telle est la vision première d'ALTISSIA.

« Nous voulons offrir un encadrement à l'apprenant pour qu'il ne soit jamais seul, même devant un ordinateur, une tablette ou son mobile. Mais le vrai défi aujourd'hui, c'est aussi d'associer à un enseignement de qualité des moyens de communication linguistiques et ludiques. Nous travaillons aussi beaucoup sur le concept d'immersion, en investissant depuis des années dans des recherches linguistiques et pédagogiques et dans les startups très innovantes. L'apprentissage des langues évolue rapidement, il faut donc être rapide, crédible et efficace ».

Bien plus que des cours en ligne, ALTISSIA souhaite développer un univers de partage et renforcer l'apprentissage collaboratif. S'il est important d'apprendre les langues dans un cadre formel, plus traditionnel, académique, et de ne pas léser les quatre compétences

clés du Cadre européen commun de référence (Écrire, Lire, Parler et Comprendre), il est décisif de développer aussi de nouveaux modes de formation informels. Il faut laisser aux apprenants le choix de leur parcours ou leur proposer s'ils le désirent. Selon le lieu où ils se trouvent, ils seront plus enclins à choisir tel ou tel exercice selon le moment de la journée ou auront plus à cœur d'étudier une certaine thématique... Nous tendons vers un enseignement à la carte qui conjugue à la fois rigueur académique et divertissement.

« Les clients sont de plus en plus exigeants mais la concurrence sur le marché est rude, aussi faut-il les séduire différemment. Selon nous, la formule gagnante, c'est la personnalisation des contenus. D'ailleurs, ce qui séduit le plus grand nombre de nos clients, ce sont les contenus professionnels transversaux et sectoriels, ou par fonction : banque, automobile, marketing, réunions, correspondance commerciale... »

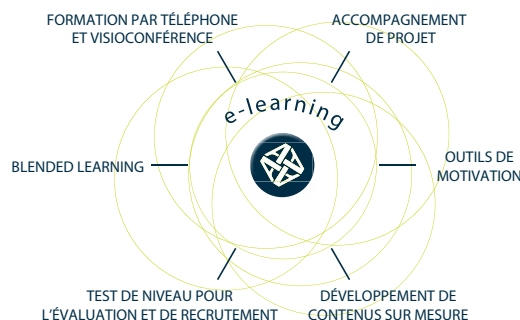
La personnalisation des contenus et le juste équilibre entre un apprentissage formel et informel, c'est aussi ce qui a séduit le monde institutionnel : Brulingua à Bruxelles pour les demandeurs d'emploi, Wallangues en Wallonie qui s'adresse à près de 3 millions de citoyens ou encore Erasmus+ OLS en Europe, développé en partenariat avec l'Université catholique de Louvain (UCL) et le Centre des Langues (CLL) pour près de 4,5 millions d'utilisateurs. L'avenir d'ALTISSIA semble véritablement s'inscrire dans les projets institutionnels pour répondre à une volonté politique affirmée de soutenir le plurilinguisme, l'intercompréhension, le patrimoine culturel mais aussi l'économie numérique.

« Le numérique favorise l'épanouissement de ces projets de société. Cette collaboration des participants passe notamment par les forums interactifs, les MOOCs, les réseaux de discussion en langues étrangères, etc. » ajoute M. Boël. Avant de conclure : « C'est justement la philosophie de notre entreprise. Partager, tendre vers la socialisation de l'apprentissage et, in fine, vivre réellement les langues dans des situations authentiques ».



DONNEZ UNE NOUVELLE DIMENSION À VOS FORMATIONS EN LANGUES !

- ▶ des cours en ligne disponibles en anglais, espagnol, allemand, français, italien et néerlandais;
- ▶ une méthode pédagogique progressive et innovante basée sur les niveaux européens (CECR);
- ▶ des tests d'évaluation puissants;
- ▶ un contenu vaste et structuré pour chaque niveau (vocabulaire, grammaire, vidéos, actualité).



ILS NOUS FONT CONFIANCE



altissia.com

CONTACTEZ-NOUS POUR TROUVER LA SOLUTION LA PLUS ADAPTÉE À VOTRE ENTREPRISE

contact@altissia.com

L'APPRENTISSAGE DES LANGUES EN LIGNE





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 :
© Jonathan Ernst/The World Bank
Sommaire :
Classe Export - Fotolia

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

4 **Actualités**
du Commerce international



Tribune

Je crois à la **réindustrialisation**
de la Wallonie

par Jacques Germais, directeur général de Mécatech

8

11 **Le TEXAS**

Nouvel eldorado des entrepreneurs wallons



Grand angle sur

page **19**



l'Afrique

**un continent
tourné vers l'avenir**

Avec l'AWEX
Focus sur la WEIF 2016

35

Retour de mission
Mission princière en **Indonésie**

38

Marchés
l'aventure de **Tilman** à l'Est

42

Focus internet des objets
Objets connectés et big data

45

Ils réussissent à l'international
Galactic la voie du succès

48

50 **Agenda** de l'international



Disparition de Michel Delwiche

Chers lecteurs, vous ne verrez plus la signature de Michel Delwiche dans les colonnes de Classe Export. Michel nous a quittés, à la suite d'une douloureuse maladie, nous laissant à notre tristesse.

C'était un plaisir de travailler avec quelqu'un de sincère et d'humain comme lui, toujours disponible, intéressé par le monde des entreprises, capable de s'enthousiasmer, de partager et de faire équipe, toutes les qualités qui, ajoutées à ses talents de journaliste en ont fait un compagnon fidèle, tout au long de son engagement avec nous.

Nicole Hoffmeister, au nom de toute l'équipe de rédaction.



Ice-Watch, prochain "Time keeper" du Vendée Globe Challenge

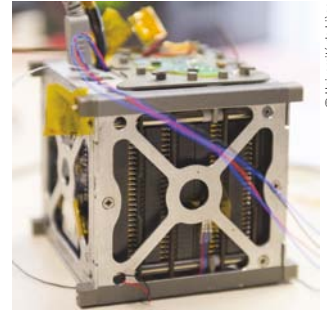
Sur proposition des organisateurs français du Vendée Globe Challenge, la société horlogère belge Ice-Watch sera le prochain « Time keeper » de la plus prestigieuse des compétitions de voile en solitaire. Une opportunité qu'a évidemment saisie Jean-Pierre Lutgen, le dynamique patron de la société. « Ils cherchaient une marque qui corresponde à leur ADN, à la fois familiale, grand public, jeune et accessible. Nous avons un rapport au temps, forcément, et un rapport à l'eau, nos montres étant bi-atmosphères et plusieurs de nos collections liées à l'eau. » Avec 2 millions de personnes aux Sables d'Olonne pour la course et 500 000 utilisant l'application du Vendée Globe, le site web, des capsules télé tous les jours et un énorme traitement dans les médias, la marque sera bien exposée.

Techspace Aero devient Safran Aero Boosters

Spécialisée dans les moteurs d'avion, Techspace Aero appartient au groupe français Safran et celui-ci a décidé d'imposer son nom à ses quelque 80 entreprises. C'est ainsi que Techspace Aero va devenir Safran Aero Boosters pour son activité principale, la conception et la fabrication des compresseurs à basse pression, des boosters. Il en va de même pour les deux filiales : ACL, qui fabrique des réservoirs d'huile, va devenir Safran Oil Systems, et Cenco, leader mondial du banc d'essais moteurs, devient Safran Test Cells. Cependant, la campagne de recrutement se fait au nom de Techspace Aero, l'entreprise liégeoise étant bien connue auprès des universités, hautes écoles et écoles techniques. Après les 145 personnes engagées en 2015, la société devrait embaucher près de 140 personnes en 2016. En 2015, les investissements en recherche et développement se sont élevés à 111 M€, soit 21 % du chiffre d'affaires, uniquement sur fonds propres. L'activité est porteuse avec un chiffre d'affaires qui a doublé depuis 2010 pour atteindre 652 M€ en 2015.

Oufi-1, le nano-satellite construit par l'Université de Liège, est à bord d'une fusée Soyouz

Lancée depuis le Centre spatial guyanais de Kourou le 25 avril dernier, la fusée Soyouz VS14 embarquait deux équipements, fruits du savoir-faire spatial de l'Université de Liège. Le premier, Oufi-1 (Orbital Utility For Telecommunication Innovation), est le premier nano-satellite belge.



© Université de Liège

Une innovation conçue par des étudiants de l'Université de Liège et de plusieurs Hautes Ecoles de la région liégeoise. Projet éducatif sélectionné par l'Agence spatiale européenne (ESA) dans le cadre du programme européen Fly Your Satellite !, ce cube de 10 cm de côté a pour mission principale de mettre pour la première fois en orbite un relais pour les radioamateurs utilisant le système mondial de télécommunication numérique D-Star.

Le deuxième équipement est le satellite Sentinel 1B d'observation de la terre (programme européen Copernicus) dont le radar a bénéficié de l'expertise du Centre spatial de Liège : le décryptage et l'exploitation des données d'observation seront réalisés grâce à des algorithmes développés au CSL-ULg. Le nano-satellite Oufi-1 est placé sur une orbite elliptique inclinée de 98°, à une altitude comprise entre 450 et 600 km. Il devrait avoir une durée de vie opérationnelle d'environ deux ans.

Deux projets belges gagnent un Mipim Award

Deux projets belges ont été récompensés lors de la cérémonie des Mipim Awards à Cannes qui clôture le salon des professionnels de l'immobilier. Le projet « Treurenberg » à Bruxelles l'a emporté dans la catégorie « Projet écologique le plus innovant » et le « Paradis Express » à Liège a remporté le titre du « Meilleur projet futur ». Le Treurenberg, propriété d'Axa Belgium qui a voulu mettre l'accent sur la durabilité du bâtiment, est le premier immeuble de bureau zéro-énergie dans la capitale. Construit avec les techniques environnementales les plus récentes, le bâtiment, situé au cœur de Bruxelles, intègre un vestige de l'ancienne muraille d'enceinte de la ville datant du 13e siècle et comprend 13 550 m² de bureaux. Le projet « Paradis Express » à Liège, situé à proximité de la gare des Guillemins, est un futur éco-quartier qui réunira 160 appartements, des bureaux, des commerces et des installations publiques sur quelque 35 000 m². Le promoteur est Fedimmo et l'association d'architectes créée pour l'occasion se compose des bureaux d'A2M, de Jaspers-Eyers et de BAG. Ce maillon entre la gare et le bord de Meuse reflète une vision innovante de la conception durable grâce à des techniques simples pour produire des immeubles quasi zéro énergie et des espaces verts ouverts au public.

Amos a livré le plus grand télescope d'Asie



Activation du plus grand télescope d'Asie en présence du premier ministre Indien Shri Narendra Modi et de son homologue Belge, Charles Michel.

La société liégeoise Amos (Advanced Mechanical and Optical Systems) a finalisé la livraison d'un télescope de 3,6 m de diamètre qu'elle a entièrement conçu, à l'observatoire Aries (Aryabhata Research Institute of Observational Sciences) en Inde.

D'un poids de 159 tonnes et mesurant 13 mètres de haut, il est installé à 2 500 mètres d'altitude sur les contreforts de l'Himalaya. Une nouvelle référence importante pour Amos qui conforte ainsi sa position de leader mondial pour les télescopes de 2 à 4 mètres de diamètre. Les astronomes d'Aries vont commencer la phase d'exploitation visant à étudier les secrets de l'univers. Les astronomes belges pourront également faire usage de cet outil, en juste retour du soutien financier de l'Etat belge, Belspo ayant contribué à concurrence de 7 % au budget du télescope. Entre-temps, Amos a engrangé une nouvelle commande en Inde. Le Physical Research Laboratory, basé à Ahmedabad, a signé avec la société liégeoise un nouveau contrat pour la conception et la réalisation d'un télescope de 2,5 mètres de diamètre. Celui-ci sera installé sur l'observatoire du Mont Abu, dans la région du Rajasthan. Il est destiné à réaliser des mesures photométriques et spectroscopiques pour étudier les exo-planètes et les phénomènes transitoires dans l'univers. Pour Philippe Gilson, CEO d'Amos, « le contrat du Mont Abu permet à Amos de poursuivre le développement de ses activités en Inde dans les domaines de l'astronomie et du spatial. Nous fournissons également à l'ISRO (Indian Spatial Research Organisation) des moyens d'essais spatiaux et des miroirs qui seront embarqués à bord de la sonde lunaire Chandrayaan II ».

Deux projets internationaux pour Transurb Simulation

Transurb Simulation, un département de la société Transurb détenue par la SNCB et la STIB et spécialisé dans la création de simulateurs dédiés au milieu du rail (des outils de formation pour conducteurs de train), a remporté deux appels d'offres internationaux pour des projets prestigieux, en Finlande et à Singapour. « Pour le premier, nous en avons eu connaissance grâce à l'attaché économique et commercial de l'Awex en Finlande, Jukka Antilla », explique Mandy Laloux, marketing & account manager chez Transurb Simulation. « Je l'ai rencontré durant les business days Scandinavie organisées par l'Awex en 2015. La semaine suivante, il m'a recontacté pour me signaler qu'un appel d'offres allait sortir en Finlande. Grâce à lui, nous avons pu aller rencontrer le client en amont du projet et établir un premier contact. Il s'agit d'un projet destiné à une école de formation de conducteurs de train finlandais. Quand l'appel d'offres est sorti, nous avons répondu et nous avons décroché le marché ! »



Le Sonaca 200

déjà commandé en France, Allemagne, Grande Bretagne et Belgique

Sonaca-Aircraft, filiale à 65 % de la Sonaca créée en 2015, a présenté avec succès, fin avril, au Salon Aéro de Friedrichsafen, la cité natale du célèbre comte von Zeppelin sur le Lac de Constance, un petit avion belge, biplace d'entraînement et de loisir, le Sonaca 200.

Pour concevoir ce petit avion, les responsables de la société aéronautique de Gosselies ont pris la peine de consulter les acteurs de terrain, écoles de pilotes, aéro-clubs et pilotes privés afin de proposer un appareil qui réponde le mieux possible aux attentes de la clientèle.

Le Sonaca 200 est un avion monomoteur très maniable et très confortable dont les performances ont ravi les utilisateurs lors des premiers essais. Un appareil de démonstration est en activité et le constructeur tiendra compte des remarques formulées avant de lancer la commercialisation, fin 2017.

Le petit avion belge est certifié EASA et il se distingue par une faible consommation d'essence sans plomb et un coût de maintenance peu élevé. Sa vitesse de croisière s'élève à 115 nœuds, soit 213 km/heure, tandis que sa puissance de montée au décollage est de 750 pieds à la minute. Le prix de vente annoncé est tout à fait raisonnable : 175.000 €. Sonaca-Aircraft a déjà enregistré 14 pré-commandes : huit en Belgique, deux en Allemagne, en Angleterre et en France et l'entreprise wallonne a déjà dans ses cartons la production d'un modèle quatre places.

François Deremiens remporte plusieurs médailles aux "International Chocolate Awards"

François Deremiens, artisan chocolatier à Chiny en province du Luxembourg, a été distingué par plusieurs médailles d'argent et de bronze lors de la deuxième édition des « International Chocolate Awards ». Cette compétition indépendante célèbre l'excellence du travail d'artisans chocolatiers de différents pays.

Les résultats, dévoilés lors du Salon du chocolat de Bruxelles, consacrent des noms reconnus dans le secteur, comme Galler et Darcis, par un jury d'experts. Le chocolatier du sud du pays propose ses produits dans des corners en France et au Japon et envoie ses coffrets aux quatre coins du monde via une boutique en ligne. Reconversion réussie pour cet ancien prof de français devenu chocolatier par passion.

L'Europe choisit la Wallonie pour installer la plateforme de Galileo

Bonne nouvelle pour la Wallonie : la Commission européenne a désigné le site de Transinne, en province de Luxembourg, pour installer la plateforme terrestre de Galileo, le système européen de navigation par satellites. La Wallonie se retrouve ainsi au cœur du GPS européen. Outre des emplois, cette installation va encore renforcer les entreprises wallonnes actives dans le domaine des satellites et du matériel embarqué telles que Thales, Samtech, Amos, Spacebel ou les Ateliers de la Meuse, par exemple, dont certaines figurent déjà parmi les sous-traitants du programme Ariane. Cette décision va aussi avoir des répercussions positives pour le développement du secteur informatique wallon grâce aux données collectées et transmises par les satellites, notamment dans le cadre du programme Galileo. Cela concerne, par exemple, les données de géolocalisation utilisées à des fins de gestion de la mobilité, de la terre et des événements climatiques. A terme, l'avantage d'héberger le centre logistique de Galileo devrait permettre un accès direct au signal des satellites du programme. De nouvelles opportunités en perspective pour les entreprises et centres de recherche wallons.

J.R.

Le Port autonome de Liège récompensé pour sa communication

A l'occasion de la 18^e cérémonie de remise des Prix de l'Union Professionnelle des Métiers de la Communication - UPM[®] qui s'est déroulée le 20 mai au nouveau Musée La Boverie, le Port autonome de Liège a reçu le « **Prix de la Communication de l'Entreprise** » pour ses nombreuses actions de communication « qui permettent également de contribuer pleinement et positivement à notre image régionale, nationale et internationale ainsi qu'à l'image de Liège » s'est félicité Emile-Louis Bertrand, Directeur général du Port autonome de Liège.

Raytec se lance à l'export

Voici un an, la société Raytec, spécialisée dans l'imagerie médicale (vente et assemblage), s'est orientée vers le grand export. « Nous avons eu un premier résultat fin 2015, deux autres contrats début 2016, détaille Hugues Haubursin, managing director de Raytec SA. Nous travaillons actuellement sur d'autres contrats que nous espérons finaliser. Nous sommes actuellement présents en Ouzbékistan, au Pakistan, en Iran, à Oman, au Vietnam, en Birmanie et au Soudan. Pour ce pays, nous passons par un partenaire hollandais qui développe des dispensaires mobiles dont nous équipons une partie en matériel de radiologie ».

Raytec a également le projet de fabriquer un système de screening de la tuberculose.

« Nous voulons développer un appareil de radiologie hypermobile et connecté. Selon l'Organisation mondiale de la Santé, environ trois millions de personnes sont porteuses



de la tuberculose non identifiée. Ces populations n'ont pas accès à des dispensaires. Sur le marché, il n'existe pas encore de solutions complètes d'appareils hypermobiles. Il faut que quelqu'un, ni médecin ni infirmier, puisse utiliser l'appareil et identifier la personne devant lui comme étant à risque ou pas. Bien sûr, on ne peut pas 'screener' toute une population, il faut cibler.

L'avantage de la radiologie est qu'elle est peu chère. L'appareil, qui doit pouvoir se monter facilement, prend l'image traitée par un ordinateur qui donne le résultat. Dans les pays que nous visons, le coût a une grande importance. Ensuite, il faudra valider le système par une étude clinique et aussi pouvoir faire le transfert de données via un réseau 3G ».

A.B.

Le Ruffus fleuron du vignoble wallon

Depuis une quinzaine d'années, les vignobles ont refait leur apparition en Belgique. En Wallonie, un million de bouteilles sont produites par nonante vigneron. Parmi eux, Raymond Leroy, qui a planté ses premiers pieds de vigne en 2002 dans la province de Hainaut.

Fin mai, les bouteilles de la cuvée 2016 du Ruffus ont été mises sur le marché. La quasi totalité de la production a été réservée par des cavistes, c'est donc chez ces derniers qu'il faudra se procurer le nectar effervescent, fruit des vendanges de 2014. Le vin est produit sur les 18ha de vignes du vignoble des Aguaises, dans le petit village de Haulchin, à deux kilomètres de Binche. Son nom – Ruffus – est celui du premier seigneur de l'endroit.

Ce vin mousseux, produit selon la méthode traditionnelle de la double fermentation, est à 85 % du blanc de blanc brut, obtenu avec du chardonnay, un cépage qui s'adapte très bien au terrain calcaire du vignoble. Un extra brut est aussi proposé aux consommateurs ainsi qu'un rosé pétillant, issu du pinot noir, du pinot meunier et du chardonnay.



R.Leroy

La production (150.000 bouteille) satisfait pleinement Arnaud Leroy, le directeur commercial, qui annonce déjà un niveau moins élevé en 2018 en raison des gelées qui ont touché deux hectares de vignes au début de 2016. Ce qui n'empêchera pas le développement de l'exploitation puisqu'il a été décidé de planter de nouveaux pieds de vigne et de porter la superficie du domaine viticole à 21ha.

Fleuron du vignoble wallon renaissant, le Ruffus a remporté une médaille d'or au « Chardonnay du monde 2016 » en Bourgogne. Rien de moins !

L'entreprise viticole va bientôt inaugurer deux salles de réception et de dégustation, destinées en particulier à l'organisation de réunions, de colloques ou de séminaires arrosés... avec modération. Il restera ensuite à franchir une étape importante : l'exportation, avec l'ambition de rivaliser avec les grands mousseux du continent ! Aujourd'hui, le marché des bulles produites en Hainaut est essentiellement belge : 60 % en Wallonie, 30 % à Bruxelles et 10 % en Flandre. Connaissant le goût des Belges pour le vin, cette exclusivité est sans aucun doute un gage de qualité...

A.Braibant

LES MAGAZINES

LES GUIDES

LA LETTRE
INTERNATIONALE

LES SALONS

L'ASSISTANCE

LES FORMATIONS

L'INGÉNIERIE FINANCIÈRE

Vos informations pratiques AU QUOTIDIEN

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

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

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

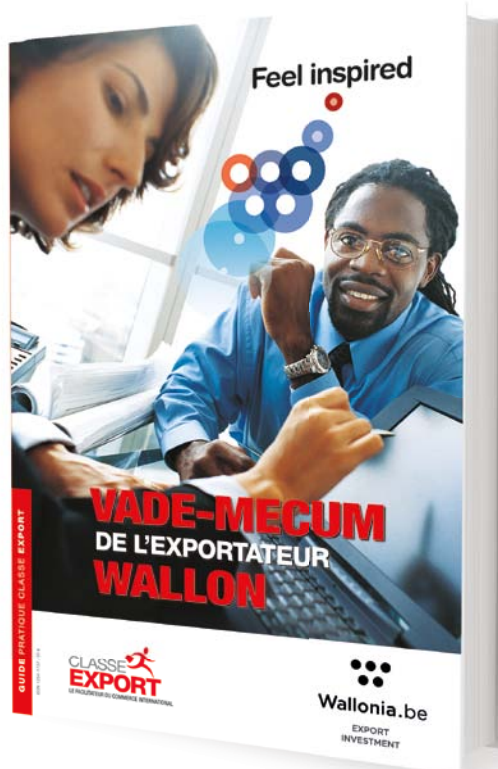
DÉCOUVREZ LE MAG EN LIGNE

Les éditions
**CLASSE
EXPORT**

LE FACILITATEUR DU COMMERCE INTERNATIONAL

VADE-MECUM DE L'EXPORTATEUR WALLON

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



Pour obtenir ce guide :

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

OU

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

“Je crois à la **réindustrialisation** de la Wallonie”

On peut dire de Jacques Germay qu'il est un homme complet : grand amateur d'art, il fut aussi un excellent footballeur, formé au F.C. Liégeois et sélectionné plusieurs fois dans les années soixante dans l'équipe nationale militaire. Ses études universitaires l'empêchèrent de poursuivre une carrière de sportif professionnel mais il fut néanmoins un bon joueur de troisième division, au Stade de Waremmé.

Licencié en sciences sociales puis en sciences économiques et financières de l'Université de Liège, il fut aussi assistant de recherches en stratégie des entreprises à la Vanderbilt University de Nashville dans le Tennessee. Avec de telles références, son avenir ne pouvait être que brillant !

Jacques Germay est passé deux fois par la FN : de 1974 à 1980, comme responsable de la planification stratégique puis de 1984 à 1990, comme directeur général de FN-Browning et ensuite de l'ensemble du groupe. Après un détour par Bruges et le Outboard Marine Corporation Group de 1990 à 1992, il a pris en main, pendant près de dix ans, les destinées du Groupe Carmeuse. Comme administrateur général, chargé plus particulièrement du développement international, il a contribué à créer dix-sept usines en Amérique du Nord...

Voilà l'homme que le gouvernement wallon a placé à la tête du pôle de compétitivité Mécatech, créé en 2004 dans le cadre du plan Marshall de reconversion de la Wallonie. « L'objectif du pôle Mécatech est d'être une force d'entraînement dans le secteur du génie mécanique et d'œuvrer de la sorte à la réindustrialisation de la Wallonie. Comment ? A travers des projets innovants à vocation internationale ».

Réseaux et filières indispensables

Le gouvernement régional a tout naturellement choisi d'investir dans le génie mécanique parce que la Wallonie dispose d'un savoir-faire quasi ancestral dans ce domaine,

grâce à son passé florissant dans le secteur des charbonnages et de la sidérurgie. Même si la mécanique n'a évidemment plus grand-chose à voir avec les activités d'antan ! Aujourd'hui, on parle de mécatronique, de nanomatériaux ou de biomimétisme et cela vaut pour tous les secteurs industriels, de la chimie à la construction, en passant par le traitement des surfaces, l'énergie, l'automobile, les biens d'équipement ou le secteur médical.

« On assiste aussi de plus en plus à une hybridation des technologies, ce qui rend indispensables le travail en réseau et le développement de filières. C'est la raison pour laquelle le principe des pôles de compétitivité mis en place par le gouvernement wallon est de faire travailler ensemble les grandes entreprises, les PME, les universités et les centres de recherche. Des sociétés aussi différentes que Physiol, spécialisée en chirurgie intraoculaire, IBA, concepteur de cyclotrons, et Amos, producteur de miroirs géants, collaborent désormais sur certains projets. En outre, dans une petite région aux moyens financiers forcément limités comme la Wallonie, la recherche doit être valorisée au maximum et déboucher le plus souvent possible sur l'industrialisation et la commercialisation de nouveaux produits ».

250 millions d'investissements

Depuis 2005, 82 projets ont été lancés dans le cadre de Mécatech : 57 en recherche, 18 dans le domaine de la formation et 7 en investissements. Ils concernent 243 acteurs – notamment, 44 grandes entreprises et 102 PME –, sans compter les sous-traitants, et 250 millions d'euros ont été investis, dont 82 millions directement par le secteur privé.

Parmi les 153 entreprises membres du pôle, on a constaté une augmentation supérieure, par rapport aux autres sociétés du secteur, tant des investissements que de la valeur ajoutée et de l'emploi, ce qui prouve, en passant, que productivité et emploi ne sont pas nécessairement contradictoires :

- valeur ajoutée, + 70 % (+ 94 % dans les PME et + 62 % dans les grandes entreprises) contre une moyenne de 11 % pour l'ensemble du secteur
- emploi, + 31 % (+52 % dans les PME et +18 % dans les GE) contre -5 % pour le secteur pris dans sa globalité.

“La recherche doit être valorisée au maximum et déboucher le plus souvent possible sur l'industrialisation et la commercialisation de nouveaux produits”

“L’avenir, c’est d’abord la formation, afin de fournir aux entreprises une main d’œuvre qualifiée, il faut former des techniciens de haut niveau”

Jacques Germay,
directeur général
de Mécatech

métaux rares comme le chrome, le cobalt, l’or, le tantale ou le platine, utilisés dans les téléphones portables, les ordinateurs et les outils médicaux.

Enfin, la relance économique de la Wallonie passera inévitablement par une automatisation accrue des moyens de production afin de baisser les prix et d’augmenter notre compétitivité. A ce propos, on me pose souvent la question de l’emploi. Je réponds en citant l’exemple de la société Procoplast à Eupen : elle occupait 40 personnes et était en grande difficulté, l’automatisation a d’abord ramené ce chiffre à 22 mais à présent, l’entreprise occupe 90 travailleurs ! L’automatisation peut provoquer, selon les secteurs et en fonction des stratégies industrielles, un mouvement de rapatriement d’un certain nombre d’activités vers l’Europe Occidentale. En raison, notamment, des coûts de transport ».

Homme d’expérience, Jacques Germay y croit plus que jamais. La réindustrialisation de la Wallonie est loin d’être une utopie ! Elle est en marche...



Crédit D.R.



Mécatech

Jury international et indépendant

Le bilan de Mécatech est positif et reconnu au niveau international. « C’est certainement dû à la rigueur de la sélection des projets. Ceux-ci sont d’abord examinés par la petite équipe de Mécatech (5 1/2 ETP, ndlr) puis soumis à un jury international composé de spécialistes belges, français, allemands, suédois, devant lesquels les promoteurs doivent présenter et défendre leur idée. Je me plais à souligner que le gouvernement wallon, auquel appartient la décision finale, a toujours respecté les choix du jury. Jamais non plus, je n’ai été “sollicité” pour favoriser tel ou tel candidat. Au niveau international, la Wallonie est désormais “sur les radars”. L’action de Mécatech s’est dans un premier temps concentrée sur les pays ou régions proches ou limitrophes, Pays-Bas, Sarre, Champagne-Ardenne, Lorraine, Rhône-Alpes et Suisse. A présent, nous visons la fameuse “banane bleue”, une zone très prospère qui s’étend du Nord de l’Angleterre au Nord-Est de l’Italie, ainsi que des régions plus lointaines comme le Massachusetts, le Québec et la Roumanie ».

Formation, recyclage, automatisation

Interdit, évidemment de s’arrêter en aussi bon chemin, la Wallonie a perdu assez de temps à essayer de sauver en vain son industrie traditionnelle... Trois facteurs seront déterminants :

« L’avenir, c’est d’abord la formation, afin de fournir aux entreprises une main d’œuvre qualifiée. Pour former des techniciens de haut niveau, Mécatech collabore activement avec le Forem, la Fédération de l’industrie technologique Agoria et les centres de formation Technofutur à Charleroi, Technifutur à Liège et le campus automobile implanté à côté du circuit de Francorchamps ».

L’avenir s’appelle aussi économie circulaire, basée sur une récupération et un recyclage quasi intégral des produits industriels, qui crée de nouvelles activités, protège l’environnement et rend l’industrie occidentale moins dépendante des matières premières. Un bel exemple, mais il y en a d’autres : Reverse Metallurgy, en région liégeoise, dont l’objectif est de réutiliser presque complètement les



Istanbul et Géorgie au menu de l'automne

Porte d'entrée et véritable capitale économique de la Turquie, Istanbul, super mégapole de près de 17 millions d'habitants, figure au programme des missions de l'AWEX en 2016. Les participants qui le souhaitent auront aussi l'occasion de découvrir un pays peu connu, **la Géorgie**, ancienne république soviétique - pays natal de Staline - sur la rive orientale de la Mer Noire.

La Turquie offre une double opportunité

Il s'agira d'une mission thématique, axée sur les TIC et le multimédia, mais ces deux secteurs sont transversaux et touchent en fait tous les domaines de l'activité économique. Les contacts sur place sont organisés par **l'attaché économique et commercial de l'AWEX à Istanbul, Eric Blétard**, traducteur français-anglais-russe de formation, qui a dans sa zone de prospection, en plus de la Turquie et de la Géorgie, l'Azerbaïdjan et le Turkménistan, deux états qui se font face de part et d'autre

de la mer Caspienne. « La mission à Istanbul se déroulera en collaboration avec un organisme local, l'Association des exportateurs de biens électriques et électroniques de Turquie. La Turquie est en contact d'affaires avec plusieurs états de la CEI (Communauté des états indépendants, constituée sur les vestiges de l'ancienne Union Soviétique, ndlr), du Proche-Orient et même d'Afrique. C'est une tête de pont intéressante pour aborder ces marchés, notamment les pays en "stan". Il y a donc une seconde opportunité pour les sociétés participantes, au delà du marché turc proprement dit et ses 75 millions de consommateurs ».

Les Turcs ont un a priori positif à propos de la qualité des produits belges. Il faut en profiter et les possibilités ne manquent pas ! « Il y a des demandes dans le domaine des infrastructures, en aéronautique - avions, hélicoptères et drones -, en hydroélectricité et en sidérurgie, pour des alliages et des aciers de qualité supérieure comme l'inox. En concurrence avec les Chinois, les Turcs sont

à la recherche de techniques de pointe et souhaitent collaborer avec des entreprises technologiquement avancées. C'est aussi le cas pour la construction des trains à grande vitesse, des wagons et des locomotives, pour lesquels ils souhaitent importer les composants d'Europe occidentale ».

Des conseils aux futurs participants ?

« D'abord utiliser les services de l'AWEX pour bien préparer la mission ! Ensuite, il ne faut pas s'attendre à des résultats immédiats. Il faut commencer par tisser des liens car la confiance et la qualité de la relation sont au moins aussi importantes que la qualité du produit. Avoir un turcophone pour la démarche commerciale n'est certainement pas un désavantage. Enfin, il est utile de présenter une liste des références, par exemple avec des clients allemands ou français, pour rassurer les partenaires potentiels ».

La Géorgie, un petit pays qui rêve de l'Occident

A côté de la Turquie, la Géorgie fait figure de petit poucet, avec une population de 4,5 millions d'habitants et un PIB quatre fois moins important que celui de la Wallonie. En novembre prochain, la Turquie devrait d'ailleurs mobiliser 90 % des contacts de la mission. Il n'empêche !

La mission se déroulera en novembre prochain et la découverte s'annonce intéressante. L'attaché économique et commercial est basé au Consulat général de Belgique à Istanbul.
info@awex-istanbul.com

La Géorgie mérite d'être découverte ! « Il y a actuellement en Géorgie un rejet du grand voisin russe qui occupe toujours une partie du territoire national. Le pays est très ouvert et attiré par l'Europe occidentale.

Une culture orthodoxe

C'est probablement dû aussi au fait qu'il s'agit d'un pays de tradition orthodoxe et non musulmane, comme c'est le cas dans plusieurs anciennes petites républiques voisines de l'ex-Union Soviétique. Les demandes d'importation de produits occidentaux sont très variées. Cela va de la pharmacie et du médical à la chimie en passant par les techniques de l'information ou la production cinématographique. Le secteur de l'énergie est aussi très porteur, tant pour la production que la distribution de l'électricité. Les perspectives sont aussi très favorables au niveau des infrastructures ferroviaires, autoroutières et même portuaires ».

Alain Braibant



Meimmet Namik Uğur / World Bank



Le TEXAS

Nouvel eldorado des entrepreneurs wallons

Du 3 au 11 décembre 2016, une mission économique princière se déroulera au Texas sous la présidence de S.A.R. la Princesse Astrid. Cette mission se rendra à Austin et à Houston. Un passage à College Station, le campus principal du Texas A&M University System, est également prévu. Depuis dix ans, l'Awex collabore avec cette université réputée pour la création de partenariats technologiques et commerciaux.

Cette mission est organisée par l'Agence du Commerce Extérieur (ACE) en étroite collaboration avec les instances régionales du commerce extérieur, l'Agence wallonne à l'Exportation et aux Investissements étrangers (Awex), Brussels Invest Export (BIE) et Flanders Investment and Trade (FIT), ainsi que le SPF Affaires étrangères. « Nous mettons au point un programme d'activités conjoint avec les autres régions et les fédérations professionnelles telles qu'Agoria, pour l'industrie technologique, et Essenscia, pour le bio-pharma avec laquelle nous allons organiser un séminaire », commente **Francis Kania, chef de service géo Amérique de l'Awex.** « Parmi les membres économiques, Idelux,

l'intercommunale de développement économique du Luxembourg belge, qui a un accord avec l'agence de développement économique Research Valley Partnership, sera représentée. Parmi les membres académiques, certainement aussi l'Université de Liège en relations avancées avec son homologue Texas A&M ».

Tenant compte des spécificités du marché local, des secteurs de pointe ont été ciblés : le secteur médical et les biotechnologies, l'énergie, la pétrochimie, la logistique, l'aérospatial, les technologies de l'information et de la communication, le tourisme. « Autour de ces secteurs, les plus porteurs pour nous dans cette partie des Etats-Unis, nous allons

agglomérer les plus gros opérateurs de Wallonie. Pour le bio-pharma, les sociétés UCB, GSK et Mithra Pharmaceuticals feront certainement partie de la mission. Biowin, le pôle de compétitivité lié à la santé, est actif sur les Etats-Unis. Les entreprises du secteur TIC se dirigeront surtout vers la région d'Austin. Pour l'aérospatial, nous aurons des représentants de notre pôle de compétitivité Skywin. Il y aura certainement une activité au centre de la Nasa, Lyndon Johnson Space Center, l'un des plus grands centres spatiaux des Etats-Unis. Des représentants de chez Nethys, secteurs de l'énergie et des télécoms et qui cherche des diversifications, se sont inscrits aussi ».





PhotoDisc

>

La délégation wallonne devrait être forte d'une centaine de personnes représentant une cinquantaine d'entreprises, l'Université de Liège, l'Awex, Idelux et le ministère wallon de l'Economie. « Les Etats-Unis sont notre premier partenaire commercial hors-Europe, le quatrième au niveau mondial et le premier investisseur étranger en Wallonie. Ce pays représente 50 % du marché mondial de la santé, tandis qu'un quart de l'export wallon est réalisé avec des produits liés à la santé : médicaments, équipements médicaux hospitaliers, etc. La santé est le premier secteur d'exportation mondial, en particulier aux Etats-Unis. Il est éminemment important d'avoir des missions régulières avec les Etats-Unis. Nous avons eu une réunion de préparation de la mission avec les Texans lors du salon Bio, le rendez-vous mondial des biotechnologies, qui s'est tenue du 6 au 9 juin à San Francisco ».

L'Awex permet de bénéficier d'une aide financière couvrant partiellement les frais de déplacement via l'incitant « Support Mobilité hors UE », pour autant que les conditions d'éligibilité soient respectées. Concrètement, un subside de 50 % est octroyé pour les frais d'avion et d'hébergement sur une base forfaitaire de 1 800 € pour les Etats-Unis, soit 900 € de subside. Le dossier de demande doit être soumis préalablement au voyage.

Pourquoi le Texas ?

Le Texas est la deuxième économie des Etats-Unis et la 11e au monde en termes de produit intérieur brut. Le PIB texan est le deuxième en importance parmi les Etats américains et

dépasse même celui de pays comme la Corée du Sud et l'Australie. Nouvelles preuves, s'il en était, de l'importance de cet Etat américain. Parmi ses principales agglomérations, on compte Houston, San Antonio, Dallas et Austin. Le Texas occupe une position dominante aux Etats-Unis pour la production de pétrole et de gaz naturel. Son économie est caractérisée par l'importance des industries pétrochimique, aéronautique, spatiale, informatique, médicale et des biotechnologies.

Le Texas est l'Etat américain où siègent le plus grand nombre d'entreprises classées parmi le Fortune 500. Il offre un régime fiscal avantageux dû à l'absence d'impôt sur le revenu personnel ou sur les sociétés et à un taux de réglementation plus bas que dans d'autres Etats. « Le tarif fiscal du Texas est l'un des plus avantageux des Etats-Unis », confirme Yves Dubus, attaché économique et commercial de l'Awex à Houston. Son climat favorable aux affaires lui a permis d'être moins touché par la crise économique et financière que les autres Etats américains. Le Texas bénéficie d'un des meilleurs taux de croissance des Etats-Unis. « Chaque année, de nouvelles entreprises wallonnes s'y installent. A juste titre, car elles ont toutes des potentialités au Texas. C'est le nouvel eldorado. Le golfe du Mexique, dont le Texas fait partie, est appelé la 3e côte, après celles du Pacifique et de l'Atlantique. Le climat y est agréable, il y fait beau toute l'année. Cet Etat présente une grande diversité culturelle, la ville de Houston est multiethnique avec plus de 5 millions d'habitants ». Son activité économique est stimulée par son réseau dense d'universités. « Le niveau d'éducation est élevé, l'Etat compte de bonnes écoles et d'excellentes universités ».

Un partenariat efficace entre l'Awex et Texas A&M University System

Depuis 2006, l'Awex travaille avec Texas A&M University System près de Houston, une université-phare sur le plan technologique aux Etats-Unis. Par ce biais, l'Agence wallonne a mis en place un écosystème favorable pour les entreprises technologiques wallonnes qui souhaitent développer leurs activités technologiques aux Etats-Unis. Ce partenariat vise plusieurs objectifs, comme l'explique Philippe



Crédit D.R.

Le Texas est l'Etat américain où siègent le plus grand nombre d'entreprises classées dans le Fortune 500. Parmi ses principales agglomérations, on compte Houston, San Antonio, Dallas et Austin.

Lachapelle, directeur des Partenariats technologiques et de la Veille de l'Awex : « Il s'agit de créer des sociétés globales par la commercialisation simultanée de nouvelles technologies au Texas et en Wallonie. Ce partenariat facilite l'accès au marché américain pour nos entreprises wallonnes innovantes et leur permet d'être reconnues. C'est un outil d'aide à la commercialisation et la vente. En retour, il aide à la commercialisation de produits et au développement d'entreprises des partenaires américains en Wallonie. Il permet la mise en relation d'entreprises wallonnes et de sociétés américaines en vue de créer des partenariats, ainsi que la prospection de manière croisée de multinationales sur le plan de la recherche ».



vie, de la médecine vétérinaire, de la cybersécurité, des technologies environnementales et de l'agriculture. Elle comprend 19 universités et institutions affiliées pour un total de 120 000 étudiants, tous actifs dans le domaine des sciences et des technologies.

« Elle est l'une des universités américaines les plus orientées vers la recherche avec 850 millions de dollars US pour la R&D et 14 000 ingénieurs en formation qui couvre l'ensemble des problématiques abordées par le Plan Marshall », souligne Philippe Lachapelle. Un environnement très attractif ». Ainsi, le bureau de commercialisation des technologies a analysé plus de 2 600 inventions. Il rentre en moyenne une demande de brevet par jour, tandis qu'un accord de licence se

conclut par semaine. Texas A&M est à l'origine de la création de 50 spin-off à partir de technologies développées à l'université.

Incubateur texan pour entreprises wallonnes

L'un des avantages de l'accord passé entre l'Awex et Texas A&M est la possibilité donnée aux entreprises wallonnes de pouvoir bénéficier d'un incubateur installé sur le site du campus principal du réseau universitaire à College Station, à proximité de Houston, et travaillant en étroite collaboration avec l'université. « Il s'agit de mettre à disposition de représentants d'entreprises établies en Wallonie un bureau lié à une panoplie de services professionnels dans l'International

Résultat ? « L'accord a considérablement boosté la présence wallonne sur place. Les partenariats texans noués au fil des ans par l'entremise de l'Awex sont autant d'accélérateurs de croissance sur le marché américain. Car il n'est pas toujours aisé pour une PME wallonne de se frayer un chemin vers la grande exportation en général et en particulier, d'avoir l'accès au marché américain ».

Cette relation privilégiée s'est traduite par le réseau Owin (Open Worldwide Innovation Network), un réseau global d'innovation qui compte, outre des partenaires texans et wallons, des partenaires australiens et chinois, au bénéfice des sociétés wallonnes. Philippe Lachapelle en est l'un des fondateurs. « Nous animons des missions entre nous notamment sur de grands salons dont le prochain sera BIO San Francisco, le rendez-vous mondial des biotechnologies, où nous serons avec une bonne trentaine d'opérateurs wallons et les deux autres régions pour un total de 70 entreprises pour l'ensemble de la Belgique rassemblées sous un pavillon national ».

Une université de référence

Texas A&M University System est une université publique de l'Etat du Texas créée en 1876. Elle est une référence aux Etats-Unis, entre autres dans les domaines de l'ingénierie mécanique, de l'énergie et de l'industrie pétrolière, de l'aérospatial, des sciences de la

Des liens entre le Texas et la Wallonie depuis la Seconde Guerre mondiale

A la fin de la Seconde Guerre mondiale, de jeunes Texans quittaient leur terre natale, leurs études et leur avenir pour venir se battre à Bastogne lors de la Bataille des Ardennes et souvent y perdre la vie. L'exposition « From Texas to Bastogne - Texas Aggies go to War » organisée par la société Tempora qui se tient au Bastogne War Museum jusqu'au 30 juin 2016 (elle rejoindra ensuite l'université Texas A&M où elle sera convertie en plusieurs phases en parcours permanent), rappelle ces faits douloureux. James, Earl, Joe, Turney et William étaient cinq étudiants à la prestigieuse université texane que la guerre a jetés dans la fournaise européenne pour en faire des héros malgré eux. L'exposition raconte leur périple. A travers eux, les visiteurs découvrent ce qu'était la vie sur un campus américain dans l'entre-deux-guerres avec ses traditions estudiantines si différentes des nôtres, le choc de Pearl Harbor, le recrutement et l'entraînement, le débarquement en Normandie, suivi de la lente reconquête d'une Europe en ruines jusqu'à la forêt d'Ardenne, théâtre de la bataille la plus meurtrière pour les libérateurs américains. « Les liens qui nous ont unis pendant la Seconde Guerre mondiale nous unissent aujourd'hui sur le plan économique. Pour les Américains aussi, c'est important. Pour eux, ce qui compte, c'est tout ce qu'on peut faire ensemble aujourd'hui. On le fait entre amis, parce qu'on a souffert ensemble il y a 70 ans » commente Philippe Lachapelle.



Texas A&M University, Department of Communication, campus

San Antonio, dans le sud de l'État du Texas



Gateway ». Cet incubateur scientifique et technologique offre des services dédiés aux sociétés internationales souhaitant établir une présence aux Etats-Unis. Il présente ainsi une solution idéale pour toute entreprise wallonne souhaitant bénéficier d'opportunités offertes par l'accord et ce, à des conditions très avantageuses. De cette manière, une entreprise wallonne dispose d'une adresse légale aux Etats-Unis, d'un bureau meublé et équipé sur le plan informatique et d'une salle de conférence ultra-équipée.

L'entreprise peut bénéficier d'une intervention financière sous forme d'un subside de 50 % pour couvrir les frais d'occupation de l'incubateur pour une période de minimum 3 mois et maximum 1 an. Un fonds de 2 millions d'euros a été créé à la Sofinex pour soutenir la réalisation de joint-ventures dans le cadre de l'accord entre l'Awex et Texas A&M. L'intervention maximale de 500 000 dollars US peut représenter jusqu'à 40 % des besoins en capital de la filiale. Elle peut prendre la forme d'un prêt subordonné ou d'une participation minoritaire en capital. Le fonds permet d'intervenir directement dans la filiale. Trois dossiers ont déjà été approuvés : **RevaTis**, **Lisam** et **Taktik**.

Un accord signé entre l'**Institut polytechnique de Mons** et la faculté d'ingénieurs de Texas A&M permet l'accueil d'étudiants wallons ayant remporté un concours sur un projet entrepreneurial. « Il s'adresse aux étudiants de écoles d'ingénieurs de la Fédération Wallonie-Bruxelles et son premier prix consiste en une semaine au sein de l'incubateur pour étudiants

à Texas A&M, détaille Philippe Lachapelle. Ce concours est soutenu aussi par WSL, l'incubateur des sciences de l'ingénieur à Liège, et l'AEI, l'Agence pour l'Entreprise et l'Innovation, dans le but d'insuffler l'esprit d'entreprendre. L'Awex est à l'origine de beaucoup de ces accords qui se sont multipliés au fil du temps ». L'Awex travaille en collaboration avec Research Valley Partnership, l'agence de développement économique de Bryan et College Station. Ce partenaire aide les entreprises innovantes étrangères à développer des collaborations techniques, scientifiques et économiques avec des entreprises américaines et portant principalement sur l'agriculture, la recherche équine et la gestion satellitaire des terres agricoles. « Une collaboration entre Idelux, l'intercommunale de développement du Luxembourg belge, et le Research Valley Partnership a abouti à la création d'un incubateur pour sociétés texanes sur le parc Novalis à Marche ».

Quelles sont les entreprises qui réussissent au Texas ?

Des groupes belges importants sont déjà bien implantés au Texas. « C'est le cas du chimiste Solvay ou du producteur de chaux Lhoist, ou encore de Katoen Natie, fournisseur mondial de services logistiques, à Houston, détaille **Yves Dubus**. La société pharmaceutique **GlaxoSmithKline** (GSK) est également présente à College Station avec une usine dédiée à la production de vaccins, ainsi que la société pharmaceutique UCB ». Chaque année, de nouvelles entreprises belges s'installent au Texas. « Plusieurs entreprises wallonnes ont

déjà pu profiter de la collaboration de l'Awex avec Texas A&M, note Philippe Lachapelle. C'est le cas de **Lisam Systems**, une société basée à Ecaussinnes dans le Hainaut et spécialisée dans le développement et la commercialisation de logiciels dédiés aux secteurs chimique, gazier, cosmétique et médical. Elle a créé avec succès une co-entreprise avec Texas A&M, **Lisam America** qui occupe aujourd'hui 20 personnes aux Etats-Unis, fait plus de 50 % de son chiffre d'affaires sur le marché américain, a créé sa filiale au Canada à partir du Texas et a dû engager sept ingénieurs en Belgique pour soutenir cette croissance. Aider au développement d'une société aux Etats-Unis crée de l'emploi en Wallonie et renforce sa proposition de valeur. Trop grande, elle a quitté l'incubateur pour continuer son développement à Bryan College Station ».

Quels sont les secteurs concernés ?

Autre société, encore dans l'incubateur texan, **Taktik**, une société d'ingénierie informatique installée à Braine-L'Alleud qui développe depuis une dizaine d'années des solutions basées sur des technologies open source performantes et innovantes. **Wisetree Invest**, de Marche, société de capital à risque en thérapie cellulaire, en relation avec une société de San Antonio, est aussi une cliente de l'incubateur. **MaSTherCell**, spin-off de l'ULB créée en 2011 et installée dans le Biopark de Gosselies, une société de services focalisée sur la production de cellules à but thérapeutique, est présente au Texas également. D'autres pourraient suivre dans un futur proche.

« Ce qui est intéressant aussi, c'est la proximité de Houston, le plus grand centre de recherche clinique au monde et la relation que nous avons établie avec les services d'innovation de Johnson & Johnson qui ont accès à la connaissance interne au groupe », souligne Philippe Lachapelle. « Ces spécialistes peuvent aider des jeunes pousses. A l'heure actuelle, il existe un grand engouement de la part de sociétés wallonnes pour s'implanter au Texas. Plusieurs d'entre elles, dont **Vésale Pharma**, nous ont demandé de travailler avec

elles sur leur stratégie d'implantation afin de créer une filiale. Les entreprises appartenant aux secteurs chimique, des sciences du vivant, de l'aéronautique, du spatial et des technologies de l'informatique et des communications ont tout intérêt à se rendre au Texas, répond Yves Dubus. Pour la mission économique princière, j'organise un programme de rendez-vous individuels avec des partenaires potentiels en fonction des souhaits de chaque entreprise participante. Parallèlement à ces rendez-vous B2B, des rencontres officielles, des visites d'entreprises, des séminaires sectoriels, ainsi que des cérémonies de signatures et des réceptions de networking sont également au programme ».

A titre d'exemple, lors de la 7e mission technologique organisée depuis 2009 au Texas par l'Awex en octobre 2015, onze entreprises wallonnes étaient présentes. « Ces missions sont volontairement limitées à une dizaine d'entreprises, précise Philippe Lachapelle. En deux ou trois jours, elles ont un programme extraordinaire de rencontres ».

Étaient présentes lors de cette mission : **Amos**, de Liège, spécialisée dans l'optique et les instruments spatiaux, **Techspace Aero**, de Liège également, plus spécifiquement la division 'valves pour le spatial', **Fytofend**, de Namur, dédiée aux bio-pesticides, **Taktik, Gil-lam-Fei**, de Liège, dédiée à la conception et à la fabrication d'équipements électroniques sur mesure, **Lisam**, d'Ecaussinnes, logiciels pour le secteur chimique, **AMB Ecosteryl**, de Mons, qui se consacre aux déchets hospitaliers, **RevaTis**, de Marche, spécialisée en thérapie cellulaire pour chevaux et qui a créé sa filiale américaine au Texas, Wisetree Invest, **Preesale**, de Liège, applications TIC. La société **Tempora**, de Bastogne, qui conçoit et réalise des expositions et des équipements culturels comme l'exposition From Texas to Bastogne, était également présente. De même que l'Université de Liège, intéressée par un rapprochement des pôles santé et espace de Liège et qui va développer au Maroc avec Texas A&M un projet de plateforme de R&D dans le domaine de la fertilisation de sols et de la gestion de l'eau.

Jacqueline Remits



RevaTis une success story wallonne au pays des chevaux

Spin-off de l'Université de Liège, la société RevaTis, spécialisée dans la thérapie cellulaire pour chevaux, vient de s'installer au Texas en créant RevaTis AM avec le soutien de l'Awex et de l'université Texas A&M. RevaTis a mis au point et breveté une technique innovante et peu invasive pour extraire des cellules souches de chevaux et les utiliser ensuite en médecine régénérative vétérinaire.

Avec ses innombrables chevaux, le Texas est la destination incontournable pour RevaTis. « Le choix du Texas est une évidence, confirme Didier Serteyn (en photo), fondateur et conseiller scientifique de RevaTis, professeur à la Faculté de médecine vétérinaire de l'Université de Liège. C'est l'Etat américain qui compte le plus de chevaux avec de grandes zones d'élevage. Par contre, ce n'est pas là qu'il y a le plus de chevaux de sport ou de course, mais beaucoup de chevaux de travail, des quarter horses utilisés pour la monte américaine et le ranching, la gestion des troupeaux. Surtout, pour une petite entreprise wallonne comme la nôtre, il est beaucoup plus aisé d'entrer aux Etats-Unis via le Texas grâce aux partenariats et aux liens déjà tissés par l'Awex avec Texas A&M, plutôt qu'au Kentucky ou en Californie. L'idée est de développer une production et de pouvoir envoyer des échantillons dans l'ensemble des Etats-Unis, voire aussi au Canada et peut-être également vers une partie de l'Amérique du Sud. Les objectifs de développement de RevaTis sont d'installer des unités de production, aux Emirats, en Asie, principalement à Hong-Kong, et aux Etats-Unis ».

RevaTis propose un concept global en médecine régénérative vétérinaire basée sur la combinaison de facteurs de croissance, de supports matriciels et de cellules souches régénératives. Cette spin-off de l'Université de Liège installée dans le Novalis Science Park de Marche, travaille en étroite collaboration avec la Clinique vétérinaire et le Centre de l'Oxygène, Recherche et Développement de l'ULg. Son objectif est d'obtenir par une méthode peu invasive une lignée de cellules souches pour le traitement autologue des tendinites et arthroses dégénératives chez le cheval. Le vétérinaire prélève des cellules souches grâce à un kit de micro-biopsie et envoyées au laboratoire. Les cellules sont isolées, cultivées, contrôlées, conditionnées pour être, soit conservées dans une bio-banque, soit utilisées directement en traitement. Grâce à la cryogénéisation, elles peuvent être différenciées pour des traitements spécifiques. Il s'agit de la première bio-banque de cellules souches d'origine musculaire prélevées selon une technique brevetée.

Un travail de longue haleine

Créée en juillet 2015, RevaTis AM est installée dans l'incubateur de Texas A&M. « Nous sommes dans les phases d'analyses de marché, réglementaires et d'enregistrement de nos produits au niveau de la Food and Drugs Administration (FDA), précise D.Serteyn. Contrairement à l'Europe, les Etats-Unis ont déjà publié des régulations de la thérapie cellulaire. L'étude clinique approuvée par la FDA va démarrer et devrait durer un an et demi. Les producteurs sont identifiés, mais nous devons attendre l'approbation de la FDA pour commencer à produire. Nous l'espérons dans les deux ans. Un travail de longue haleine ». L'heure est actuellement à la récolte des capitaux nécessaires. « Nous avons besoin d'environ 650 000 dollars pour finaliser l'étude clinique que nous espérons bien sûr réussir. A ce moment-là, nous procéderons alors à une réelle augmentation de capital. De nouveaux investisseurs devront être là pour pouvoir aborder l'ensemble des Etats-Unis et rentrer réellement en production commerciale. Dans un premier temps, 350 000 dollars sont acquis. Le deuxième tour viendra d'ici un an. Avec cette somme, nous espérons bien obtenir l'agrément de la FDA. Une nouvelle augmentation de capital sera alors nécessaire pour assurer la production et développer le marketing pour les Etats-Unis. RevaTis AM, dont RevaTis restera actionnaire, devrait prendre la forme d'une joint-venture avec l'université Texas A&M qui, outre l'apport d'une licence, pourrait participer au capital de la nouvelle société. Des investisseurs privés texans, dont des vétérinaires de terrain, se montrent également intéressés d'injecter 100 000 dollars. Un bon signe puisque ce sont des clients potentiels. Les relations privilégiées entre la Wallonie, l'Awex et Texas A&M ouvrent tout grand des portes au Texas », conclut-il.

J. Remits



Avec l'Awex au **Kazak**

Le Kazakhstan, que des entreprises wallonnes ont prospecté du 19 au 24 juin, est un pays immense de plus de deux millions de km² - 70 fois la Belgique - qui s'étend de la mer Caspienne à la frontière chinoise. C'est le neuvième plus grand pays de la planète.

Avec ses 17,7 millions d'habitants, c'est, d'un point de vue économique, le pays le plus important d'Asie Centrale, dont il concentre près de 70% du PIB. Son taux de croissance en 2015 était de 1,2%, l'estimation pour 2016 est de 1,5 %.

L'économie du pays est basée sur le pétrole - le deuxième plus grand champs pétrolier du monde, avec 4,5 milliards de tonnes de réserve, sera mis en exploitation en 2017 - et sur l'industrie extractive.

Union économique eurasiatique

Membre fondateur, avec la Russie et le Belarus, de l'Union Economique Eurasiatique, c'est la porte d'entrée idéale vers ces deux marchés, ainsi que vers l'Arménie et le Kirghizstan et ce, malgré l'importante dévaluation du tengé - l'unité monétaire - en 2014 et 2015, liée à la crise russe et à la chute des prix pétroliers.

Le Kazakhstan importe la grande majorité de ses produits de consommation et les opportunités offertes aux entreprises wallonnes sont multiples et diverses, notamment dans les secteurs pétrolier et gazier, dans l'agro-alimentaire, les infrastructures municipales (traitement des eaux, traitement des déchets, éclairage urbain...), les domaines médical et



pharmaceutique, les transports, la métallurgie, l'industrie spatiale, les TIC et l'énergie

Une caverne d'Ali Baba dans le sous-sol !

Le secteur minier est particulièrement important : on trouve dans le sous-sol kazakh 99 des 105 éléments du tableau de Mendeljev ! Le Kazakhstan exploite des mines de zinc, de cuivre, de plomb et d'or, sans parler des « terres rares » d'où l'on extrait les nouveaux métaux utilisés dans les téléphones portables, les ordinateurs et les outils médicaux les plus sophistiqués. Le Kazakhstan produit aussi des barres d'uranium pour l'industrie nucléaire.

En un mot comme en cent, le Kazakhstan est un pays à découvrir, en plein développement depuis son indépendance, le 16 décembre 1991, conséquence de la chute du mur de Berlin et de la dislocation de l'Union Soviétique. Le centre spatial de Baïkonour, haut-lieu de la conquête de l'espace par les Soviétiques, est implanté dans le sud-ouest du pays, et la Russie a signé, jusqu'en 2050, un bail de location des installations d'où sont partis les célèbres Soyouz.

Paris-Pékin et route de la soie

Beaucoup de choses ont été réalisées depuis un quart de siècle mais beaucoup reste à faire. L'état kazakh, qui veut être un passage obligé entre l'ouest et l'est au coeur de

l'Asie centrale, investit énormément dans les infrastructures. La ligne de chemin de fer, qui pourrait permettre de relier Paris à Pékin en... deux semaines, traverse le Kazakhstan de part en part, de même d'ailleurs que la route de la soie. Il faut donc poursuivre la modernisation du réseau routier et un nouveau pipeline déversera bientôt ses flots de pétrole sur l'immensité chinoise.

Le Kazakhstan est aussi un des plus grands pays d'opérations de la BERD, la banque européenne pour la reconversion et le développement, avec environ 6,5 milliards \$ investis au cours des vingt dernières années. Un accord de partenariat et de coopération est en cours de négociation avec l'Union Européenne.

Enfin, en 2017, Astana, la capitale politique depuis 1997, accueillera l'Exposition internationale EXPO-2017 sur le thème de l'Énergie du Futur. C'est une ville nouvelle, centre de l'administration et de l'économie



hstan

publiques, avec d'énormes opportunités dans le domaine de la construction.

PME à Almaty, grande industrie à Oust-Kaminogorsk

Dans un pays aussi vaste, il est impossible de tout visiter en cinq jours ! La mission de l'AWEX se concentrera donc sur deux pôles : Almaty et Oust-Kaminogorsk.

L'ancienne capitale, Almaty, la plus grande et principale ville économique du pays à 970 km au sud d'Astana, constitue un important centre financier et de services qui génère près de 1/5ème du PNB du pays. Son économie est basée sur les petites et moyennes entreprises qui assurent 60% des recettes fiscales de la ville.



Almaty absorbe 40% du total des importations du pays. Située au pied des contreforts de l'Altaï, la ville accueillera l'an prochain, la 28ème Universiade d'hiver.

Oust-Kaminogorsk, avec ses 333.000 habitants, est le centre administratif de la province (oblast) orientale du Kazakhstan. C'est ici que l'on trouve non seulement les grandes richesses du sous-sol - zinc, béryllium, titane, or, cuivre - mais également l'industrie mécanique, énergétique, chimique et du bois ainsi que la production de matériaux de construction. La région abrite un impor-

Astana, la capitale, a été choisie pour organiser l'Exposition internationale de 2017 sur le thème « Énergie du futur »



tant complexe métallurgique et doit faire face aux problèmes environnementaux qui y sont liés. Autre activité industrielle : la plus ancienne et plus grande usine automobile du pays, Azia-Avto où depuis 2003, sont assemblées des voitures Chevrolet, Skoda, Kia et Lada.

Oust-Kaminogorsk possède aussi un secteur agro-alimentaire florissant. Le sol du Kazakhstan, aussi riche que son sous-sol, est recouvert d'immenses champs de blé.

Les pionniers wallons : IBA et EVS

C'est ce pays étonnant que l'AWEX a prospecté entre le 19 et le 24 juin derniers. L'initiative est opportune car, comme le dit Leila Aliyeva, l'attachée économique et commerciale de l'Awex à Almaty, « si la Belgique est connue au Kazakhstan pour son rôle au coeur de l'Europe, elle n'y est pas encore très active, beaucoup moins en tout cas que ses voisins allemands, français et néerlandais. Quant à la Wallonie, sa notoriété est évidemment très limitée, malgré la présence de deux entreprises wallonnes réputées ».

Ces deux sociétés sont des leaders mondiaux dans leurs domaines :

- **IBA**, spécialisé dans la proton thérapie, développe un des plus grands projets en matière de santé à Almaty et à Astana

- **EVS**, la société liégeoise, virtuose incontesté de la technologie des ralentis télévisés, s'est aussi implantée sur ce grand marché, partagé entre l'attrait de l'Occident et la réalité économique chinoise.

« Même si le grand voisin chinois s'avère un partenaire incontournable, le Kazakhstan, poursuit Leila Aliyeva, est très attiré par l'économie, les articles et le mode de vie de l'Europe Occidentale. La demande est réelle pour les produits chimiques, les équipements cinématographiques, les matériaux de construction et, dans le secteur agroalimentaire, pour le chocolat et... les aliments pour animaux ».

Quinze entreprises en quête de nouveaux marchés

La mission du mois de juin a emmené quinze sociétés wallonnes vers le centre de l'Asie. Ces entreprises sont actives dans le domaine de l'environnement - traitement des déchets et des eaux - l'agroalimentaire, les ingrédients chimiques et l'automatisation.

Sur place, les participants ont bénéficié de rendez-vous B2B sur mesure et de networking, que ce soit pour une première prise de contact ou des discussions plus avancées. Ils ont pu compter sur l'appui et les conseils de l'ambassadeur de Belgique, Monsieur Peetermans, et de l'attachée économique et commerciale de l'AWEX. Basée à Almaty, Leila Aliyeva connaît particulièrement bien le terrain et les acteurs économiques sur place.

En partant à la conquête de ce vaste territoire, l'AWEX confirme que l'internationalisation et la grande exportation doivent plus que jamais figurer sur la feuille de route des entreprises wallonnes.

A. Braibant

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

africa 2016

La France sera le Hub économique de l'Afrique



Les 22 et 23 septembre prochain au Palais d'Iéna à Paris se tiendra la plus importante manifestation économique française jamais organisée pour les entreprises des deux continents. Plus qu'une démonstration de force, la manifestation a été pensée pour faciliter les rencontres business de bon niveau, avec une mobilisation sans précédent, de patrons emblématiques, de donneurs d'ordre venant de plus de 30 pays et de personnalités de tout premier plan.

Si vous vous intéressez à l'Afrique vous ne pourrez pas passer à côté de ce grand événement que seront les Rencontres Africa 2016 en septembre prochain. Nées d'une alliance rare entre le Ministère des Affaires étrangères et du développement International et du Ministère de l'Économie, les Rencontres Africa 2016 ont été pensées pour inciter et faciliter le business entre entreprises françaises et africaines. Plus de 1000 dirigeants d'entreprises seront présents, plus de 3000 rendez-vous d'affaires seront organisés au Conseil Economique et Social, Palais d'Iéna à Paris.

« Il manquait en France une manifestation économique majeure qui puisse réaffirmer la place de hub économique que la France

a toujours entretenu en Afrique » explique **Marc Bouteiller, le sous-directeur Afrique du Quai d'Orsay**, l'un des initiateurs de la manifestation. « Si le programme de conférences plénières est exceptionnellement riche en personnalités, c'est bien que la manifestation a été construite autour d'une volonté de business et de rencontres d'affaires ».

« Les engagements d'investissement de la France en Afrique rappelés par le Président de la République lors de la COP 21 à Paris il y a moins d'un an, doivent profiter aux entreprises françaises. Les opportunités sont nombreuses. Il s'agissait dès lors, d'inciter nos entreprises à se mettre en ordre de marche et à créer les conditions de partenariats économiques avec des entreprises africaines,

qu'elles soient de l'Ouest comme de l'Est, anglophones comme francophones ».

Plus de 1000 décideurs de plus de 30 pays

Entre 400 et 500 décideurs africains seront mobilisés en provenance de plus de 30 pays, grâce à la mise en place du départ, d'un dispositif important de 25 chefs de délégations qui, en collaboration avec les ambassades de France dans les pays africains et de nombreux patronats locaux, portent les messages et mobilisent les entreprises africaines à potentiel, en quête de partenariat avec les entreprises françaises. « C'est aussi une façon d'affirmer que la façon de faire des affaires en Afrique évolue, car c'est bien autour de par



>

tenariats économiques avec des entreprises africaines que se construiront nos réussites de demain,» affirment en coeur les organisateurs de la manifestation.

Peut-on parler d'ailleurs d'Afrique ? Parlons plutôt "des africains", tellement la situation est différente en fonction des pays. Le potentiel n'est pas présent dans les 54 pays, et la situation de certains reste difficile, mais face aux taux de croissance très importants en Ethiopie, au Kenya, en Côte d'Ivoire ou au Sénégal, nous sommes en droit de nous dire que nous pouvons apporter notre petite pierre à cette croissance, chacun ayant à apprendre de l'autre.

Les conférences : un programme exceptionnel

A la lecture du programme de conférences, on s'aperçoit de suite de l'ambition de la manifestation : des politiques comme Emmanuel Macron et Jean Marc Ayrault côtoient de grands chefs d'entreprises comme Thierry Breton de Atos, Sany Dangote du groupe nigérian éponyme ou Jeremy Hodara d'Africa Internet Group ... La liste est trop longue pour que l'on puisse en citer même la moitié. « Un programme de conférences qui, sans nul doute, sert de locomotive pour les inscriptions de dirigeants d'entreprises, mais qui a été conçu pour col-

ler aux potentialités de business entre nos entreprises » reprennent les organisateurs. « Par exemple, le développement des villes, leur gestion est une problématique énorme en Afrique, car elles vont doubler de volume dans les 10 prochaines années, il faut imaginer, construire les infrastructures et équipements qui vont permettre de gérer ces villes et c'est un des grands domaines d'expertise français. De très nombreuses entreprises françaises peuvent intervenir : électricité, froid, hôpitaux, aéroports ... les besoins sont énormes ».

D'autres thèmes comme l'agroalimentaire et l'agriculture seront traités à partir de l'expérience et de la stratégie de grandes entreprises françaises comme africaines : Dangote, Avril, SIFCA, la Compagnie Fruitière, plusieurs modèles et conceptions s'affrontent et le partage risque d'être particulièrement intéressant (voir encadré).

La base de la manifestation : les rencontres BtoB

Le principe édicté par les organisateurs est simple : favoriser au maximum les occasions de rencontres et de réseautage entre chefs d'entreprises. Une plate-forme de gestion de rendez-vous a été mise au point autour d'un double concept de choix direct

des interlocuteurs sur une plateforme et d'analyse des besoins du visiteur pour que le système puisse être force de proposition. Mais au-delà de ce système tout a été pensé pour favoriser les rencontres : déjeuners de réseautage chaque midi pour favoriser la convivialité et les échanges, ateliers thématiques sur des filières. Paris, en se mettant à l'heure africaine se met aussi à l'heure de la convivialité, car en Afrique les affaires se font toujours dans un esprit positif de partage avec les interlocuteurs.

Le Quai d'Orsay comme Bercy ont pour ambition de mobiliser des dirigeants de bon niveau pour que des affaires naissent. Il faut que tout le monde soit bien en mode projet et la qualité du visitorat sera un des points clés de la réussite de la manifestation.

Des partenaires prestigieux

Les entreprises ne s'y sont pas trompées et à 3 mois de la manifestation c'est déjà plus de 400 décideurs qui se sont inscrits. « Nous ouvrirons la plateforme de rendez-vous d'affaires courant juillet » expliquent les organisateurs des Rencontres Africa, « cela permettra à chacun de bien rendre attractif son profil et de choisir des interlocuteurs parmi les entreprises inscrites, dès le mois d'août.

Le financement des contrats au cœur de la problématique des PME françaises en Afrique

La difficulté décrite par toutes les PME françaises qui travaillent en Afrique est le manque d'argent de leurs interlocuteurs sur place. Même si plus de 50% des contrats se font avec des acteurs publics, il n'en reste par moins qu'ils n'ont pas les crédits nécessaires pour réaliser leurs projets. La seule option consistera donc à organiser l'arrangement financier du contrat en même temps que la vente du matériel ou du service. Conscients de ce problème les organisateurs d'Africa 2016 ont travaillé sur le sujet et ont mis au point un parcours spécifique, composé d'ateliers et d'un desk permanent de renseignements.

« La difficulté est de savoir se repérer dans un maquis d'organismes complémentaires les uns des autres et interdépendants les uns des autres. De façon pragmatique il faut faire de l'ingénierie financière pour leur compte, en trouvant des garanties, des financements longs, mais aussi des crédits bancaires classiques. Quoi qu'il en soit la situation s'améliore petit à petit et permet de débloquer des contrats, le tout bien aidé par les récentes promesses du gouvernement français, à l'occasion de la Cop 21, de plusieurs milliards d'euros de crédits d'investissement ».

M.H.



C'est une vraie mobilisation générale autour de la manifestation. Tout d'abord avec le Master partenaire : la Société Générale. « Le financement des entreprises et des contrats en Afrique est une problématique majeure, il nous fallait un partenaire de référence sur ce sujet et à ce titre nous avons une banque française emblématique sur le continent ». Mais aussi sur ce même thème l'AFD Proparco, la BPI qui en profitera peut-être pour publier quelques annonces.

Mais aussi des partenaires de développement des affaires comme les CCI à l'international, Business France ... Tout l'écosystème autour de l'Afrique s'est également mobilisé : le CIAN, les Conseillers du Commerce Extérieur de la France, de nombreux patronats français et africains. Enfin des pays seront mis en avant grâce à des pavillons : Sénégal, Tunisie, Kenya, Angola, Maroc seront mis à l'honneur avec des séquences d'ateliers de travail spécifiques sur leur pays.

Une participation payante pour les visiteurs, mais à un prix raisonnable

« Nous avons désiré mettre en place une manifestation payante avec une participation des entreprises à hauteur de 750 euros qui reste raisonnable, car bien en-dessous de la plupart des manifestations de cette ampleur dans le monde » reprennent les organisateurs des Rencontres Africa 2016, « Au delà du modèle de financement de la manifestation, c'est aussi une façon de trier dans la motivation des décideurs des deux continents, car qu'on ne s'y trompe pas, sur Africa 2016 c'est bien pour faire des affaires que l'on vient et non seulement pour écouter des politiques ». Africa 2016 est aussi l'illustration que la diplomatie française à beaucoup évolué et désire démontrer qu'elle s'est mis en ordre de marche au service des PME comme des grands groupes dans une Afrique où elle peut aussi jouer un rôle de facilitateur pour le business.

Africa 2016 un programme de conférence exceptionnel

Avec 8 plénières qui se dérouleront dans l'hémicycle du CESE et près de 20 ateliers, le programme d'Africa 2016 est remarquable autant par la richesse des thèmes traités que par la qualité des personnalités qui se mobilisent pour l'occasion. En voici quelques extraits

Le 22 septembre

9h00 → 11h00 « Quelle stratégie économique française en Afrique ? »

Patrick Bernasconi, président du CESE, **Emmanuel Macron**, ministre de l'Economie, de l'Industrie et du Numérique, **Jacqueline Mugo**, secrétaire générale de Business Africa, **Frédéric Sanchez**, président de Medef International, **Elisabeth Guigou**, présidente de la Commission des Affaires étrangères de l'Assemblée nationale, **Amadou Ba**, Ministre de l'Economie et des Finances du Sénégal, **Jean-Pierre Raffarin**, ancien Premier ministre, président de la Commission des Affaires étrangères du Sénat, **François Asselin**, président de la CGPME, membre du CESE

11h → 12h30 « La numérisation, levier de la nouvelle économie de l'Afrique »

Alexandre Zapolsky, PDG de Linagora, **Axelle Lemaire**, secrétaire d'Etat chargée du Numérique, **Cina Lawson**, ministre togolaise des Postes et de l'Economie numérique, **Jérémy Hodara**, co-fondateur, Africa Internet Group, **Thierry Breton**, PDG d'Atos, ancien ministre, ancien Président de France Télécom

14h00 → 15h30 « Quels financements pour la croissance ? »

Avec **Isabelle Bébéar**, directrice de l'International et de l'Université, BPI France, **Gregory Clemente**, DG Proparco, **Alexandre Maymat**, directeur Afrique, Société Générale, **Janine Diagou**, DG groupe NSIA, **Charles Sarrazin**, sous-directeur du financement international des entreprises, DG Trésor

16h00 → 17h30 « Développer les compétences : un enjeu majeur de l'emploi en Afrique »

Etienne Giros, président délégué du CIAN, **Koffi N'Guessan**, DG, Institut national polytechnique Félix Houphouët -Boigny, **Valérie Boudier**, directrice pédagogique, KTM Advance Sénégal, **Sylvie Loret**, DRH, Sokea-Satom

Le 23 septembre

9h30 → 11h00 « La ville durable, enjeu de l'Afrique »

Gérard Wolf, fédérateur à l'export « Mieux vivre en ville », **Park Tau**, Maire de Johannesburg, **Noël Akossi Bendjo**, maire d'Abidjan-Plateau, **Jean-Sébastien Decaux**, DG Afrique-Israël, JC Decaux, **Jean-Pierre Marcelli**, directeur Afrique, AFD, **Hélène Ortiou**, Business France

11h00 → 12h30 « Agriculture et agrobusiness : vers l'intensification raisonnée »

Jean-Marc Gravellini, Compagnie Fruitière, CIAN, **Jean-Philippe Puig**, DG, groupe Avril, **Sani Dangote**, VP, **Pierre Billon**, président, SIFCA, **Etienne Gangneron**, président Agence Bio, président de la section « agriculture » du CESE

13h00 → 14h30 « Energie et énergies renouvelables, nouvel avenir de l'Afrique »

Jean-Jacques Lestrade, vice-président du conseil de surveillance de Ponticelli, **Isabelle Kocher**, DG d'Engie, **Emile Mouloundou**, directeur Afrique centrale, Schneider Electric, **Momar Nguer**, DG de Total M&S, **En Chumo**, CEO, Kenya Power

15h00 → 16h30 « Les conditions de réussite des PME en Afrique »

Françoise Vilain, DG, Futurallia, ancienne membre du CESE, **Nicolas Dufourcq**, président de BPI France, **Maury Mulliez**, DG délégué, Proparco, **Bagoré Bathily**, DG, Laiterie du Berger

17h00 → 18h00 « L'émergence de l'Afrique »

Jean-Michel Debrat, Dg AfricaFrance, **Jean-Michel Severino**, président d'Investisseurs & Partenaires, **Evelyne Tall**, DGA d'Ecobank, **Rémy Rioux**, DG du groupe AFD, **Matthias Fekl**, secrétaire d'Etat au Commerce extérieur

L'ensemble du programme est visible sur le site internet de la manifestation www.africa2016.org

INTERVIEW **Alexandre Maymat**, Directeur Afrique de la Société Générale

Les conditions de marché sur le continent Africain

Forte de plus de 100 ans de présence dans les pays africains, la Société Générale qui fait aujourd'hui partie du Top 3 des banques implantées sur ce continent, est peut-être la seule banque française qui continue à investir en Afrique. Ce n'est pas un hasard, car l'Afrique est rentable, et c'est un marché où s'inventent en permanence de nouveaux usages.

« Je suis tombé amoureux de l'Afrique », s'enflamme **Alexandre Maymat, Directeur Afrique de la Société Générale**, « soit on aime, soit on déteste » reconnaît-il, « mais sur ce continent, il y a une telle énergie, un côté si positif, qu'on ne peut que se dire que c'est la terre de tous les possibles. Quand on est un développeur comme moi cela donne envie. C'est aussi un marché de l'offre, car les gens sont dans l'attente de nouveauté ».

Doubler le nombre des clients d'ici cinq ans

En Afrique, Alexandre Maymat veut doubler le nombre de ses clients d'ici à 5 ans. Il mise sur d'énormes projets. « Au moment de la crise du Franc CFA, Nous avons décidé de rester, et cela a renforcé notre position et élargi notre capacité d'action », explique Alexandre Maymat. « L'Afrique c'est 5% du CA de la Banque, mais c'est 8% de sa rentabilité et nos objectifs de croissance sont plus du double de ceux du reste de la banque ».

« Aujourd'hui le secteur bancaire va se structurer et se consolider en Afrique. Il y a trop de banques et la rentabilité de

certaines banques comme les banques marocaines ne suffit pas à assurer leur propre croissance », reprend Alexandre Maymat. « De notre côté nous avons une stratégie basée sur la consolidation et sur la croissance endogène. Le taux de bancarisation est très bas en Afrique, on a un potentiel de croissance énorme. Mais je ne m'interdis pas de regarder de bonnes opportunités ».

La Société Générale a choisi en Afrique de se développer à travers ses grands clients, et de suivre leurs développements géographiques, notamment à l'Est de l'Afrique, le marché de l'entreprise représente 90% du PNB de la banque sur place.

Il faut créer un écosystème pour rapprocher la banque des clients

« Nous avons imaginé dans de nombreux pays de nouvelles façons de faire et de nouvelles attitudes » reprend Alexandre Maymat. « Au Sénégal, par exemple, nous avons lancé un réseau sur mobylettes pour effectuer des opérations simples de Cash in et de Cash out. Au Burkina Faso, c'est une flotte de



Alexandre Maymat, Directeur Afrique de la Société Générale

camions qui suit les marchés. A Madagascar, en partenariat avec un opérateur téléphonique nous avons un « wallet virtuel » qui permet de faire des transactions via son portable ».

« On développe une nouvelle approche via un projet qui s'appelle Agency Banking in Africa où nous allons construire notre propre porte-monnaie électronique multi-opérateurs téléphoniques et nous allons créer notre propre réseau très diversifié : station-service, poste, opérateur de microfinance ... Ceci va permettre à nos clients quel que soit l'opérateur téléphonique de bénéficier d'un service de type

bancaire ». Alexandre Maymat attend de cette nouvelle offre le doublement de ses clients à 5 ans. « On va passer de 350 agences bancaires à un réseau de 8000 points de contact ce qui va nous faire entrer au cœur des populations. Cela permettra aussi à mes clients corporate « entreprises » de pouvoir offrir des services comme le paiement des salaires sur le « wallet » et de traiter ainsi nos clients de bout en bout. « Avec ce système, nous pourrions également offrir de nouveaux services à terme, car nous allons développer un système de scoring qui permettra de faire des offres de microcrédit ».

sont très favorables

Notre avantage : être international tout en étant local

« Dans un environnement qui s'est structuré, notre avantage est d'être un réseau panafricain relié à une banque internationale. Nous avons mis en place des coopérations avec les grandes lignes métiers du groupe pour les mettre à la disposition de nos clients africains. Par exemple nous avons une coopération avec SG China qui permet de gérer pour les importateurs africains des comptes en RMB et ainsi d'emprunter en devises à des conditions plus avantageuses. Nous commençons à développer l'affacturage, au Maroc pour le moment en vue de l'étendre à toute l'Afrique.

Nous allons développer notre plateforme de financements structurés en Afrique. Aujourd'hui basée au Maroc une nouvelle plateforme va naître à Abidjan. « L'idée est de descendre le coût de traitement des opérations de ce type en les traitant en local et ainsi pouvoir être compétitif sur des petites et moyennes opérations, en utilisant le savoir-faire international qui fait notre force ».

L'entreprise c'est 90% de mon produit bancaire

« On développe le partenariat avec nos grands clients qui vont nous permettre d'avoir accès à leurs clients et fournisseurs. Par exemple quand Castel au Cameroun nous explique qu'il va travailler avec 15 transporteurs à qui

il va confier durablement du CA, nous sommes plus à l'aise pour financer le transporteur afin qu'il puisse acheter des camions.

Historiquement, nous avons accompagné nos grands clients français, mais aujourd'hui nous accompagnons aussi de grands clients chinois, en créant des postes de chargés d'affaires chinois. Nous avons aussi créé un service de suivi des grands clients africains comme MTN ou Dangote dirigé par Cathia Lawson, car pour la 1ère fois cette année les investissements africains en Afrique ont été supérieurs aux investissements européens en Afrique.

Les Pme françaises peuvent encore beaucoup progresser en Afrique

Nous avons la volonté de développer clairement les Pme. Mais en Afrique c'est risqué, car les Pme ne sont pas stables, souvent mono client et la portée de nos garanties n'est pas toujours évidente du fait de systèmes judiciaires et fonciers à adapter et améliorer. On est devenu le 1er partenaire du programme Pme de l'AFD qui contre-garantit à 50% les projets. On développe à marche forcée l'affacturage et le leasing qui est une vraie solution pour l'Afrique. « En Afrique les grands groupes français ne jouent pas encore leur rôle pour accompagner leurs clients et fournisseurs, certains comme Peugeot et Renault le font au Maroc, mais il reste beaucoup de progrès à faire ».

La croissance va se stabiliser à 6 ou 7 % dans beaucoup de pays africains

« Sinon l'Afrique a majoritairement un historique de contrats étatiques qui ont des pratiques d'arriérés de paiements, des pratiques complexes à gérer pour des Pme. Mais il est clair que c'est le secteur privé qui fera le développement de l'Afrique. De notre côté on fait un gros travail pour les accompagner, les aider, leur présenter l'écosystème ».

« La croissance en Afrique va probablement ralentir pour se stabiliser à 3%. Aujourd'hui il y a une stimulation de la croissance par l'augmentation des grands

centres urbains qui stimulent la consommation dans une économie qui est épargnante nette. La capacité des états à surmonter les difficultés qu'ils rencontrent s'est beaucoup améliorée, car ils se sont fortement désendettés et il y a une offre locale de type obligatoire qui peut jouer le rôle d'amortisseur. Mettons à part les pays pétroliers comme l'Angola, le Nigéria, le Mozambique ou l'Algérie qui connaissent une situation plus compliquée que les autres, mais qui ont pour la plupart des réserves pour pouvoir résister. Il n'en reste pas moins que beaucoup de pays d'Afrique connaîtront une croissance à plus de 6 ou 7% et que les opportunités du secteur privé sont considérables ».

Marc Hoffmeister



En Afrique les projets viables d'infrastructures sont de taille moyenne. Une banque doit savoir s'adapter.

REF... EN BREF... EN

SOURCE OBJECTIF AFRIQUE

■ Botswana : la chaîne de distribution Choppies se développe au Kenya

La chaîne botswanaise de supermarchés Choppies continue son expansion en Afrique en rachetant 8 supermarchés de la chaîne kenyane Ukwala Supermarkets. Choppies possédait jusqu'alors 137 supermarchés en Afrique, dont 78 au Botswana, 40 en Afrique du Sud, 28 au Zimbabwe et 1 en Zambie. La chaîne, qui a été introduite en bourse à Johannesburg en mai 2015, a pour objectif de posséder 200 magasins dans 6 pays d'ici la fin 2016. Avec un C.A. de 530 M€ en 2015 (+ 17 %), c'est la première enseigne en Afrique sub-saharienne après les 5 grandes enseignes sud-africaines (Shoprite, Pick'n'Pay, Massmart, Spar et Woolworths) et la 12e chaîne du continent.

■ Ghana : appel pour l'instauration d'une compagnie aérienne nationale

Un appel à manifestation d'intérêt a été émis par le gouvernement ghanéen jusqu'au 24 juin afin de sélectionner comme partenaire un opérateur aérien d'expérience pour l'instauration d'une nouvelle compagnie aérienne nationale. Cela fait suite à l'étude de faisabilité conduite par le cabinet PwC, qui accompagne l'Etat ghanéen dans ce projet. Deux compagnies nationales ont existé successivement, Ghana Airways puis Ghana International Airlines, qui a fait faillite en 2010. Aujourd'hui, deux compagnies locales se partagent le marché domestique, Africa World Airlines et Starbow.

■ Cameroun : un résultat mitigé pour l'opération de placement des obligations du Trésor

Sur l'ensemble des obligations du Trésor détenues par la Sonara et placées à la Douala Stock Exchange, seulement un peu plus de la moitié a été servie. L'opération a cependant fait l'objet de nombreuses demandes de la part des 8 prestataires de service d'investissement retenus. Pour une partie des obligations non servies, les prestataires requéraient que les titres soient admissibles en refinancement à la BEAC et pour l'autre, la valeur du titre proposée était inférieure à la valeur faciale exigée, soit 1 Million de FCFA.

Sénégal les enjeux de l'agriculture passent par les jeunes

En mettant en place le Prodac, le programme du domaine agricole, l'état sénégalais innove en lançant un programme pour l'emploi et la formation des jeunes en zone rurale.

Alors que le Sénégal importe la quasi totalité de ce qu'il consomme, l'idée est de valoriser les terres fertiles où il y a de l'eau et de la main d'œuvre. « L'Eldorado c'est chez nous » s'enthousiasme **Jean Pierre Senghor, le directeur du Prodac** (en photo) « il faut deux choses importantes pour réformer notre production agricole. La première est de changer les méthodes, mécaniser l'agriculture, utiliser les avancées technologiques pour produire plus et mieux, mais ceci n'est possible qu'avec la deuxième condition de réussite qui est de transformer nos paysans traditionnels qui ont une tradition de culture vivrière en agriculteurs. Ceci ne pourra se passer que par nos jeunes, nos meilleurs éléments que nous aidons à progresser et que nous accompagnons ».

Et les choses vont vite ! Depuis 2014 ce sont 12 sites et 30 000 hectares de terres qui ont été identifiés, et des dizaines de projets de création d'unités autonomes d'exploitations qui sont nés.



Photo: Prodac

Culture sous serre, culture de céréales, pisciculture, les projets se développent. Plus de 10 000 emplois ont été créés dans des zones rurales qui manquent cruellement d'opportunités. « En Afrique, pour qu'un projet fonctionne, il faut que l'Etat allume le moteur et aide à la réalisation des projets car le secteur privé n'est pas assez fort ».

C'est donc 25 Milliards de Francs CFA qui sont investis dans ce programme par le Ministère de l'Agriculture avec l'aide de bailleurs internationaux. « Nous avons travaillé à partir de la demande et avec les industriels et acteurs économiques. Par exemple nous avons contacté les grands impor-

tateurs pour bien évaluer les marchés et objectifs à atteindre, en passant des accords pour écouler la production avant même qu'elle ne soit mise en culture ».

La prochaine étape sera d'installer des unités de transformation agroalimentaire avec l'aide des industriels du secteur

« Les jeunes sont LA solution pour le Sénégal. Il convient donc de leur apporter de la technicité pour qu'ils aient une vraie plus-value, qu'ils adoptent une nouvelle façon de produire. Notre difficulté, c'est de les convaincre que l'Eldorado c'est chez eux, chez nous et pas ailleurs ! »

Marc Hoffmeister

La ville de Dakar, capitale du Sénégal



Creative Commons / Jeffrey Altaway

Elle a le cœur sur la main, elle veut développer les relations de son pays à l'international, cela ne l'empêche pas d'être un chef d'entreprise éclairé et volontaire et de tout faire pour développer les affaires. Adèle Nikiema dirige Synovie, la société qu'elle a créée en 2005 à Ouagadougou pour importation et vente de matériels médicaux pour les hôpitaux et à qui elle a donné un prolongement en créant Synovie Promotion en 2010 pour la revente de médicaments aux structures médicales, pour la plupart étatiques et aussi aux cliniques privées et aux pharmaciens.

L'esprit d'entreprise dans un pays qui cherche de nouveaux développements : **le Burkina**



Adèle Nikiema, créatrice de Synovie

Une femme dynamique, qui, comme beaucoup d'autres, a l'esprit d'entreprise. Ses activités, en relation avec les grands laboratoires, la conduisent à voyager en permanence sur neuf pays d'Afrique qu'elle gère en relation avec des correspondants locaux pour la diffusion et les contacts commerciaux directs : Bénin, les deux Congo, Sénégal, Côte d'Ivoire, Togo, Cameroun, Gabon et Burkina où elle est établie, des voyages qui ne lui laissent même pas le temps de participer au réseau local de Femmes Chefs d'entreprises.

Faciliter les affaires, simplifier les procédures

Ce qu'elle attend avec impatience, ce sont les décisions du nouveau Président du Burkina, qui a pris le pouvoir en janvier et va sans nul doute simplifier les procédures et la réglementation des marchés publics, un homme orienté vers les entreprises et le développement du pays.

Même si le Burkina n'a pas de sortie sur la mer, il est plébiscité par de nombreux étrangers et notamment des Français qui aiment les contacts agréables avec une population travailleuse, souriante et dynamique.

Adèle Nikiema viendra aux Rencontres Africa 2016 à Paris en septembre, dans l'espoir de trouver de nouveaux prolongements à ses activités, des actions à organiser avec les entreprises françaises ou africaines qu'elle aura l'occasion de rencontrer : il y a beaucoup à faire en Afrique, notamment dans le domaine de la santé. Adèle a lancé des salles de sports pour l'entretien et l'amélioration de la santé qui ont été plébiscitées.

Elle fourmille d'idées et espère avoir l'opportunité de rencontrer d'autres entreprises avec qui repérer des opportunités d'activités, notamment sur le développement durable, les énergies renouvelables pour le mieux vivre ou mieux être.

Son combat : militer pour une meilleure instruction et ainsi lutter contre la misère

« On ne peut pas vivre en Afrique sans faire du social. J'ai eu la chance de faire des études universitaires. J'ai des idées, je cherche à diversifier mes activités. Il y a tant à faire » dit-elle. « Les femmes dans les villages reculés sont des victimes, souvent maltraitées et jetées hors du foyer. Elles n'ont d'autres ressources que de venir mendier en ville. Il faut que les jeunes filles soient mieux éduquées. Elles sauront se comporter autrement par rapport à ce genre d'accusations tellement dépassées à notre époque ».

Adèle est l'auteur de "la mangeuse d'âmes", un ouvrage qui traite de ces problèmes. Elle est en train de mettre sur le marché un deuxième ouvrage, toujours sur le thème du statut des femmes burkinabè.

Enfin, la question que se pose Adèle Nikiema : il faut bien reconnaître que pour voyager en Afrique, d'un pays à l'autre, il faut se résoudre à prendre son temps, ne pas s'énerver, tout le monde le sait. Mais ce n'est pas plus confortable pour un entrepreneur africain que pour une entreprise française. Alors que font les compagnies aériennes ? Elles faciliteraient bien le commerce et les affaires si elles étaient mieux organisées. Tel est le message à faire entendre à qui de droit...

Nicole Hoffmeister



Adèle Nikiema (à gauche) accompagnée par son équipe

“comment commercer facilement entre pays africains si le transport aérien est aléatoire et les attentes interminables ?”

Pour nourrir une population qui atteindra les 2,5 milliards d'habitants en 2050, contenir les tensions sociales et les phénomènes migratoires, l'Afrique doit optimiser ses ressources agraires, encore largement sous-exploitées en favorisant l'émergence de filières locales, créatrices d'emplois. Entre business et responsabilité sociale, les entreprises françaises peuvent apporter leur contribution via des partenariats avec des acteurs locaux, demandeurs d'expertises.

Agrobusiness

Répondre aux défis du continent



Compagnie Fruitière

Tel est le message de **Jean-Marc Gravellini, vice-président Afrique de la Compagnie Fruitière**, acteur incontournable (1,4 Md € de chiffre d'affaires, 17 000 collaborateurs) de la filière fruitière (bananes, ananas et tomates cerises principalement) entre l'Afrique de l'Ouest et l'Europe. « L'agriculture est un enjeu majeur pour le continent. Les savoir-faire français, les entreprises déjà implantées et les nouvelles qui peuvent apporter leurs techniques peuvent avoir un impact fort en termes de création de richesses en milieu rural alors qu'un mouvement d'urbanisation semble inéluctable ». J-M Gravellini souligne l'énorme potentiel agricole du continent.

« Beaucoup de terres sont disponibles, beaucoup de choses restent à faire en termes d'irrigation et d'accès à l'eau. Ainsi, 20% à peine du potentiel d'irrigation du fleuve Sénégal sont mis en valeur, il en va de même pour le fleuve Niger ».

Assurer la sécurité alimentaire du continent

Les groupes africains comme Dangote ou Safari et bien d'autres sont devenus les acteurs majeurs, mais les entreprises françaises présentes sur le continent depuis plusieurs décennies ont logiquement, elles aussi, leur carte à jouer.

« Avoir investi localement depuis 20 ou 30 ans est clairement un atout. Les savoir-faire technologiques français sont demandés, d'autant que la grande distribution est de plus en plus exigeante du point de vue de la qualité des engagements sociétaux ». Les acteurs français de la filière agrobusiness doivent répondre à un double enjeu : « œuvrer de manière durable sur le plan environnemental et social. Ils doivent ainsi amener des techniques de production plus respectueuses de l'environnement et soutenir le développement de filières bio car la demande mondiale est de plus en plus forte ».

Ceci passe aussi par la mise en place de partenariats avec des producteurs locaux « dans le cadre d'une agriculture contractuelle : apporter des savoir-faire techniques et logistiques tout en garantissant un prix d'achat aux producteurs ». La sécurité alimentaire du continent, passe par la mise en place de filières, créatrices de valeur et d'emplois. Parmi les exemples de partenariats entre des groupes français et des acteurs nationaux, J-M Gravellini cite Aga Khan, qui, via ses fonds de développement, investit beaucoup dans le secteur agricole en Afrique

de l'Est, et plus particulièrement avec de petits maraîchers kenyans. Bonduelle est également très actif en Afrique de l'Ouest tout comme Invivo qui développe son expertise en nutrition animale au Nigéria.

Transfert de technologies

Les Pme françaises peuvent-elles trouver leur place dans le sillon de ces grands groupes en Afrique ? « En ce qui concerne la Compagnie Fruitière, nous collaborons surtout avec des organismes de recherche et des start-up innovantes sur des bio-intrants et des traitements organiques naturels. Mais par exemple, la filière de la tomate au Sénégal pourrait être intéressée par du transfert de technologie ».

S.Etaix



Jean-Marc Gravellini, vice-président Afrique de la Compagnie Fruitière

Crédit D.R.

“Seulement 20% du potentiel d'irrigation du fleuve Sénégal sont mis en valeur, il en va de même pour le fleuve Niger”

Zoom sur... Conférence Africa 2016 “Agriculture et agrobusiness : vers l'intensification raisonnée”

Jean-Marc Gravellini, Vice président Afrique de la Compagnie Fruitière a longtemps travaillé pour l'AFD en Afrique (Sénégal et Côte d'Ivoire). Il connaît parfaitement les sujets liés à l'agriculture sur le continent africain. Il animera la conférence « Agriculture et agrobusiness : vers l'intensification raisonnée » sur les Rencontres Africa2016. Le 23 septembre de 11h00 à 12h30.

Ville durable en Afrique l'offre française s'organise et accélère

L'Afrique doit faire face à un phénomène d'urbanisation galopante : 1 milliard de personnes vivront en villes en 2050. Le continent concentre près de 40 % des besoins mondiaux d'urbanisation (infrastructures au sens large). Le défi sociétal est immense. Tout comme les opportunités pour les entreprises françaises, à condition de jouer collectif.

« L'Afrique concentre à elle seule 40 % des besoins mondiaux futurs d'urbanisation, c'est deux fois plus que l'Inde et quatre fois plus que la Chine » rappelle **Gérard Wolf, nommé en début d'année fédérateur de la famille "ville durable à la française"**, qui communique à l'international sous la marque Vivapolis, fédératrice de l'ensemble des acteurs de la ville durable à la française (entreprises, administrations, organismes de formation...).

Une offre globale

« Les entreprises françaises ont un atout sans équivalent qui est leur capacité à être présentes sur l'ensemble de la chaîne de valeur : de la planification jusqu'à la mise en place et l'exploitation des réseaux d'eau, d'assainissement, de transport et d'électricité. L'enjeu est considérable. C'est maintenant que les projets se mettent en place et c'est maintenant qu'il faut y aller en jouant la carte collective. Il faut y aller en meute » insiste-t-il.

Cet ex-responsable chez EDF a monté dans les années 2010 une filière export nucléaire composée d'une multitude de Pme autour d'Edf et d'Areva dans le cadre d'un projet de centrale en Afrique du Sud. Il est convaincu de l'efficacité d'une approche collective. « Les porteurs de projets de ville durable veulent une offre globale. Les grands groupes ont besoin de l'innovation que peuvent apporter des petites entreprises, également plus flexibles » reconnaît-il.

Face au défi énergétique, nombre de pays d'Afrique ont engagé des projets conséquents de villes durables. Et Gérard Wolf de citer : Abidjan (Côte d'Ivoire), Cape Town (Afrique du Sud), Dar es Salaam (Tanzanie) ou encore Kampala (Ouganda). « Dès 2014, le président ivoirien Ouattara a souhaité associer la France et d'autres pays comme le Maroc pour construire le projet de ville durable à Abidjan. Autre exemple, Cape Town qui est au "croi-

sement" de deux océans, est très exposée aux aléas climatiques, aussi les autorités sont très préoccupées par la protection de l'environnement. En Ouganda, la maire de Kampala, Jenifer Musisi a une vision très avancée pour l'avenir de sa ville ».

De même, certaines municipalités, au-delà des projets de métros et de lignes de bus, réfléchissent à introduire du transport aérien de passagers par câble. « En Afrique, l'innovation a toute sa place » rappelle ainsi G. Wolf, « le saut technologique est déjà fait ! C'est en Afrique que les modèles de paiement sur mobile sont les plus avancés » rappelle-t-il. Une aubaine, pour des sociétés comme JC Decaux, par exemple, dont le mobilier urbain intègre de plus en plus de connectique. Les projets sont donc au rendez-vous. Tout l'enjeu aujourd'hui pour l'offre française, qui a déjà créé des démonstrateurs à l'étranger (Astana, Santiago du Chili) est d'entamer sa "phase d'accélération".

Jouer collectif, créer des clubs "ville durable" et mobiliser des financements

Celle-ci s'articule, selon G. Wolf, autour de trois actions : mettre en place une démarche collective, "y aller en meute", créer dans les pays cibles des clubs ville durable à la française et mobiliser des financements. « Nous commençons à travailler l'aspect collectif. En avril une délégation de plus de 500 personnes, dont de très nombreux chefs d'entreprises de



Gérard Wolf, fédérateur de la famille «ville durable à la française»

“En Ouganda, la maire de Kampala, Jenifer Musisi a une vision très avancée pour l'avenir de sa ville”

toutes tailles, s'est rendue à Abidjan. Cette délégation a été organisée conjointement par Medef international, les CCE, Business France et les Chambres de commerce. Les clubs de la ville durable rassembleront l'offre française implantée à proximité des décideurs locaux. Ils permettront de conforter l'influence française et de conforter les prises de décision ». Quant aux financements, « l'idée est de mobiliser davantage les financements multilatéraux (banques de développement, AFD, Proparco...) via la création de véhicules spécialisés sur le développement des villes durables qui n'existent pas aujourd'hui, car les types de financements diffèrent selon que l'on construit des ponts, des réseaux routiers ou des stations de gestion de déchets. Culturellement, le financement sous forme de partenariats publics privés (PPP) ne se pratique pas dans certains pays. A nous de proposer des solutions de financement à nos interlocuteurs en fonction de la nature des projets ».

Sylvain Etaix

Zoom sur... Conférence Africa 2016 “La ville durable en Afrique”

Gérard Wolf, président de la Task Force ville durable Medef International, vice-président Medef International de la commission Afrique, président fondateur de Brics Access. Il animera la conférence «la ville durable en Afrique» sur les Rencontres Africa 2016. Le 23 septembre de 9h30 à 11h00.

Africa France la mission de favoriser une croissance partagée

Améliorer l'environnement des affaires entre entreprises françaises et africaines en privilégiant les relations durables et en préservant le capital humain et social. C'est la mission de l'association Africa France qui impulse et labellise tous les projets qui contribuent à construire un modèle basé sur une croissance partagée. Son directeur général, Jean-Michel Debrat (en photo) n'est pas un nouveau venu sur le continent africain où il a travaillé pendant plus de 25 ans du temps où il était Numéro 2 de l'AFD.



© Jacques Bravo / ANA

A Africa France, 12 groupes de travail réfléchissent et échangent en permanence. Leur mandat actuel est de préparer les volets économiques de la conférence des Chefs d'Etats d'Afrique qui se tiendra en 2017 à Bamako.

Le but est de faire remonter des recommandations de la part des secteurs privés français et africains, qu'ils soient francophones, anglophones ou lusophones pour alimenter les échanges des 54 Chefs d'Etats qui discuteront entre eux en vase clos. Tous les thèmes sur lesquels ils travaillent ne seront pas forcément évoqués à Bamako mais des pistes de solutions pour chaque sujet devront être clairement énoncées ainsi que leur financement envisageable.

« Ce sont d'ailleurs les grands sujets qui sont repris dans les conférences des Rencontres Africa 2016 qui se tiendront les 22 et 23 septembre à Paris » se réjouit Jean-Michel Debrat. « Au cours de ces deux journées qui vont rassembler des centaines d'entreprises africaines et françaises, les chercheurs et spécialistes d'Africa France pourront observer avec attention les réactions des visiteurs. Ils pourront ainsi mesurer l'adhésion des entreprises à chacun des thèmes essentiels pour un déve-

loppement harmonieux des pays d'Afrique et une meilleure compréhension des projets à monter ensemble ».

Les thèmes des Rencontres Africa 2016 sont porteurs d'avancées

Les sujets sont variés mais fondamentaux, allant de l'agriculture et l'agro-business aux énergies renouvelables et à la révolution numérique. En effet, les Africains sont plus en avance que nous en ce sens qu'ils ont franchi d'un coup la période d'accession au numérique. Tous adeptes et même accros au téléphone portable, au point que beaucoup de primo-accédants à un compte bancaire traitent leurs affaires directement de leur téléphone portable, une pratique sur laquelle en Europe, nous sommes carrément en retard. C'est un phénomène extrêmement porteur de changement ». Le sujet de la ville intelligente et durable pour faire en sorte de mieux vivre en ville, va de pair avec l'amélioration des transports régionaux pour jouer la complémentarité des modes de transport au service de l'intégration régionale.

Autant de débats qui font qu'au delà d'un "Think Tank", Africa France peut se définir comme un "Action Tank", car l'association, militant pour les dialogues entre entreprises, vise les échanges constructifs. Jean-Michel Debrat souligne ainsi l'importance des industries culturelles pour faire en sorte que l'expression des cultures africaines prenne son expansion, pour que chacune d'elles soit reconnue. Il y a aussi le groupe de réflexion pour faciliter la création et le développement de l'entrepreneuriat féminin qui s'inscrit dans la perspective de l'enjeu majeur qu'est le développement des compétences en Afrique.

L'Afrique, un monde global

« J'ai appris beaucoup en vivant en Afrique et en prenant part aux grandes organisations » témoigne Jean-Michel Debrat. « L'Afrique est complètement contemporaine du reste du monde. C'est un monde global. Aujourd'hui, il existe une classe moyenne qui représente plusieurs millions de personnes. Mais il faut bien comprendre que les gens connaissent parfaitement les problèmes et obstacles à gérer. Ils ne les régleront pas par la force. Alors, cela demande du temps et un sens des relations sociales différent du nôtre. Pour eux, imposer le règlement des blocages par la force est une méthode de sauvagerie ! L'alternance suppose un degré de concertation que nous n'imaginons pas. La politesse africaine fait que le perdant n'est pas réduit à zéro ».

Le potentiel d'innovation des Africains est aussi illimité qu'ils sont jeunes et nombreux

« J'ai passé 25 ans de ma vie en Afrique où j'ai fait l'essentiel de ma carrière. Je connais tous les pays africains avec leur extrême diversité » reprend Jean-Michel Debrat, « et je ne me suis jamais senti supérieur aux autres. L'Afrique d'aujourd'hui est complètement branchée sur le monde. Branchée, mais à sa façon, par exemple, les Africains peuvent regarder les mêmes programmes de télévision que nous, mais leurs ressentis, fonction de leurs références sociales et culturelles, sont différents évidemment. C'est pourquoi nous avons besoin de nombreux dialogues pour établir une parité entre nous, chacun faisant des pas pour la meilleure compréhension de l'autre. Il y a beaucoup à apprendre de part et d'autre.

Nicole Hoffmeister

INTERVIEW **Grégory Clemente** Directeur général de Proparco

Proparco finance le développement durable

Filiale de l'Agence Française de développement (AFD) dédiée au financement du secteur privé, Proparco soutient des projets s'inscrivant dans une démarche de développement durable. Grégory Clemente, son directeur général, détaille les modalités d'intervention de cette institution sur le continent africain.

Quelles sont les missions de Proparco ?

Grégory Clemente : « Notre mission première est de promouvoir un développement durable – en Afrique prioritairement, mais également dans les pays du Maghreb et du Moyen-Orient, en Amérique latine et en Asie. Pour réaliser cette mission, Proparco soutient le développement d'entreprises et d'institutions financières – dont l'activité participe à la création d'emplois, à la fourniture de biens et services essentiels ou à la lutte contre le changement climatique ... Les entreprises françaises montrent un intérêt croissant à l'égard de l'Afrique. Pour les aider à relever les défis liés à l'implantation ou au développement d'une filiale au Sud, Proparco accompagne ces entreprises, petites et grandes, dans le financement de leurs investissements. Elle leur ouvre également son large réseau d'affaires – au premier rang desquels les institutions financières locales – et partage avec elles sa connaissance du continent africain. Au-delà de son rôle strictement financier, Proparco cherche à les accompagner dans leur démarche d'innovation ou dans le renforcement de leurs pratiques environnementales, sociales et de gouvernance ».

Quels types de financement proposez-vous aujourd'hui pour les entreprises françaises en Afrique ?

G. C. : « Proparco accompagne les entreprises françaises dans leurs projets d'implantation industrielle. Nous finançons leurs investissements dans ce cadre, sous forme de prêts, de



Proparco

prises de participation et de garanties. Nous disposons d'une offre de prêts en devise ou en monnaie locale sur des durées longues – pouvant aller jusqu'à 20 ans. Nous avons la capacité de syndiquer des montants importants grâce à des mécanismes de cofinancement avec nos partenaires homologues. Nous mobilisons également des instruments en fonds propres : des prises de participation minoritaires, des prêts subordonnés, etc. Notre principe est d'intervenir aux conditions de marché sans jamais venir nous substituer aux banques commerciales locales ou internationales ».

Quels sont vos principaux domaines d'intervention et quels types de projets financez-vous ?

G. C. : « Nous intervenons dans les secteurs clés du développement : les infrastructures avec un focus sur les énergies renouvelables, l'agro-industrie, les institutions financières, la santé, l'éducation. Proparco a par exemple récemment accordé un prêt de 34,5 millions sur 18 ans pour financer la construction et l'exploitation d'une centrale solaire photovoltaïque au Sénégal – développée par le fonds d'investissement français Meridiam, en association avec le constructeur Solaire-direct (Groupe Engie), ainsi que les actionnaires initiaux du projet. Nous accompagnons depuis plusieurs années Bigot Fleurs, un groupe spécialiste de la fleur coupée,

“Nous intervenons dans les secteurs clés du développement : infrastructures, énergies renouvelables, agro-industrie, institutions financières, santé et éducation”

dans le développement de son exploitation horticole de roses au Kenya. Autre exemple d'intervention : le financement de la BICEC en 2015. La BICEC est l'une des premières banques au Cameroun et une filiale de BPCE International. Elle a bénéficié d'une ligne de crédit de 40 millions € de Proparco pour soutenir son activité de crédit à moyen et long-terme auprès des entreprises camerounaises. Un prêt a également été accordé au groupe français Mobilitas pour l'aider à développer son activité d'archivage et de gestion documentaire sur le continent. Nous avons par ailleurs soutenu le programme d'investissement d'AERIA (groupe EGIS) destiné à la réhabilitation de l'aéroport d'Abidjan. Nous finançons également des clients, dont les fournisseurs sont des entreprises françaises. Les turbines de la centrale hydraulique de Bujagali en Ouganda, financée par Proparco, ont par exemple été fournies par Alstom ».

Concrètement, comment les entreprises françaises peuvent-elles obtenir vos financements ?

G. C. : « Si une entreprise française a un projet d'implantation industrielle en Afrique, elle peut se rapprocher du siège ou de l'un de nos cinq bureaux régionaux basés sur le continent. Nos équipes opérationnelles échangeront avec elle sur son projet et étudieront la possibilité d'un financement. Notre réseau a une connaissance approfondie du terrain et pourra plus largement lui faire bénéficier de son expertise sectorielle et de ses réseaux d'affaires, afin de faciliter les contacts ».

Ventes en ligne

“L'essor du e-commerce en Afrique passe par des chaînes logistiques performantes”



Un fort dynamisme (+ 4, 5 % de croissance sur le continent), une classe moyenne de 300 millions de personnes avides de nouveaux modes de consommation, une révolution numérique en marche. L'environnement est propice au développement du e-commerce sur le continent même si la maturité des marchés (notamment liée au taux de bancarisation) est très contrastée d'un pays à un autre. « Quoi qu'il en soit, l'essor du e-commerce en Afrique passe par des chaînes logistiques performantes » explique Xavier Personnic, en charge des activités FMCG – Retail, E-commerce chez Bolloré Logistics.

« Le e-commerce en Afrique ne peut se développer que si une organisation opérationnelle très pointue sur l'acheminement physique des marchandises est mise en place » assure Xavier Personnic, « la promesse client doit être tenue, les jeunes générations africaines ont les mêmes exigences de qualité de service qu'en Europe ». Bolloré Logistics met en place les chaînes logistiques de plusieurs e-commerçants européens qui veulent faire leur place sur le continent africain. « Nous avons notamment créé une JV, C-Discount Africa, avec C-Discount (groupe Casino), en juin 2014 pour accompagner le développement de l'enseigne sur plusieurs pays, Sénégal, Côte d'Ivoire ou encore Cameroun ».

Entité locale ou partenariat

Cruciale, la création d'une entité locale est une question qui doit être tranchée. « Pour dédouaner les marchandises, il faut être représenté dans le pays cible » rappelle X. Personnic. « De grands acteurs comme Decathlon l'ont fait mais beaucoup reculent devant les coûts de structure. Nous intervenons alors pour leur compte ». Bien souvent, les marques s'associent avec un prestataire logistique implanté sur place, à même de leur proposer tous les services : transport, logistique, dédouanement et entreposage, traitement de

l'information client, préparation de la commande et livraison du dernier kilomètre, une véritable difficulté (lire plus bas), une fois sorti des zones urbaines et périurbaines.

Différentes organisations pour différents types de flux

« Plusieurs schémas peuvent être mis en place » résume Xavier Personnic : « les marques peuvent utiliser des marketplaces locales comme Jumia très présente sur le continent africain, elles peuvent aussi choisir des marketplaces internationales comme ebay ou Amazon ». Dans le premier cas, elles s'adresseront à une clientèle locale, dans le second, la cible sera plutôt la diaspora africaine présente en Europe, ces deux clientèles étant très présentes sur ces shopping malls virtuels.

« Il faut également réfléchir à la localisation de son stock de marchandises, en privilégiant, soit un stock local, dans le pays cible, soit un stock plus lointain, en Europe ou en Asie par exemple en fonction de l'origine des flux ». La gestion des retours de ces marchandises doit également être regardée avec une grande attention, « dans certains pays, la marque devra veiller à ce que les marchandises ne tombent pas dans l'économie informelle ». A

la marque de trouver la bonne combinaison entre ces différents types de flux, ce qui lui demandera une analyse très spécifique de chaque marché ciblé. « Par exemple, l'utilisation de Jumia en Côte d'Ivoire permet entre autres à Decathlon de tester ses assortiments » explique Xavier Personnic.

Mise en place de systèmes de paiement “cash”

Le service apporté par un prestataire logistique peut aller très loin en matière de gestion de l'information, « dans certains pays, nous travaillons sur des solutions permettant au client final de dédouaner lui-même la marchandise à partir de son n° fiscal qu'il aura rentré sur le site de vente ».

Autre point important ; les paiements et la gestion des factures. « Le taux de bancarisation est très faible sur le continent, il faut donc prévoir des solutions de paiement cash. La question de la gestion documentaire des factures est un vrai sujet spécifique et structurant en Afrique ». Certains pays comme le Kenya sont très avancés dans le “mobile payment”, il faut intégrer au cas par cas ces sujets. En Afrique, il n'existe pas un marché du e-commerce. Il faut raisonner non pas à l'échelle d'un pays mais des villes.

« Sur 22 millions d'Ivoiriens, 12 millions vivent à Abidjan, inutile de vouloir mettre en place un réseau de livraison sur l'ensemble du pays. Le retail moderne se développe fortement en Afrique même si par exemple l'existence du marché de Bamako est encore loin d'être menacée » relativise X. Personnic.

Problématique du dernier kilomètre

Encore une fois, le(s) marché(s) africain(s) exige(nt) un degré de service équivalent aux standards occidentaux, « les exigences en matière de tracing, de suivi des colis et de "proof of delivery" sont les mêmes qu'en Europe ». Seul le contexte change : « la livraison du dernier kilomètre est assez compliquée à mettre en place. Il faut, au cas par cas, faire de la prise de rendez-vous téléphoniques et organiser une livraison en point retrait ou à domicile ». Selon le pays ou la région, il faut trouver la meilleure solution. « L'Afrique du Sud est un cas à part, en raison du contexte sécuritaire, les livraisons se font systématiquement sur le lieu de travail du client final et non à son domicile ». D'une manière générale, le transport dans l'hinterland, c'est-à-dire à l'intérieur du pays demande une grande régularité que seuls de grands opérateurs, souvent associés à des Postes ou des sociétés de transport express locales peuvent assurer. « Nous couvrons ainsi tout le continent sauf la Somalie et l'Erythrie » rappelle Xavier Personnic.

Sylvain Etaix



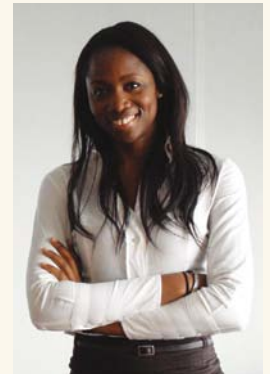
Xavier Personnic, en charge des activités FMCG – Retail, E-commerce chez Bolloré Logistics

“Le retail moderne se développe fortement en Afrique même si par exemple l'existence du marché de Bamako est encore loin d'être menacée”

Cameroun

la nouvelle génération du numérique

Candace Nkoth Bisseck fait partie de cette nouvelle génération des jeunes de la diaspora africaine qui retournent en Afrique pour donner de l'élan à la nouvelle Afrique économique. Diplômée de l'Essec, après quelques années d'expérience notamment chez L'Oreal, la voilà partie dans une aventure avec Africa Internet Group, en vue de créer l'activité e-commerce de Kaimu au Cameroun.



Candace Nkoth Bisseck, fondatrice de Kaymu

L'économie du numérique dans tous les pays d'Afrique est entrée dans une phase de développement incroyable. Au Cameroun, comme dans les autres pays, c'est une priorité des gouvernements qui font tout pour faciliter son déploiement. « Nous sommes une plateforme de marché qui vend par internet en donnant la possibilité à des commerçants ou producteurs traditionnels de vendre plus et plus facilement ».

La prochaine étape, le paiement mobile

Par rapport au e-commerce tel qu'on le connaît en France, il a fallu beaucoup s'adapter. « En premier, il a fallu convaincre les commerçants et petites entreprises de ce que nous pouvions leur apporter. Ensuite il faut convaincre les consommateurs de la fiabilité de notre service.

Pour aller au plus proche des populations, nous avons recruté des forces d'évangélistes qui ont sillonné la ville et les marchés. Enfin, il a fallu s'adapter aux usages. En mettant en place un paiement à la livraison nous avons convaincu les plus sceptiques. Sauf qu'il n'y a pas forcément d'adressage fixe au Cameroun. Il a fallu alors inventer un système de rendez-vous téléphonique pour que les gens puissent récupérer leur marchandise. Le Cameroun est comparable au Nigéria en beaucoup plus petit » reprend Candace, « il a un potentiel de développement énorme ».

Vous pouvez être certain que Candace n'en restera pas là et compte bien faire exploser la nouvelle économie au Cameroun. « Dès que notre notoriété sera un peu plus affirmée, ce sera le paiement mobile » annonce Candace.

Marc Hoffmeister



Des drones wallons pour la surveillance de parcs nationaux au Kenya



©Alain Vande Craen

Depuis plus de quinze ans, la société Aircraft Traders Belgium réalise du trading d'avions en Afrique. Aujourd'hui, elle s'apprête à vendre des drones pour la surveillance des parcs nationaux au Kenya. D'autres pays africains sont intéressés et les projets innovants ne manquent pas.

L'aventure africaine, le patron d'Aircraft Traders la vit depuis longtemps. Après avoir travaillé durant quinze ans à la Gécamines à Lubumbashi en République démocratique du Congo, il passe ses licences de pilote de ligne et crée une petite compagnie aérienne au Congo. Au début des années 2000, il la revend et, de retour en Belgique, fonde la société Aircraft Traders Belgium. Pendant plusieurs années, avec son associé basé en Afrique du Sud, il réalise au Kenya du trading d'avions avec d'anciens avions cargos Iberia. Quand survient la crise de 2008, les avions restent au sol. Les deux hommes les mettent alors en location, clé sur porte avec leurs pilotes, pour des sociétés partenaires en Afrique. « Notre marché est essentiellement axé sur l'Afrique de l'Est, le Kenya et la République du Congo ».

Drones contrôlés par smartphones

Par leurs activités, **Pierre-André Vignano** et son associé développent des relations privilégiées avec l'aviation civile de pays africains. « Plusieurs sociétés gouvernementales et privées m'ont contacté pour que je leur fournisse des drones. Ceux proposés sur le marché ne correspondaient pas à leurs exigences, notamment en ce qui concerne la surveillance des parcs nationaux, des lignes de chemins de fer, des lignes électriques, des frontières, des mouvements de population, du trafic urbain, etc. Il se rend au salon du Bourget mais ne trouve pas de drone pour satisfaire les besoins de ces sociétés. Il décide alors de les construire lui-même.



©Alain Vande Craen

En collaboration avec l'Université de Liège, il crée une société de matériaux composites et une autre de logiciels. « Nos drones sont produits par une société des Pays-Bas. Nous allons procéder à des vols de démonstration dans le courant du second semestre 2016 sur l'île de Sao Tomé-et-Principe, seul pays ayant accepté d'immatriculer nos drones officiellement et permis d'effectuer nos tests en toute liberté. » Ce type de drone de surveillance, de deux mètres d'envergure pour une dizaine de kilos et un fuselage en fibre de verre, a l'avantage de fournir des images de qualité en direct sur des distances de plus de 200 kilomètres et ce, grâce à l'utilisation de la téléphonie mobile via la 3G. « C'est d'une facilité incroyable pour contrôler une ville comme Nairobi. De drone est contrôlable dans le monde entier sans pour autant passer par les satellites. Il peut être contrôlé à partir d'un ordinateur partout où il y a Internet et même à partir d'un smartphone ».

Pour autant, le monde entier n'est pas totalement couvert par Internet. « Par exemple, pour surveiller le mur de 100 kilomètres de long entre le Soudan et le Kenya, il n'y a pas de connexion. Une grande antenne sur le drone est nécessaire pour la liaison satellite. En 2017, nous allons augmenter la capacité du drone en doublant sa taille. Nous pourrions alors envisager la connexion satellite. Son autonomie sera de quatre heures, ce qui est énorme. Comme son rendement sera plus élevé, nous pourrions l'utiliser dans le monde entier sans couverture pour téléphones mobiles ».

Cette souplesse s'adapte aux besoins du marché mondial de la surveillance. « Nos premiers clients sont au Kenya pour le contrôle

des parcs nationaux, essentiellement le braconnage, le contrôle des vols au niveau des voies ferrées, des lignes électriques ». Ces drones seront rendus intelligents via les ordinateurs de bord. « Des traitements essentiellement d'images pourront être effectués en vol et rendre compte au sol en temps réel. Pour ce faire, nous sommes entrés en relation avec une société française spécialisée dans la reconnaissance faciale. Cette société va développer un programme qui permettra le comptage des différents types d'animaux dans les parcs nationaux et de localiser les races d'animaux les plus recherchés pour le braconnage (rhinocéros et éléphants). Ce même programme pourra effectuer le comptage des populations pour évaluer les flux migratoires aux frontières ».

Un programme français pour compter les animaux

Au Kenya, Aircraft Traders a signé un accord de partenariat avec la compagnie aérienne Astral Aviation, qui opère depuis plusieurs années ses avions cargos. « Elle détendra une licence d'exploitation de drones au même titre qu'une licence d'exploitation aérienne. Elle nous permettra d'opérer nos drones sur base de la législation kenyane qui est pratiquement la même que les réglementations FAA et européenne ».

Des accords de collaboration ont été signés avec la société Singular Aircraft basée à Londres et à Barcelone qui produit un drone et a donné à la PME belge sa représentation exclusive sur plusieurs pays d'Afrique. « Sur ces drones de 14 mètres, dotés d'une autonomie de 60 heures et en liaison satellite permanente, on peut placer plusieurs détecteurs pour des photos, de la typographie, l'étude du sous-sol, et y embarquer 2 tonnes de matériel ». L'aventure africaine d'Aircraft Traders connaîtra encore pas mal d'épisodes.

Jacqueline Remits

Ces drones seront rendus intelligents via les ordinateurs de bord.

Chez Phacobel, c'est l'export en Afrique d'abord

Phacobel, spécialisée dans le développement, la fabrication et la commercialisation de probiotiques, est leader sur ce marché en Belgique. La société, qui vend déjà en France, en Italie, au Liban et à l'Ile Maurice, voit son avenir dans l'exportation en Afrique où des contacts sont établis. Un retour aux sources pour sa dynamique cheffe d'entreprise.



Native de Marrakech, **Thouria Louhadi, fondatrice de Phacobel** (en photo), entend bien exporter davantage ses produits en Afrique. A la fin des années 1970, quand elle décroche une bourse pour entreprendre des études supérieures en Europe, son choix se porte sur l'Université de Liège où elle étudie la biologie. En 1985, recrutée par le groupe belge Janssen Pharmaceutica, elle travaille d'abord comme sales manager avant d'évoluer vers le poste d'export manager pour le Maghreb et le Moyen-Orient.

« J'ai eu l'occasion de m'imprégner du milieu pharmaceutique et, déjà à l'époque, je voulais exporter des molécules en Afrique du Nord », explique-t-elle. Quelques années plus tard, elle laisse tomber ce job confortable pour se lancer comme indépendante. Dans un premier temps, elle multiplie les missions dans le secteur pharmaceutique tout en poursuivant des recherches à l'ULg. Tombant par hasard sur une souche de

probiotiques, elle la propose à son ancien employeur. Devant son hésitation, elle décide de se lancer seule, fait breveter et déposer la souche et la vend à des pharmaciens et des médecins en Belgique.

60 000 boîtes vendues par jour !

En 2000, elle fonde Phacobel et commence seule. Une première personne est engagée, puis une deuxième. Aujourd'hui, la société emploie une cinquantaine de personnes. En 2006, la société investit dans un nouveau bâtiment doté de machines performantes pour la fabrication de sept produits pharmaceutiques, tous fabriqués dans ses laboratoires. Sa gamme de compléments alimentaires est dédiée à la protection de la flore intestinale et vaginale, la préservation du cartilage, le confort des articulations, le renforcement du système immunitaire et l'amélioration du système cardiovasculaires. Aujourd'hui, 60 000 boîtes de

comprimés sont vendues chaque mois en Belgique. Phacobel est numéro un belge dans son secteur et réalise un chiffre d'affaires de 10 millions d'euros. « J'ai reçu plusieurs marques d'intérêt de groupes pharmaceutiques, mais je ne suis pas intéressée de vendre ma société », confie-t-elle.

Pour développer l'export, des lignes de production supplémentaires

Thouria Louhadi affiche clairement des ambitions à l'exportation. Démarrée en 2010, celle-ci représente actuellement un peu moins de 10 % du chiffre d'affaires. Bien trop peu pour cette dynamique CEO ! Pour développer l'export, une extension du bâtiment est en cours de construction et devrait être opérationnelle en 2017. Des lignes de production supplémentaires permettront le lancement de produits innovants afin de conquérir de nouveaux marchés. Actuellement, Phacobel fournit des clients en France, en Italie, au Liban et à l'Ile Maurice et elle négocie avec la Turquie.

Objectif 95 % à l'export

Un voyage de prospection organisé par l'Awex à l'Ile Maurice et en Afrique du Sud fait espérer de nouvelles perspectives. « Nous avons eu d'excellents contacts

et des rencontres constructives dans les deux pays. Le potentiel est très important en Afrique du Sud. Le secteur pharmaceutique a besoin de certains produits tandis qu'il réalise la fabrication d'autres. Ils sont donc très sélectifs sur ce qu'ils veulent importer. Ils ont réalisé des études cliniques de nos produits et ils sont très intéressés. Nous allons collaborer sur quelques produits, mais nous devons encore définir la manière de travailler ensemble. Nous allons y retourner pour conclure les premiers partenariats, ainsi qu'à l'Ile Maurice. » Les objectifs de Phacobel en Afrique sont clairs. « D'abord développer l'Afrique du Sud, mais aussi l'Afrique du Nord, mes origines. Je connais la langue, le marché. A terme, notre objectif est de réaliser 95 % de notre chiffre d'affaires à l'export. C'est là qu'est l'avenir de notre société. »

Jacqueline Remits



Les probiotiques sont conditionnés sous forme de gélules

Au Bénin esprit d'initiative et dynamisme, sont à l'ordre du jour

On entend souvent dire que tout est possible en Afrique... Il est vrai que tout est possible sur un continent aussi diversifié et surprenant. Encore faut-il trouver les bonnes idées, avoir l'envie d'entreprendre, s'être assuré des partenaires, pouvoir compter sur l'appui de l'Etat, être assuré de l'attente des clients potentiels,... et j'allais aussi oublier les fonds nécessaires, bref ce n'est accessible, il faut bien le dire, qu'aux créateurs qui savent se projeter dans l'avenir et se donnent le moyens de faire sur place un travail de qualité. L'aventure de Siam-Bénin illustre très justement cette montée en puissance.

Grâce à son professionnalisme et à son savoir-faire, Jean-Baptiste Gnonhoué n'est pas un inconnu au Bénin, ni sur la scène internationale. C'est en 1997 qu'il a créé Siam-Bénin. Pour Siam, entendez Soudure Industrielle et Applications Métalliques du Bénin. Ce qui veut dire que sa société, active en chaudronnerie, tuyauterie on shore comme off shore, intervient aussi bien en montage d'usine, réhabilitation de containers, de camions que dans les cimenteries comme Lafarge ou encore chez Sonacop, la société nationale de commercialisation de produits pétroliers. Siam-Bénin travaille sur les chantiers de Bolloré et ses navires, pour Geoceon sur le port autonome de Cotonou pour installation de pipelines, renouvellement du deck sur les navires. Entre 20 et 30 salariés s'activent en permanence mais l'effectif monte vite au fil des chantiers et pour les commandes en sous-traitance pour lesquelles il faut recruter du personnel spécialisé supplémentaire.

Une large palette d'interventions

Toujours à l'affût des opportunités mais soucieux de la qualité de ses prestations, Jean-Baptiste Gnonhoué est un manager averti, à l'esprit vif qui a déjà obtenu des distinctions, notamment le trophée d'Or du Quality Commitment à Paris en 2004, le prix de l'International Star Award for quality excellence and Business prestige à New York, en 2005 et 2007 et le prix d'Arc Europe à Francfort en 2010. Mais non satisfait des Trophées reçus, Jean-Baptiste cherche à se positionner sur des métiers variés dans le montage et le génie civil, grâce à des alliances avec des sociétés européennes avec lesquelles il signe des contrats de représentation, lui fournissant sans cesse des occasions de répondre à d'autres besoins dans les montages métalliques, les mines, le pétrole, les télécommunications, le domaine portuaire,



Siam-Bénin

l'agroalimentaire, l'offshore... Entre le Nigéria, le Burkina et le Togo, le Bénin bénéficie d'un accès à la mer très prisé, avec le port de Cotonou sur l'Océan Atlantique. Avec plus de 10 millions d'habitants, le Bénin est très actif, en pleine croissance et cherche à faire venir des investisseurs étrangers. Comme partout les chantiers s'obtiennent sur appel d'offre et les entreprises étrangères qui veulent remporter le marché doivent s'associer avec une entreprise locale. Jean-Baptiste Gnonhoué est prêt à gagner les marchés : « On perd souvent » avoue-t-il « parce qu'on n'a pas le temps de préparer le dossier ». Alors il fait un appel aux entreprises françaises qui ne doivent pas continuer à se laisser distancer sur le marché. Il cite l'exemple des Chinois qui ont construit la plus grande usine de ciment dans le pays.

La galvanisation pour diversifier les activités

Siam-Bénin qui ne reste pas inactif en matière de recherche de partenaires européens, avait participé à une table ronde à Paris où il avait contacté une grosse entreprise française qui, à sa grande déception, ne l'a pas suivi. Alors, Jean-Baptiste, entrepreneur volontaire et ambitieux a continué ses contacts. Il pense avoir trouvé, chez les Belges, le partenaire avec

lequel il aura une chance de travailler. Il voudrait en effet implanter sur place au Bénin une activité de galvanisation. « Cela réglerait le problème du chômage local et renforcerait l'attrait du marché. Les infrastructures publiques sont en bon état. On peut proposer des panneaux publicitaires galvanisés. Il y a également un marché pour les mâts solaires qui servent à l'éclairage public dans les villages, pour les pylônes haute fréquence, les poteaux télécom, les ponts métalliques ».

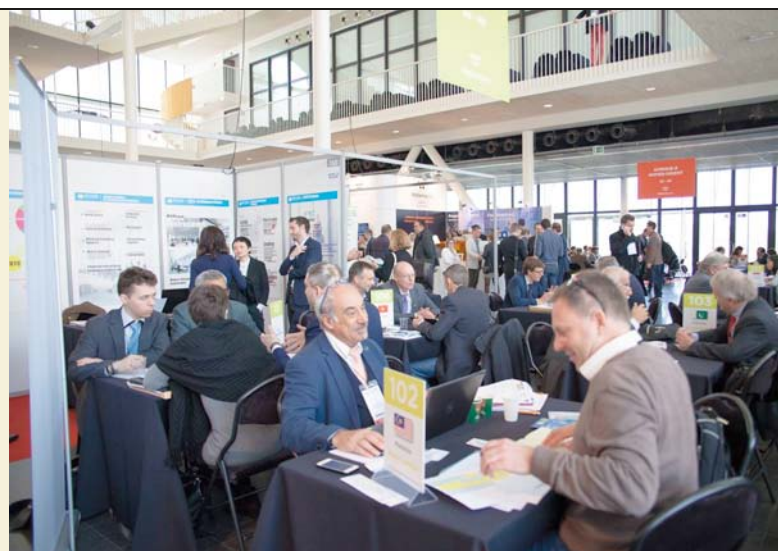
Et de lancer le projet de galvanisation : Siam Galva

...

« J'ai déjà un domaine de 9 ha que je peux utiliser. Le projet est parti au Gouvernement en vue de recevoir des aides. Je travaille déjà pour le nouveau Président. Je suis prêt à ce que le gouvernement soit actionnaire, au même titre que les entreprises étrangères que j'aimerais attirer. Il n'y a pas de sociétés de galvanisation ici au Bénin. Tout est importé de Chine » confie Jean-Baptiste Gnonhoué. L'entrepreneur béninois ne va pas s'arrêter là. Il sera le leader d'une délégation, sur les rencontres Africa 2016 à Paris les 22 et 23 septembre. Avis aux entreprises françaises qui voudront retenir au vol ses bonnes idées et l'accompagner dans ses lancements...

Et ajoute Jean-Baptiste : « j'ai aussi prévu un atelier de chaudronnerie que j'installerai à côté de l'unité de galvanisation. Je vois très bien la complémentarité pour répondre à une demande précise : fabriquer des boulons utiles et nécessaires à tous les menuisiers dans les campagnes ». Le patron de Siam n'a pas fini de créer : il vient d'acquérir 110 hectares pour réaliser une nouvelle diversification dans l'agriculture. Alors après Siam Galva, allons-nous aussi parler de Siam Agri ?

Nicole Hoffmeister



La Wallonie mise sur l'innovation pour relever le défi de l'export

Face au défi de la mondialisation de l'économie, la Wallonie se trouve face à une double obligation : innover et exporter. De grands patrons et la direction de l'AWEX sont montés au créneau à l'occasion de la WEIF 2016, le grand rassemblement de l'export, qui s'est tenu les 26 et 27 avril à Louvain la Neuve, pour donner la direction : Innover sous toutes ses formes pour se différencier et exporter.



4 Images Credit AWEX



Yves Prete, président de l'UWE et directeur général de Techspace Aero, l'a répété lors des Rencontres du Commerce international à Louvain-la-Neuve, à la fin du mois d'avril. « L'exportation est indispensable, il en va de la survie économique d'un pays comme la Belgique qui importe énormément de biens de consommation. C'est simple à comprendre : pour acheter, il faut de l'argent et pour avoir de l'argent, il faut vendre ! Si la Belgique exporte 87 % de sa production industrielle, il faut encore intensifier nos efforts. Chez Techspace Aéro, qui exporte 100 % de sa production, on est bien placé pour en parler... L'entreprise bénéficie de la croissance mondiale, qui est de 4 % par an en aéronautique, mais nous avons aussi augmenté nos parts de marché. Pour exporter, il faut des collaborateurs ouverts, aimant voyager et parlant plusieurs langues. Il faut aussi et surtout innover pour être meilleur que la concurrence.

Mais il ne faut pas confondre innovation et invention ! Il faut certes inventer de nouveaux produits mais on doit aussi innover

Le développement de la grande exportation est une des priorités de l'AWEX en 2016.

plus. Le gouvernement régional a créé l'AEI – Agence wallonne pour l'entreprise et l'innovation, implantée à Liège – et sa filiale, l'Agence wallonne du numérique, afin de développer de nouveaux modèles économiques, tels les circuits courts, l'économie circulaire, l'intelligence stratégique et l'économie de coopération, basée précisément sur la logique des réseaux.

D'autres organismes poursuivent des objectifs similaires. C'est le cas de NCP – Wallonie, à Wavre, qui offre une aide personnalisée pour des projets de recherche et d'innovation. C'est aussi le cas de WBI (Wallonie-Bruxelles International), qui développe avec l'étranger des réseaux de recherche et d'innovation ou encore de l'Observatoire des tendances de l'AWEX qui, avec sa parfaite connaissance

« Le développement de la grande exportation est l'une des priorités de l'Awex en 2016 »

Pascale Delcomminette, administratrice générale de l'Awex



dans les processus de fabrication, dans l'organisation de l'entreprise et dans la façon d'aborder les marchés ».

Les autorités wallonnes, conscientes de l'importance de l'innovation, ont pris des mesures pour l'encourager : incitants financiers et fiscaux, aides à la recherche et création de réseaux de collaboration entre entreprises, universités et centres de recherche. Il y a plus dans deux têtes que dans une... On parle désormais « d'innovation collaborative ».

Pour promouvoir l'innovation et les exportations, les outils ne manquent pas non

des marchés étrangers, s'efforce de trouver des partenaires pour des PME innovantes. L'Observatoire a mené des actions remarquables, en particulier aux USA, en Chine et en Australie.

Enfin, il y a les grandes entreprises qui, comme le rappelait **Hugues Langer, directeur du développement à la SONACA**, « ont un rôle important à jouer car elles peuvent prendre les PME sous leur aile et les aider à exporter ». **Pascale Delcomminette, administratrice générale de l'AWEX**, l'a rappelé lors de ces deux journées de Louvain-la-Neuve : le développement de la grande exportation est une des priorités de



Concours *Exportez-vous*

Pour la première fois cette année, s'est déroulé un concours unique en Wallonie, dédié aux jeunes exportateurs ambitieux qui souhaitent obtenir un coup de pouce pour concrétiser leur projet à l'export ! Sur 18 candidats sélectionnés, trois lauréats ont été désignés avec un prix « coup de cœur du jury »

N°1 : **SKINOO**

Production de dispositifs médicaux pour protéger contre les douleurs liées à l'allaitement maternelle
Pays ciblé : France

N°2 : **ZZK - TUZETKA SA**

Biomass supply chain
Pays ciblés : Slovaquie, Espagne

N°3 : **OSIMIS**

Application d'imagerie médicale pour équipes cliniques.
Pays ciblés : Maroc, Algérie, Tunisie, France, Suisse

Prix coup de cœur du jury :

MAGIC SCALE MODELING

Electronique pour modélisme statique.
Pays ciblés : Allemagne, Royaume-Uni, Japon, Italie, USA

l'AWEX en 2016. « La Wallonie vend près de 80 % de ses produits dans les pays de l'UE et 21,7 % à la grande exportation. La part de celle-ci doit augmenter afin de profiter de la bonne santé économique des pays en croissance ».

Pour atteindre son objectif, l'AWEX a la volonté de simplifier le système des incitants, d'accélérer le versement des subventions et d'octroyer des aides spéciales aux entreprises de moins de cinq ans.

En collaboration avec WBI, elle a aussi créé un réseau « d'agents scientifiques de liaison ». **Car le leitmotiv est clair : sans innovation, pas d'exportation !**

Alain Braibant

CBTC Une "Intelligence Valley" à Louvain-la-Neuve

Au cours de la WEIF qui s'est tenue à Louvain-la-Neuve les 28 et 29 avril derniers, le premier complexe d'incubateurs chinois en Europe, le China-Belgium Technology Center (CBTC) et ses objectifs ont été présentés. La première pierre devait être posée le 20 juin 2016. L'ouverture vers de nouveaux partenariats et développements est en marche.

Ils sont quatre partenaires pour mettre sur pied le premier complexe d'incubateurs chinois en Europe, l'UCL, l'Awex, Juxing International et l'IBW (Intercommunale du Brabant wallon). Et c'est à Louvain-la-Neuve que cela se passe. Stephano Smars, attaché économique et commercial de l'Awex à Shanghai, souligne que ce projet mûrit depuis 7 ans et demi déjà. Mais le bout du tunnel est là. Les travaux de ce complexe de 5 incubateurs s'étendant sur 90 000 m² devraient durer deux ans. Ce projet est le fruit d'un long partenariat entre la Wallonie et la province chinoise de Hubei (65 millions d'habitants) dont la capitale est Wuhan (11 millions d'habitants) et qui occupe une position centrale en Chine. Hubei compte 41 universités pour 1 million d'étudiants. Des échanges d'étudiants et de professeurs et des programmes culturels entre Hubei et la Wallonie sont prévus. La croissance était de 12,5 % en 2012, 7 villes sont en développement. L'économie est spécialisée dans l'automobile et les TIC. En outre, Wuhan est le bastion de la francophonie en Chine.

Faciliter les partenariats

L'objectif de cet ensemble d'incubateurs est clair. Il s'agit de permettre aux entreprises high-tech chinoises d'appréhender le marché européen tout en développant leurs technologies. Et côté belge ?

De faciliter l'accès au marché chinois aux entreprises belges tout en leur permettant de côtoyer des entreprises au profil similaire et ainsi de mieux cerner leur mode de fonctionnement. Cette installation facilitera les interactions avec les entreprises belges et rendra les partenariats plus aisés. Il s'agit de promouvoir l'innovation ouverte, c'est-à-dire la collaboration entre des entreprises de taille moyenne pour développer de nouveaux produits. Il fonctionnera aussi sur base du principe de l'incubation croisée. D'une part, il favorisera les accords scientifiques, technologiques et d'affaires entre les entreprises chinoises et les laboratoires, centres de recherche et entreprises belges. D'autre part, il ouvrira le marché chinois aux entreprises wallonnes.

Pour Philippe Barras, administrateur délégué, INESU-IMMOsafs (UCL), pour le choix de l'incubateur chinois, le concept de Louvain-la-Neuve, ainsi que la présence du parc scientifique, LLN Science Park ont beaucoup joué, pour une promotion à l'international. Le parc compte 236 sociétés, dont 80% innovantes, 35 % des sociétés sont étrangères et comptent 6 100 emplois. Le parc fait partie du réseau des parcs scientifiques wallons, membres du réseau mondial des parcs scientifiques (IASP). Les aspects internationaux pour la localisation de l'incubateur sont évidents. La proximité de cercles d'affaires comme le Cercle du Lac, constitue un autre atout.



Réunion de travail du CBTC avec le ministre Marcourt, une délégation belge et les représentants des entreprises chinoises.

Cinq incubateurs pour entreprises technologiques chinoises

Avec le CBTC, Louvain-la-Neuve et l'UCL deviendront une Intelligence Valley pour les entreprises chinoises. Entre la Nationale 4 et l'autoroute E 411, les cinq incubateurs pourront accueillir des entreprises chinoises de haute technologie dans les domaines des biotechnologies et des nanotechnologies, de l'informatique et des télécommunications, de l'optoélectronique et du développement durable (ingénierie verte et nouveaux matériaux).

Le CBTC coûtera 200 millions d'euros, abritera sur un terrain de 8,3 hectares, outre les incubateurs, des bureaux, des laboratoires, des salles de conférences, un restaurant, ainsi qu'un hôtel de 160 chambres destiné à loger

les expatriés chinois en court séjour. Soit 90 000 m² d'infrastructures. Trois immeubles d'appartements seront également construits sur trois sites distincts. Ils seront accessibles à tous, Chinois et Belges.

A terme, le site devrait voir arriver progressivement entre 450 et 600 travailleurs chinois. Le CBTC devrait fournir un minimum de 1 500 emplois, 40 % pour les Chinois et 60 % pour les Belges. Pour les entreprises chinoises dans un premier temps, seuls le patron et quelques cadres détachés se rendront à Louvain-la-Neuve pour lancer le business. La volonté est d'engager très rapidement du personnel belge, à l'instar des autres entreprises chinoises qui ont investi l'Europe. Le CBTC est ouvert aux entreprises belges qui ont déjà une présence ou une volonté d'investir le marché chinois.

J. Remits

Mission princière en **Indonésie**

En mars dernier, l'AWEX prenait la tête d'une délégation de 36 entreprises wallonnes et 2 institutions académiques (Hec Ulg et la faculté de médecine vétérinaire de l'Ulg) lors de la mission princière en Indonésie. Les grands moments de cette mission sont sans aucun doute les nouveaux partenariats officialisés par l'Ulg avec deux des plus importantes universités indonésiennes, l'organisation d'une table ronde sur l'application des contrats avec la Cour Suprême d'Indonésie et une rencontre avec le Premier Ministre indonésien.

La mission princière en Indonésie de mars dernier a permis de mettre en lumière le travail de fond effectué par l'AWEX depuis 2014 et ses premières missions exploratoires. Le pays ne manque pas d'arguments. Cet archipel de 255 millions d'habitants (40% de la population de la zone Sud-Est Asiatique ASEAN) est le plus grand marché Halal au monde, représente mille milliards d'euros par an, fait partie du G20 (le pays est actuellement la 16ème économie mondiale) et connaît une croissance annuelle de 10%. L'Indonésie est également l'un des membres fondateurs de l'AFTA (l'Asean Free Trade Area), que l'on pourrait comparer à notre union économique européenne. Il était donc impossible d'ignorer ce marché stratégique pour la Wallonie.

Le pays présente de nombreuses opportunités pour les entreprises wallonnes qui peuvent apporter leur savoir-faire en matière de soins de santé, de protection de l'environnement, d'énergies renouvelables, d'infrastructures, d'éducation, de TIC, ... mais n'en demeure pas moins un pays émergent avec les risques que cela comprend, notamment en matière de sécurité et de corruption.

Succès des entreprises wallonnes

L'arrivée au pouvoir du Président Joko Widodo en octobre 2014 et les réformes mises en place par ce dernier ont apporté de nombreux changements. M. Widodo s'est également engagé à assouplir la réglementation et l'accès au marché indonésien. Dans cette optique, il est important de souligner les bonnes relations de la Wallonie avec la Cour Suprême d'Indonésie et l'importance d'avoir pu organiser une Table Ronde sur l'application des contrats.

Certaines entreprises, comme **Hamon**, **CMI** ou encore **SMI**, à qui cette mission a permis de mettre en avant près de dix années de col-

laboration avec son partenaire indonésien, sont déjà bien implantées dans les contrées indonésiennes mais la mission a permis à de petits "nouveaux" de se faire remarquer. C'est le cas d'**Automatic Systems** qui a pu officialiser son accord de distribution avec son partenaire indonésien avec qui elle travaillait depuis presque un an. La société liégeoise **Spacebel** a également reçu un intérêt marqué par les Indonésiens pour l'achat de satellite dans le cadre de la surveillance géographique et des désastres naturels. Celle-ci est déjà en phase de promotion avec les différents ministères.

La trinité des universités indonésiennes et l'Ulg

Pour d'autres, comme la PME de Libramont **Do it**, spécialisée dans les fournitures de décoration, il s'agissait de tester le marché et vu les sollicitations qu'elle a reçues, il y a fort à parier qu'elle devrait participer à d'autres missions en Indonésie. Enfin,

notons que l'Université de Liège a pu développer deux importants partenariats avec deux des principales universités indonésiennes.

L'Ulg qui comptait déjà un partenariat avec l'University of Indonesia (UI) à Jakarta a profité de la mission pour officialiser un nouveau partenariat avec l'University Gadjah Mada (UGM) de Yogyakarta et étendu celui qu'elle avait avec la Bandung Institute of Technology (ITB). Ces universités sont les trois plus importantes du pays avec chacune leur spécificité. Si la première est la plus réputée et celle de la capitale, UGM est celle qui compte le plus d'étudiants inscrits (55.000 !) et celle où a été diplômé le président Widodo, présent lors de la visite de la délégation belge, enfin la troisième, ITB, est la plus ancienne et la plus reconnue internationalement dans les domaines technologiques et scientifiques et est très proche de la Salman Mosque, l'une des institutions religieuses les plus actives.



En mars dernier, l'AWEX prenait la tête d'une délégation de 36 entreprises wallonnes et 2 institutions académiques



Jakarta, capitale de l'Indonésie

A la suite de cette mission princière, la Wallonie peut voir grand et dispose maintenant de plusieurs entrées pour les entreprises wallonnes qui visent le marché indonésien

L'accord avec UGM sur une coopération en matière de croisement de races bovines est déjà en application et les premiers résultats sont attendus dans les mois qui viennent. Lors d'un séminaire officiel, cet accord a été élargi à d'autres domaines de coopération entre les deux universités : échange de professeurs, de scientifiques et de personnel technique, échanges d'étudiants, recherche conjointe, organisation de conférences, séminaires et symposiums, échange de matériel et de publications pédagogiques et recherche de bourses universitaires pour financer l'échange de scientifiques et étudiants tandis que l'accord avec ITB est focalisé sur l'aéronautique, les bio-sciences et la pharmacie. Si l'ULG accueille déjà quelques chercheurs et doctorants indonésiens, les échanges devraient s'intensifier à l'avenir. Enfin, l'Université ITB de Bandung étant proche de la Salman Mosque, institution très influente dans le monde du Halal, une focalisation, sur l'industrie du Halal, des échanges scientifiques et académiques, entre ITB et ULG, ont été convenues.

Le Halal indonésien certifié par une technologie wallonne

Un séminaire spécifique a d'ailleurs été organisé avec la Salman Mosque, lors de l'étape dans la Province de West Java. Durant ce séminaire, deux firmes de chez nous, une spin-off de l'ULG, **Progenus**, et une spin-off d'entreprise wallonne, ont eu l'occasion de présenter leur expertise directement applicable à l'industrie du Halal. Ces technolo-

gies sont très importantes pour diminuer le risque sur ces marchés nouveaux : il s'agit d'une détection scientifique des ingrédients interdits dans l'industrie du Halal et d'un moteur de recherche sémantique permettant d'objectiver d'avantage le processus de certification auquel sont soumis nos entreprises et leurs produits. Enfin, notons que la Ville de Namur, deuxième « Smart City » du pays a été approchée par la Mairie de Bandung pour signer une lettre d'intention avec la Ville de Bandung (2 millions d'habitants). M. Ridwan Kamil, le Maire de Bandung (depuis 2013) et architecte de renom, diplômé d'un Master en Urban Design de l'Université de Californie à Berkeley est perçu comme faisant partie d'une nouvelle génération de dirigeants qui montent. Il a créé

en 2008 le Bandung Creative City Forum, approche unique de la planification urbaine visant à faire de Bandung une ville inventive en replaçant l'usager au cœur des priorités urbaines. Il mise donc sa stratégie sur le capital humain, la créativité et l'innovation pour le développement de sa Ville.

A la suite de cette mission princière et grâce aux différents accords intervenus entre : l'AWEX et la Chambre de Commerce de la Province de West Java, la ville de Namur et la ville de Bandung, la Province de West Java et la Région Wallonne ainsi qu'entre l'ULG et les universités indonésiennes, la Wallonie peut voir grand et dispose maintenant de plusieurs entrées pour les entreprises wallonnes qui visent le marché indonésien.

Alain Braibant



Office du Tourisme de l'Indonésie

Mission princière au **Maroc**



Thierry du Bois

Thelis a signé une convention avec l'opérateur Casanet (filiale de Maroc Telecom) en Février 2016. La signature a eu lieu le 22 Février lors de la visite au Maroc, et en présence, de Paul Magnette (photo), Ministre-Président de la Région wallonne.



Crédit D.R.

Les parties prenantes à la signature de la convention le 22 février prochain sont l'opérateur marocain Casanet et la société Thelis, basée à Nannine. La convention porte sur la distribution du serveur Kiwix.

Thelis conçoit des cartes électroniques et développe des logiciels de gestion. Il y a quatre ans, elle a développé un serveur informatique entièrement développé en Wallonie et appelé Kiwix. Avec Kiwix, Casanet a trouvé une solution de haute technologie qui se présente sous plusieurs versions: la version

«Grands comptes» et la version «Pme/Pmi». La version «Grand compte» est une solution complète pour la gestion de la téléphonie VoIP (Voice over internet Protocol, c'est-à-dire la dénomination commune pour les technologies permettant de téléphoner via le réseau IP), qui permet à Casanet l'interconnexion sécurisée de ses multiples sites géographiques, la gestion dynamique d'une ou plusieurs connexions internet et enfin, la sécurisation de son réseau interne et la gestion globale de son informatique et de ses télécommunications.

Au cours de cette mission, le Ministre-Président a pu rencontrer M. El Yazami, Président du Conseil national des Droits de l'Homme, M. Benkirane, Premier Ministre et Mme Bouaida, Ministre déléguée auprès du ministre des Affaires étrangères et de la Coopération.

La délégation a également visité le port de Casablanca dans la cadre de la promotion de l'entreprise d'ingénierie VIGAN.

Retour

World Mobile Congress

Pour la 8e année consécutive, l'Awex était à pied d'œuvre au World Mobile Congress à Barcelone qui se tenait du 22 au 25 février. Plus de 35 délégués d'entreprises et opérateurs wallons (un record !) étaient présents sur le stand belge qui a également reçu la visite de Pascale Delcomminette, administratrice générale de l'Awex.

La 11e édition du World Mobile Congress (WMC) à Barcelone s'est déroulée du 22 au 25 février. Le salon a battu ses propres records de fréquentation avec 101.000 visiteurs professionnels, soit 7,4% par rapport à l'édition 2015 pour ce qui reste le salon de référence dans le domaine des télécom mobiles. L'Awex était présente avec 35 délégués d'entreprises et d'opérateurs wallons parmi lesquels CE+T Power, récemment lauréat du Little Box Challenge organisé par Google.

L'édition 2016 du WMC a fait la part belle au smartphone et ses diverses fonctionnalités (photos, paiements, waterproof, incassables,...) mais a surtout mis en avant la réalité virtuelle.

Le salon a également abordé la 5G, le roaming sur avion, les voitures connectées et même les brosses à dents intelligentes pour ne citer que ceux-là !

Aux côtés de l'Awex, deux opérateurs wallons de renom, l'Agence du Numérique et Infopôle, ont pris part à l'événement et invité des entreprises. Les retours de leur côté sont excellents avec un taux de satisfaction de 86%. La majorité des sociétés se félicite tant de la quantité que de la qualité des contacts et devraient sans doute annoncer des signatures de contrats dans les mois qui viennent.

A.B.



Shinyshiny.tv

Les voies de l'international
vous semblent impénétrables ?

STRATÉGIE

financement

LOGISTIQUE

informations

PROSPECTION

mobilité

**UN APPUI GLOBAL
À L'INTERNATIONAL**

**CLASSE
EXPORT**

LE FACILITATEUR DU COMMERCE INTERNATIONAL

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

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

NOUS OUVRONS LA VOIE DE VOTRE DÉVELOPPEMENT À L'INTERNATIONAL

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

Tilman

Aborder les marchés d'Europe

Depuis deux ans, cela bouge fort à l'export pour la société Tilman. Spécialisée en phytothérapie, compléments alimentaires et médicaments, cette entreprise familiale est bien présente sur les marchés d'Europe centrale. Zoom sur cette société et son secret pour aborder ces pays à la fois si proches et si lointains.



Usine de Baillonville

Luc Vialour / Tilman

Installée dans les Ardennes, la société Tilman développe bien ses activités à l'international, à tel point qu'elle est aujourd'hui présente dans une trentaine de pays. L'exportation prend de plus en plus d'importance. Ses principaux marchés sont l'Algérie, le Maroc et Chypre. Elle exporte, en effet, à 80 % sur le pourtour du bassin méditerranéen, ensuite vers les pays du Moyen-Orient, comme l'Arabie Saoudite, et des pays européens. Si elle souhaite encore intensifier sa présence, notamment en France et aux Pays-Bas, depuis deux ans, à l'est il y a du nouveau avec une présence active sur les marchés d'Europe centrale et de l'est. « En Pologne, un produit est distribué et deux autres sont prévus de l'être cette année, détaille **Valérie Guiset, assistante export chez Tilman**. En Ouzbékistan et au Kazakhstan, des produits sont en cours d'enregistrement. En Slovénie, Serbie, Bosnie, Lettonie, Slovaquie, Tchéquie, Hongrie, Roumanie, Hongrie, Macédoine, Kosovo, Bulgarie, Croatie, des

produits sont déjà présents sur le marché. En Turquie également, nous sommes présents. Nous travaillons avec un partenaire exclusif par pays. Depuis 2014, nous avons engagé quatre nouveaux directeurs export, dont un provenant des pays de l'est et ayant déjà un réseau bien étendu. Notre chiffre d'affaires à l'export ne cesse d'augmenter ».

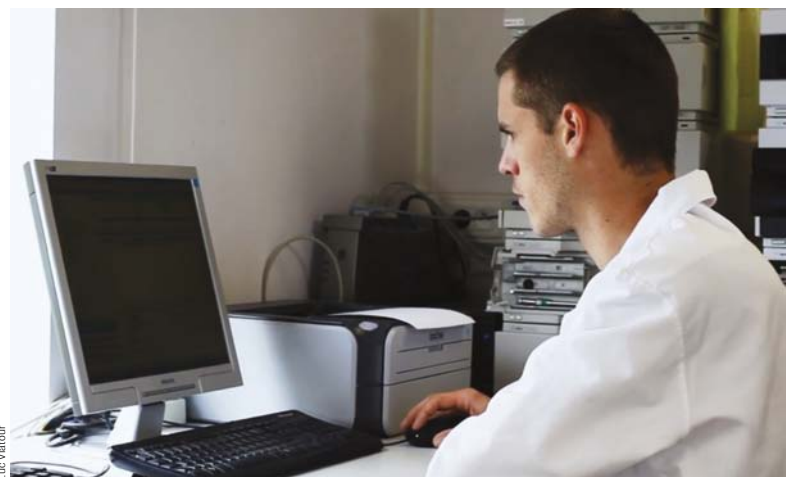
Trouver le bon distributeur

L'un de ces nouveaux directeurs export, **Patrick Bontinck**, se consacre à l'Europe centrale. « Tilman a fait évoluer sa stratégie à l'export, explique-t-il. Aujourd'hui, nous voulons promouvoir nos produits en passant par le médecin également, plutôt qu'uniquement par le pharmacien et la publicité, pour donner plus de crédibilité à nos produits en travaillant sur le long terme. Nous cherchons des distributeurs médicaux dotés d'un certain profil, de préférence une PME, une société familiale,

du style vieux laboratoire familial sans nouvelle molécule susceptible de pouvoir concurrencer les grands laboratoires de multinationales. Nous proposons des produits aux avantages bien précis par rapport aux molécules chimiques, avec une bonne efficacité mais sans effets secondaires. Un plus pour les médecins chez qui les équipes de délégués médicaux vont prêcher la bonne parole, ou lors de congrès de médecins, et bien sûr aussi en pharmacie. Une fois qu'on a trouvé le distributeur, il faut se rendre compte de la difficulté de ce partenaire, et pour cela se rendre aussi sur le terrain afin d'être confronté comme lui à la réalité. De cette manière, on garde sa confiance et on adapte la stratégie en fonction des besoins inhérents au pays ».

D'un pays à l'autre la communication sur les produits varie. « En Pologne, par exemple, les gens

apprécient les "remèdes de cheval" plutôt que les médecines douces et le prix est toujours un argument très sensible. Parfois, on peut faire une entorse à notre stratégie habituelle et vendre avec une marge plus petite. En Autriche, le marché est le même qu'en Belgique, mais la promotion est totalement différente. Le médicament en vente libre est surtout promu par le pharmacien et par la publicité, pas par le médecin. Là, nous faisons de la publicité grand public et dans les congrès médicaux, mais pas au cabinet du médecin. Dernièrement, j'ai assisté à un congrès médical à Vienne où l'on avait invité un professeur autrichien pour parler d'un de nos produits devant une centaine de pharmaciens. Le tout n'est pas de trouver un bon distributeur, encore faut-il assurer un suivi, montrer de l'intérêt, réajuster les objectifs, sinon cela ne marche pas. Une stratégie valable pour tous les pays ».



Luc Vialour

centrale et y réussir



Luc Viauour

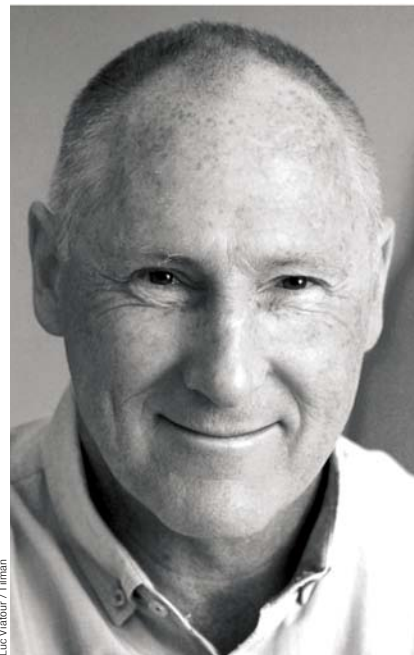
Chiffre d'affaires à l'export en constante progression

La société Tilman est un laboratoire de phytothérapie et d'herboristerie, de compléments alimentaires et de médicaments. Ceux-ci la différencient de quasiment tous ses concurrents. Elle se distingue aussi par son statut de laboratoire pharmaceutique et une ambition stratégique de privilégier les médicaments à base de plantes et de se développer à l'export. Aujourd'hui, elle réalise 55 % de son chiffre d'affaires avec des médicaments enregistrés et environ 30 % de son chiffre d'affaires à l'export. Un chiffre en constante progression. Dans sa gamme de phytothérapie, elle produit des tisanes, des gélules, des sirops, des crèmes, des comprimés, le tout à base de plantes. Depuis une quinzaine d'années, elle développe également une gamme de tisanes d'infusion bio qui affiche

une croissance de 25 % l'an en moyenne. Parmi ses médicaments, des sirops, des gélules, des crèmes et une gamme complète de tisanes reconnues comme médicaments par le ministère de la Santé. La société travaille en marque propre et en private label. Elle fabrique elle-même ses produits, infusions et gélules. Elle sous-traite la fabrication des autres produits qu'elle développe à différents laboratoires pharmaceutiques et cosmétiques en Belgique. La croissance générale de l'entreprise d'année en année la conforte de poursuivre dans cette voie.

Entreprise familiale

L'entreprise est une société familiale avec un actionariat à 80 % lié à la famille. Le père de l'actuel dirigeant, **Jean-Noël Tilman**, fonde la société à la fin des années 1940. Pharmacien d'officine à Durbuy, Lucien Tilman formule une première tisane, puis d'autres. Entrepreneur dans l'âme, il multiplie les tentatives commerciales avant de connaître un premier succès avec la Tisane du Vieil Ardennais. Inspiré par la réussite de son produit, il développe une gamme d'une vingtaine de tisanes médicinales, une production 100 % maison élaborée à l'arrière de l'officine. Jusqu'au milieu des années 1980, la gamme des produits ne comprend que des tisanes. En 1984, quand Jean-Noël Tilman, pharmacien d'industrie, reprend la direction de l'entreprise, il lance



Luc Viauour / Tilman

“ Nous envisageons de réaliser 80 % de notre chiffre d'affaires à l'international dans les 10 ans à venir ”

Jean-Noël Tilman

le développement de nouveaux produits et développe rapidement les activités. Il signe un partenariat avec un producteur de thés pour emballer ses tisanes sous forme d'infusettes, recrute une équipe de vente et étend la gamme des produits. Enfin, il fait construire un laboratoire digne de ce nom.

Export d'abord

Depuis 1998, Tilman SA est installée à Baillonville près de Durbuy, aux confins des provinces de Namur et de Luxembourg. Elle connaît une croissance régulière de l'ordre de 15 % par an. En 1984, quand l'actuel administrateur délégué arrive, le chiffre d'affaires est de 400 000 euros avec 6 personnes employées. En 2012, il est de 17,5 millions d'euros et plus de 100 personnes. En 2015, il est de près de 26 millions d'euros et 135 personnes. Chaque année, la société investit environ 4 % de son chiffre d'affaires dans son parc machines. Il y a quelques années, elle a investi 2,5 millions

d'euros dans l'aménagement du bâtiment pour pouvoir accueillir une ligne de production de sirops. De même, elle continue à maintenir un taux élevé d'investissements dans la recherche et le développement. Pendant la crise économique et financière, aucun de ces robinets n'a été fermé. Que du contraire, ils ont été ouverts à fond. Un choix dont se félicite encore aujourd'hui le patron. A tel point que l'usine est aujourd'hui devenue trop petite. Surchargée en production et certaines lignes tournant fréquemment 24 heures sur 24 et afin d'étendre les zones de production, une deuxième usine est actuellement en cours de construction. Tilman garde le cap et son commandant de bord les yeux braqués sur l'horizon. « D'ici les 10 à 15 ans à venir, nous envisageons de réaliser 80 % de notre chiffre d'affaires en dehors des frontières, souligne Jean-Noël Tilman. La Belgique étant un petit marché, notre progression ne peut se faire qu'à l'export ».

Jacqueline Remits

Objets connectés et Big entre responsabilités et

L'innovation par la connexion : l'exemple de l'automobile connectée

Le secteur de l'automobile est un secteur hyper compétitif et sujet à une innovation technologique constante. L'électronique y a pris une place prépondérante : les dernières générations de voitures ont des ports « USB », embarquent des technologies « bluetooth » et « WI-FI », captent la « 3G/4G », s'identifient par « RFID » et se géolocalisent via « GPS ». Tout comme les systèmes d'exploitation et les programmes installés sur nos ordinateurs, leurs logiciels embarqués sont en communication avec les serveurs de leurs constructeurs et se mettent à jour en ligne. Dans un avenir proche, les véhicules autonomes seront prêts à réagir à nos commandes vocales et nous conduiront d'un point A à un point B, sans autre intervention humaine, mais en interaction constante avec leurs environnements et les autres véhicules grâce à leurs capteurs et connexions multiples.

Ces nouvelles caractéristiques révolutionnaires présentent des avantages indéniables pour les consommateurs : les véhicules sont plus pratiques et plus fiables, nous permettent de gagner du temps et réduisent le « stress au volant » ainsi que les risques d'accident. Elles renforcent cependant également la position des producteurs, qui conservent un lien (plus ou moins fort et permanent) avec leurs produits et dont les consommateurs, les intermédiaires de distribution et les fournisseurs de service restent davantage dépendants.

Mais les masses énormes de données générées par cette connectivité attirent également d'autres acteurs. Elles intéressent les assureurs, qui y voient le moyen d'affiner leurs études de risques et de faire des offres sur mesure et adaptées aux profils des conducteurs et à leurs trajets. Elles sont également intéressantes pour

- Le secteur de
- l'automobile est
- un secteur hyper
- compétitif et sujet
- à une innovation
- technologique
- constante...

les services publics (amélioration de la mobilité), les autorités judiciaires et les services de renseignements (détection et poursuite de la criminalité), les agences de marketing (analyse comportementales des utilisateurs), etc. S'ils devaient tomber sous le contrôle de personnes malintentionnées, cette connectivité et l'accès aux données pourraient également s'avérer nuisibles, voire fatals.

En d'autres termes, la transformation des véhicules en objets connectés génère une importante valeur ajoutée mais est également source de risques et de responsabilités et peut servir des intérêts multiples, ... parfois divergents.

L'«Internet of Things» et le «Big Data»

Le développement des réseaux sans fils, la miniaturisation du hardware et l'avènement du « cloud computing » ont donné naissance au phénomène des objets dits « connectés », c'est-à-dire aux fonctionnalités augmentées par leurs capacités de collecter, de générer et de communiquer des données. L'Internet of Things (ou « internet des objets ») est actuellement un concept incontournable contribuant à l'avènement de la « toute-puissance digitale » et un important vecteur d'innovation. Plusieurs domaines se démarquent, dont ceux des objets portables ou « wearables » (tels que les montres, les bracelets, les habits connectés), de l'E-santé, de la quantification de soi (« quantified-self »), de la domotique, des villes intelligentes (« smart cities »),...



© Renault

- ... Mais l'internet des
- objets est également
- destiné à jouer un
- rôle majeur dans
- l'automation, la
- logistique et la
- distribution.

Les données générées par les objets connectés servent fréquemment à alimenter le Big Data, qui constitue un autre développement technologique majeur et très « tendance ». Des quantités phénoménales de données sont actuellement générées et échangées à chaque instant (par les objets connectés, mais également par les services « cloud » et autres « webservices », les réseaux sociaux et plateformes d'échange, les bases de données privées ou publiques, les systèmes internes des entreprises,...) ce qui crée des opportunités énormes à ceux qui se donnent les capacités de les saisir. Afin de pouvoir tirer profit de cette situation, de nombreuses limites technologiques ont dû être dépassées : les développeurs informatiques et les « data scientists » ont dû concevoir de nouvelles méthodes et réinventer leurs approches.

Le « Big Data » fait dès lors référence non seulement aux volumes toujours croissants de données traitées, mais également aux solutions qui ont été développées afin d'en

Data

valeurs ajoutées

Par **Philippe Laurent**

Avocat - Marx Van Ranst Vermeersch Partners
Expert marchés à l'international agréé par l'AWEX

permettre un traitement efficace et générateur de valeur. S'il est bien utilisé, « Big Data » peut s'avérer être un outil hyperpuissant de contrôle, de décision, de gestion et de prédictibilité.

La valeur, la responsabilité et la protection des données

L'un des défis majeurs des objets connectés est lié à cette capacité qu'ils ont de faire un reporting constant sur leur état et leur environnement à destination d'un système informatique distant. Les données ainsi générées et transférées peuvent être sujettes à différents statuts et être dès lors soumises à plusieurs régimes juridiques distincts et parfois cumulatifs.

tion toute récente d'un nouveau Règlement Européen (appelé GDPR pour « General Data Protection Regulation ») qui entrera en vigueur le 28 mai 2018.

Les comportements, les fonctionnalités et les destinations d'usage des objets connectés doivent dès lors être analysés à la lumière de cette législation. Selon le nouveau principe de « privacy by design », c'est même au moment de leur conception qu'il s'agit d'évaluer et d'apprécier leur impact sur la vie privée et, en fonction des résultats de cette analyse, de décider d'intégrer ou non certaines fonctions ou caractéristiques afin d'en minimiser les risques ou d'en atténuer les effets indésirables.

Lorsque les données font également l'objet d'une agrégation sous forme de bases de données, ces dernières peuvent aussi faire l'objet d'un droit spécifique de propriété intellectuelle (le droit sui generis de base de données) qui, sous certaines conditions, les protège contre les extractions et réutilisations non-autorisées de leur contenu.

L'accès aux données peut également faire l'objet d'un accord préalable limitant l'usage de celles-ci. Les clauses contractuelles font en effet également partie de l'arsenal juridique pouvant protéger la valeur des données et créer des responsabilités et des obligations. On notera par ailleurs que c'est généralement par le biais de contrats que seront réglées les questions relatives au respect de la vie privée, aux secrets d'affaire et à la propriété intellectuelle dont les données pourraient faire l'objet.



Les objets connectés peuvent constituer une source majeure d'informations sur des personnes physiques...

Du matériel, des logiciels et des services

Les objets connectés sont des objets physiques dont la propriété matérielle peut être transférée par la vente. Cependant, pour réaliser tout leur potentiel, leurs fonctionnalités dépendent fréquemment de logiciels, de réseaux de communication et de plateformes d'interaction, dont l'usage est également régi par des contrats.

Les objets connectés sont en effet conçus afin d'interagir avec des applications qui analysent les données et donnent généralement accès à des services complémentaires.

Les objets connectés sont conçus pour interagir avec des applications qui analysent les données et donnent accès à des services complémentaires.

Certains objets connectés collectent des données concernant leurs utilisateurs et/ou leur entourage humain immédiat. Ces objets peuvent alors constituer une source majeure d'informations sur des individus (personnes physiques). Lorsque ces données dites « à caractère personnel » sont traitées, elles sont protégées par des règles spécifiques de protection de la vie privée qui imposent de nombreuses limites et obligations au responsable du traitement.

Ce régime, actuellement harmonisé en Europe par une Directive, vient de faire l'objet d'un renforcement substantiel par l'adop-

tion toute récente d'un nouveau Règlement Européen (appelé GDPR pour « General Data Protection Regulation ») qui entrera en vigueur le 28 mai 2018. Les comportements, les fonctionnalités et les destinations d'usage des objets connectés doivent dès lors être analysés à la lumière de cette législation. Selon le nouveau principe de « privacy by design », c'est même au moment de leur conception qu'il s'agit d'évaluer et d'apprécier leur impact sur la vie privée et, en fonction des résultats de cette analyse, de décider d'intégrer ou non certaines fonctions ou caractéristiques afin d'en minimiser les risques ou d'en atténuer les effets indésirables.

>

Ces éléments logiciels permettent aussi parfois de configurer, de contrôler et/ou de gérer les objets, et d'en permettre une utilisation maximalisée. Ils sont embarqués dans les objets, installés sur d'autres appareils de l'utilisateur (ordinateur, tablette, smart phone, hub...) et/ou disponibles sur des serveurs accessibles via internet (dans le « cloud »). Ces logiciels font l'objet de contrats spécifiques de licence ou de service qui doivent être conformes au droit applicable et être acceptés par l'utilisateur.

Par ailleurs, certains objets ne se connecteront qu'au travers de réseaux dont l'usage peut également être soumis à des contrats de services de télécommunication, tels que les réseaux de téléphonie classique (3G/4G) ou des réseaux spécifiques à l'« Internet of Things » (LPWAN par exemple).

Sécurité et conformité

La sécurité constitue un aspect essentiel des objets connectés, dont les ramifications juridiques sont nombreuses. Il s'agit bien entendu de la sécurité des données et de leur communication (imposée entre autres par les règles en matière de vie privée), mais aussi les risques liés aux fonctions même des objets, c'est-à-dire ceux liés à leur dysfonctionnement ou leur détournement par des personnes malintentionnées.

A ce niveau, faute de lois spécifiques aux objets connectés, le cadre juridique applicable devra être trouvé, entre autres, dans les règles relatives à la sécurité minimale des produits et des services, les régimes de garanties



(garantie de conformité, garantie contre les vices cachés,...), et les régimes de responsabilité (responsabilité pour le fait des produits défectueux, régime général de responsabilité civile, responsabilité contractuelle,...).

On notera par ailleurs que les fabricants, importateurs et/ou distributeurs doivent s'assurer que les objets connectés sont conformes aux normes en vigueur dans le marché ou ils sont distribués. En Europe, cette obligation sera liée à au marquage « CE ». Entre autres, pour se connecter, les objets émettent des ondes, ce qui les fait généralement entrer dans la catégorie des équipements de communication réglementés par la directive 1999/5/CE dite « R&TTE » sur les Equipements hertziens et les équipements terminaux de télécommunications (bientôt remplacée par la directive 2014/53/CE dite « RED » sur les équipements radioélectriques, dont les dispositions deviennent applicables à partir du 13 juin 2016). D'autres réglemen-

- La sécurité constitue un
- aspect essentiel des objets
- connectés, dont
- les ramifications juridiques
- sont nombreuses. Il
- s'agit bien entendu de la
- sécurité des données et
- de leur communication.

tations liées au marquage « CE » pourraient également s'appliquer en fonction des caractéristiques des objets, de leurs compositions et de leurs usages de destination, telles que les directives « machine », « jouets », « dispositifs médicaux »,...

Des technologies sans frontières ?

La standardisation des technologies et leur interopérabilité sont des facteurs déterminants desquels dépendront le développement et l'adoption de l'Internet des objets. Actuellement, les principaux acteurs du secteur se regroupent progressivement autour d'organismes internationaux de standardisation et de groupes de collaboration interindustriels (tels que l'Open Connectivity Foundation) afin de favoriser cette convergence. Néanmoins, nous avons vu que le fonctionnement de certains objets connectés pouvait dépendre de réseaux spécifiques de télécommunication, dont le déploiement est en cours mais reste incomplet à l'heure actuelle.

Par ailleurs, nous avons vu ci-dessus que beaucoup de législations peuvent s'appliquer aux objets connectés et aux données qu'ils partagent, et que la technologie implique souvent la conclusion de contrats, ce qui implique d'importantes démarches de mise en conformité juridique. Si les lois nationales des pays de l'Union Européenne ont fait l'objet d'harmonisations par le biais de directives (le marquage CE a principalement pour but de faciliter la libre circulation des produits dans l'Espace Economique Européen), il s'agira de rester attentif aux divergences subsistantes (par exemple, en matière de vie privée ou du droit des contrats) qui risquent de constituer des obstacles à l'exportation. En dehors de l'Europe, il s'agira de redoubler de vigilance et de s'assurer du respect des réglementations en vigueur dans le marché visé. *Ph.Laurent*



© i-Stock

La jeune société wallonne Riioot Labs évolue dans l'univers des objets connectés. Grâce à des technologies disruptives, elle transforme des problèmes complexes en solutions simples. Baptisé blue, le premier de ces objets est un analyseur de piscine intelligent et connecté. Un bijou qu'ils viennent de présenter fin avril à la Foire de Paris.

Riioot Labs lance "blue" l'analyseur de piscine intelligent et connecté

Début 2015, deux ingénieurs en informatique, **Benjamin Stévens et Julien Delarbre**, fondent la société Riioot Labs (Research In Internet of Things Labs). Leur mission ? Faciliter la vie des gens au quotidien grâce aux objets connectés. « Nous transformons des problèmes complexes et récurrents en tâches simples et ludiques », détaille Julien Delarbre, directeur technique de Riioot Labs. « Nous aimons développer des solutions de qualité, des technologies innovantes bien pensées. Notre marque de fabrique est la qualité et la fiabilité à tous les niveaux ». Pour transformer leurs ambitions en réalité, les deux starters reçoivent le soutien financier et opérationnel de The Faktory, société d'investissement belge créée par Pierre L'Hoest. « Nous avons la chance d'être accompagnés par une équipe affichant des compétences pointues en matière d'analyse financière, de marketing, d'électronique... »

Présenté à la Foire de Paris

Le 29 avril 2016, dans la sélection officielle Grand Prix de l'Innovation lors de la dernière Foire de Paris, Riioot Labs a présenté son premier-né, blue, l'analyseur de piscine intelligent et connecté. Il veille sur une piscine 24 heures sur 24, même quand ses propriétaires ne sont pas chez eux. La qualité et la température de l'eau de la piscine sont suivies par l'intermédiaire d'une application. L'appareil prévoit la corrosion, le dépôt de calcaire, le surdosage de chlore et toute autre situation pouvant endommager la piscine. S'il prend soin de la piscine, il en fait autant de la famille et de ses hôtes, une eau de meilleure qualité permettant d'éviter l'irritation de la peau et des yeux. L'analyseur est une

sonde quatre en un. « Une fois dans l'eau, il devient canal de communication entre le propriétaire, les membres de sa famille et son piscinier, explique Benjamin Stévens, CEO de Riioot Labs. En plus d'être fun à utiliser, il permet aux utilisateurs d'économiser du temps et de l'argent, ce qui favorise une démarche écologique et de développement durable ».

Via le réseau Sigfox

La sonde de piscine conçue par Riioot Labs intègre des technologies éprouvées utilisées à grande échelle ces dix dernières années. Elle est capable de mesurer de façon précise la température, le pH, le chlore actif et la salinité de l'eau, vérifie qu'il n'y a pas de dysfonctionnement (surdosage de chlore, pH instable) et envoie une notification le cas échéant. Ses algorithmes collectent les informations météorologiques locales.

La sonde ORP incorporée permet de connaître le degré de désinfection de la piscine indépendamment du système utilisé. Son intelligence innovante et ses processeurs de précision visent une qualité de l'eau optimale. Blue utilise le réseau Sigfox, une technologie

“Nous aimons développer des solutions de qualité, des technologies innovantes bien pensées. Notre marque de fabrique est la qualité et la fiabilité à tous les niveaux”.



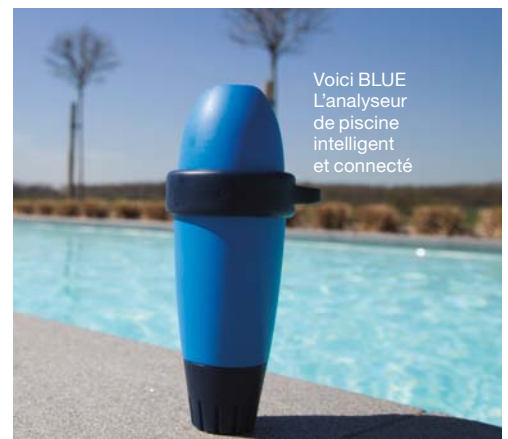
Les deux fondateurs de Riioot Labs

française bientôt disponible en Belgique. Sans fil, efficace et fiable, il n'interfère pas avec le réseau domestique wifi. Il possède également la technologie bluetooth pour un transfert de données immédiat. L'analyseur de piscine communique en temps réel si on peut se baigner ou suggère des solutions personnalisées. Il est compatible avec n'importe quel type de piscine.

Disponible dès cet été

L'analyseur et son capteur mesurent en continu les paramètres principaux d'une piscine. Ces données sont envoyées automatiquement et analysées par des algorithmes de Riioot Labs. Les résultats de ces analyses sont ensuite communiqués via l'application pour smartphones vers les personnes ayant en charge la piscine. blue sera disponible chez les professionnels de la piscine en France, en Belgique et en Espagne dès l'été 2016. Juste à temps pour le premier plongeur !

Jacqueline Remits



Voici BLUE
L'analyseur de piscine intelligent et connecté

Spécialisée dans la production d'acides lactiques et de lactates par fermentation, la société Galactic ses produits destinés aux marchés alimentaires, pharmaceutiques et industriels. Si son siège social en Belgique, elle compte des sites de production aux Etats-Unis, en Chine et en Europe et est présente

Galactic, la voie lactique

La société Galactic est créée en 1994. Frédéric Van Gansberghe, ingénieur et biochimiste de formation, a développé un procédé de purification d'acide lactique. Début 1990, le projet démarre dans un laboratoire à Bruxelles. Une petite équipe de recherche est constituée pour peaufiner le procédé et ajouter l'étape de production par fermentation. « On utilise des bactéries, des microorganismes, pour transformer du sucre en acide lactique », explique **Jean-Christophe Bogaert, directeur ventes, marketing et développement business de Galactic**. « Cet acide lactique sert dans l'industrie alimentaire, soit tel quel pour contrôler l'acidité de certains produits, en brasserie, par exemple, soit sous forme de dérivés pour conserver les aliments. C'est une première grosse application. Une autre application, également dans l'alimentaire, se fait sous forme de sel. Dans ce cas, l'acide lactique sert à amener des éléments ayant un effet positif sur la santé. Par exemple, sous forme de lactate de calcium, il permet d'enrichir en calcium les jus de fruits ou en fer les laits pour bébés. Un deuxième secteur d'application est le secteur pharmaceutique

où l'on fabrique des produits à base lactique qui servent en particulier pour les dialyses rénales. Dans une troisième sphère d'activité, le secteur cosmétique, le lactate de sodium (dérivé de l'acide lactique) est utilisé dans les crèmes hydratantes. L'acide lactique est un produit naturel fabriqué par fermentation. C'est le même que celui qui est produit dans les muscles lors d'efforts et donne des crampes ».

Une usine en Chine, une autre aux Etats-Unis

Une fois le procédé jugé suffisamment mature, le temps est venu de trouver des investisseurs pour se lancer et créer la société. Finasucré, producteur de sucre belge intéressé par le projet, décide d'investir et met à la disposition de la jeune société le site d'une ancienne sucrerie à Escanaffles dans le Hainaut. « Nous l'avons reconvertie en usine d'acide lactique. La société grandit rapidement, les capacités sont augmentées. Nous avons rajouté davantage de dérivés d'acide lactique en production ».

En 2004, une usine est construite en Chine, l'année suivante, une autre aux Etats-Unis, auxquelles s'ajoutent des bureaux commerciaux au Japon et au Brésil. Les quatre personnes des débuts sont aujourd'hui près de 400 dans le monde dont 140 en Belgique. « En Belgique, nous utilisons du sucre de betterave, en Chine et aux Etats-Unis, du glucose (sucre contenu sous forme d'amidon) de maïs. L'amidon extrait est ensuite converti en glucose, une variété de sucre à laquelle on ajoute des bactéries pour faire de l'acide lactique ».

Deuxième producteur mondial

Si l'acide lactique et les lactates sont les produits phares de l'entreprise, depuis quatre ans, Galactic a étendu sa gamme pour offrir davantage de solutions naturelles à ses clients dans les domaines de la conservation alimentaire, pharmaceutique et cosmétique, ainsi que dans les produits industriels comme les bio-solvants. « Nous avons rajouté des produits qui ne sont plus à base d'acide lactique, mais à base propionique, d'acide acétique. Cet élargissement de notre gamme s'est accompagné évidemment d'une croissance significative et d'une intensification de notre présence sur le terrain. Le marché des solutions naturelles, singulièrement celui de l'acide lactique et de ses dérivés, est un marché mondial. Galactic est le deuxième producteur mondial avec environ 25 % de parts de marché. Notre objectif est, bien entendu, de croître encore dans le service à notre clientèle et de garantir une rentabilité à nos actionnaires ».

Pour développer ses marchés à l'export, Galactic travaille beaucoup avec l'Awex. « Nous produisons 30 000 tonnes de produits en Belgique destinés en premier lieu au marché européen et, plus largement, au marché EMEA (Europe, Moyen-Orient et Afrique) géré par les équipes commerciales



est devenue l'un des leaders mondiaux avec et son centre de recherche sont implantés dans près de 65 pays.

lui réussit



Crédit Galactic

Jean-Christophe Bogaert, directeur ventes, marketing et développement business de Galactic

basées en Belgique. Au départ de notre pays, nous développons aussi un flux d'affaires important vers l'Amérique latine. Pour l'Amérique du Nord, nos équipes commerciales basées aux Etats-Unis ciblent ce marché avec nos produits fabriqués là-bas. Notre usine et nos équipes commerciales en Chine et au Japon sont dédiés à la zone Asie-Pacifique et livrent principalement ce marché au départ de la Chine. Pour le Japon, en revanche, nous exportons aussi pas mal au départ de la Belgique car toute la gamme de produits n'est pas réalisée dans les trois usines. La gamme de produits fabriqués en Belgique est beaucoup plus large. Certains produits ne sont fabriqués que chez nous et sont exportés dans le monde entier ».

Comme pour toutes les sociétés exportatrices, l'une des difficultés rencontrées est certainement les réglementations différentes d'un pays à l'autre. « L'Europe est très stricte, confirme Jean-Christophe Bogaert. En Belgique, nous sommes très contrôlés par l'Afsca, l'organisme belge de contrôle de l'industrie alimentaire. Pour nos activités pharmaceutiques, nous sommes contrôlés aussi, bien sûr, et nous détenons la certification GMP ».

Des produits exportés dans 65 pays

Globalement, Galactic exporte ses produits dans 65 pays. « Le marché nord-américain et le marché ouest-européen sont les plus grands en taille, analyse le directeur du développement business. Ils sont aussi les plus matures et affichent des taux de croissance de l'ordre de 4 à 5 % par an. Le marché sud-américain et le marché asiatique sont moins matures et donc en beaucoup plus forte croissance, de l'ordre de 5 à 10 % par an. Nos dynamiques sont très différentes d'un marché à l'autre. Nous avons une dynamique mature et branchée sur des solutions nouvelles pour l'Europe de l'Ouest



Crédit Galactic

et l'Amérique du Nord et plutôt des pénétrations avec des produits traditionnels sur les marchés sud-américain et asiatique, hors Japon ». Depuis quelques années, un très bel axe de croissance est celui de l'Europe de l'Est. « Un marché qu'on avait peut-être un peu sous-estimé et que nous démarchons aujourd'hui de manière plus active et que nous découvrons ».

Il s'agit, pour les membres des équipes commerciales d'être en phase avec le marché dont ils s'occupent. Quel est le secret ? « Parmi nos équipes internationales, nous avons beaucoup de nationalités différentes. Nous essayons d'avoir des commerciaux linguistiquement et culturellement en phase avec le marché. Par exemple, pour le marché est-européen, nous avons une commerciale moitié ukrainienne moitié russe. Parmi nos commerciaux basés à Bruxelles, on compte une Mexicaine, un Américain, un Italien, une Allemande, une Ukraino-russe, un Tunisien et une Belge. C'est très cosmopolite. Les bureaux locaux gèrent leurs propres ventes, j'interagis avec les équipes, tandis qu'une intégration au niveau du groupe permet d'avoir une vue à la fois globale et locale ».

Du sucre au plastique biodégradable

Outre son développement à l'export, une autre clé du succès de Galactic est sa capacité à innover. En 2007, la société crée avec Total Petrochemicals, une joint-venture à 50/50 dénommée Futerro. Objectif, développer une technologie de production de PLA (acide poly-lactique). « Ce polymère peut être biodégradable, c'est-à-dire qu'on peut contrôler sa fabrication de manière à le rendre biodégradable, ou au contraire le rendre non-biodégradable. Bio-sourcé, autrement dit venant de la nature, il a des propriétés très intéressantes. Aujourd'hui, la technologie est au point, elle a été optimisée à échelle pilote sur notre site d'Escanaffles où se trouve une unité de démonstration d'une capacité de 1 500 tonnes par an. Total a acheté une licence pour exploiter la technologie, le cas échéant. Car le but de Futerro n'est pas d'exploiter la technologie, mais de vendre des licences à d'autres entreprises ».

La voie lactique de Galactic est décidément infinie.

Jacqueline Remits



Juin

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

Juillet

Royaume-Uni	11-17	Farnborough	Farnborough international airshow (stand collectif)
Belgique	22-25	Libramont	Foire agricole (stand d'information)

Aout

Inde	Août	Mumbai - New Delhi - Chennai - Bangalore	Multisectoriel
Etats-Unis	31/07 04/08	Philadelphie	Mecatech/Equip. méd., Biotech méd./pharma.

Septembre

Pakistan	01-03	Karachi	IFTECH 2016 (stand de prospection)
Ukraine	19-22	à déterminer	Mission économique
Allemagne	20-23	Berlin	INNOTRANS (stand collectif)
Colombie - Mexique	24-30	Bogota - Mexico City	Mission économique + Foire Internationale de Bogota 2016 (stand de prospection)
Allemagne	27-30	Hambourg	WindEnergy Hamburg et EWEA 2016 (stand de prospection)
Argentine	28-30	Buenos Aires	EXPOMEDICAL (stand d'information)
Chili	07-09	Santiago	EXPOHOSPITAL 2016 (stand de prospection)
Pays-Bas	09-13	Amsterdam	Salon international des technologies audiovisuelles - IBC 2016 (stand collectif)

Octobre

Roumanie	10-13	Chisinau - Bucarest	Mission économique
Danemark - Finlande - Norvège - Suède	10-20	Pays nordiques	Mission thématique : Grands projets d'infrastructures
Japon	12-14	Yokohama	BIO JAPAN 2016
Chine	14-16	Shenzhen - Wuhan/Zhengzhou - Hunan	CILF 2016 (stand de prospection)
France	16-20	Paris	Sial 2016 (stand collectif)
Cote d'Ivoire - Burkina Faso	16-22	Abidjan - Ouagadougou	Mission Economique
Brésil	17-20	Sao Paulo	FUTURECOM 2016 (stand de prospection)
Allemagne	18-20	Wolfsburg	IZB - Salon professionnel de la Sous-traitance Automobile (stand collectif)
Russie	24-27	St Petersburg + Région exploratoire Kaliningrad	Mission économique
Turquie	29-09 01-10	Istanbul	ANKIROS 2016 - Mission Sidérurgie (stand d'information)
Pologne	04-06	Varsovie	Mission thématique
Canada	05-06	Québec	SALON BENEFIQ 2016 (stand d'information)
Arabie Saoudite	0ct.	Riyadh	SAUDI BUILD (stand d'information)
Australie	0ct.	Melbourne	AUSBIOTECH 2016 (stand de prospection)
France	0ct.	Thionville	Salon à l'Envers (stand d'information)
Koweït - Oman - Qatar	0ct.	Koweït City - Mascate - Doha	Mission économique



25^{ème} TOP TRANSPORT EUROPE

LES RENDEZ-VOUS D'AFFAIRES DES **CHARGEURS EUROPEENS**

5 & 6 OCTOBRE 2016

PALAIS DU PHARO

MARSEILLE



Contactez-nous dès aujourd'hui !

Tél. : +33 (0)1 41 86 41 41
toptransport@adhes.com

www.top-transport.net

Organisé par :

A D H E S I O N



G R O U P

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