

CLASSE



EXPORT Wallonie

15
mars
avril
2017

LE MAGAZINE FRANCOPHONE DU COMMERCE INTERNATIONAL

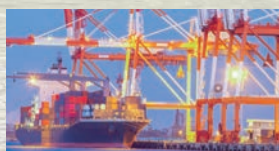
FRANCE RÉGION GRAND EST

*Des liens privilégiés
avec la Wallonie*

Digital
Wallonia



Le transport à
l'horizon 2050



FIB
Belgium



Feel inspired

Tomorrow starts today



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

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

Laissez-vous inspirer par l'exportation !

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



Wallonia.be

EXPORT
INVESTMENT



P.4

**Actualités**

P.6



FIB
des lignes pour la tréfilerie
présentes dans 60 pays

P.8



Portrait
Howar Liebman

P.16



Stûv
de quel bois elle se chauffe à l'export

P.19



Dossier
Le transport à l'horizon 2050

P.35



Digitalisation
Deux marchés primordiaux :
la Californie et l'Espagne

P.40



Egypte
Un pays qui redémarre

P.42



Royaume-Uni
Dix conseils pour séduire

P.44



Awex Académie
Mieux informer pour mieux exporter

P.46



Cluster Ferroviaire
Ne pas rater le train polonais

P.48



Retour de mission Awex

P.50



Agenda

DOSSIER DU MOIS



P.10



Univercells, 12 millions de dollars de la Fondation Bill Gates

Univercells et ses partenaires sélectionnés par la Fondation Bill & Melinda Gates, vont recevoir une subvention de 12 millions de dollars pour développer une plateforme révolutionnaire de fabrication de vaccins. L'objectif de cette plateforme est de réduire le coût des vaccins pour les pays en développement. Sur 175 participants, la société de Goselies est l'une des deux élues. Hugues Bultot, CEO et cofondateur d'Univercells se dit fort honoré de pouvoir travailler avec la Fondation Gates dans le but d'améliorer l'accès aux vaccins prioritaires. La combinaison d'une production continue et d'une intensification extrême du processus permettra de miniaturiser la fabrication commerciale au point de pouvoir la décentraliser dans des micro-usines locales autonomes, peu encombrantes et peu coûteuses. L'objectif initial est de mettre en place une micro-usine pour produire le vaccin inactivé contre la poliomyélite. Cette unité pourra sortir 40 millions de doses de vaccin trivalent par an à faible coût. Le concept de la plateforme pourra également être appliqué à tout autre vaccin viral.

La société conçoit des solutions industrielles à usage unique dans la production de bio-médicaments qu'elle entend mettre à la portée du plus grand nombre en réinventant la manière dont ils sont fabriqués dans le monde. Outre Univercells, le consortium soutenu par la Région wallonne comprend la société néerlandaise Batavia Biosciences, qui se concentre sur les stades précoces du développement de produits, et la société canadienne Natrix Separations, qui accélère et assouplit la fabrication des bio-médicaments grâce à des technologies de purifications à haute productivité et à usage unique.

J.R



Colingua, la course (des traductions) en tête

Lors de la dernière édition du Dakar qui s'est déroulé en début d'année au Paraguay, en Bolivie et en Argentine, les traducteurs de Colingua ont fait connaître les exploits et les difficultés des concurrents à plusieurs millions de lecteurs. Fondée en 2000, la société liégeoise en était à sa

onzième participation au Dakar dans une catégorie tout à fait spéciale, celle des traducteurs du contenu officiel du rallye-raid le plus célèbre au monde. Une (bonne) habitude pour ces traducteurs qui bénéficient de la confiance renouvelée des organisateurs de l'ancien Paris-Dakar.

Un rallye qui a bien évolué au fil du temps sur le plan de la course et des technologies et bien grandi depuis son arrivée en Amérique du Sud. Les traducteurs de Colingua ont su s'adapter à ces évolutions. Principalement présents derrière le site



Glutton aspirateur trieur de déchets

Spécialisée dans les aspirateurs électriques de rue, la société Glutton est installée à Andenne depuis 2006. Si l'entreprise est en croissance constante, avec un chiffre d'affaires qui augmente de 30 % chaque année depuis dix ans, elle le doit au sens de l'innovation de son fondateur et patron Christian Lange. L'entreprise vient encore d'innover avec un nouvel aspirateur trieur de déchets. Une première mondiale. Cette nouvelle génération d'aspirateurs permet au technicien de surface, en appuyant sur l'un ou l'autre bouton, de décider dans quel compartiment de la poubelle le déchet sera envoyé. Une véritable avancée qui permet le tri immédiat des déchets et leur recyclage.

En 2015, la société a dépassé la barre des 10 millions d'euros de chiffre d'affaires. Nouvelle innovation, l'aspirateur est devenu silencieux, il peut donc être utilisé dans les bureaux et les entreprises. Glutton, qui emploie actuellement 55 personnes, performe notamment au Royaume-Uni, en République Tchèque et en Arabie Saoudite. L'aspirateur de rue wallon nettoie désormais plus de 5 000 villes, dont 1 000 en France. Elle est présente dans 65 pays différents sur les cinq continents.

J.R

officiel de l'épreuve, Dakar.com, ils traduisent le suivi en direct de la course et divers textes sur les coulisses du rallye. Ils sont aussi actifs sur certains contenus de l'application mobile. Grâce à son expérience sur le Dakar, la société est devenue une référence en matière de traductions pour le sport un peu partout en Europe. A son palmarès, une quinzaine de courses cyclistes professionnelles, des marathons, des semi-marathons et différents rallyes de renommée internationale.

J.R

Venyo simulateurs de vol innovants

Spécialisée dans la conception et la fabrication de simulateurs de vol professionnels, la société carolorégienne Venyo a le vent en poupe. Elle a ainsi décroché un important contrat avec un centre français de simulation, SIM Aviation Group, installé à l'aéroport de Roissy-Charles de Gaulle. Après sept années de recherche et développement, la société a lancé la construction de ses simulateurs de vol, notamment pour former les pilotes de Boeing 737 de la série NG, les mêmes avions que ceux utilisés par la compagnie Ryanair. Cependant, l'entreprise souhaite travailler avec des compagnies aériennes de toutes tailles. En 2009, sous l'impulsion de son patron, Fabrice Cornet, Venyo change son fusil d'épaule, passant du développement d'outils de gestion de réputation sur Internet à l'aéronautique, plus précisément, les simulateurs de vol. Les cabines de pilotage ne sont pas fabriquées en interne, mais elles sont achetées d'occasion sur des avions qui partent à



la casse. Désossées, elles sont rééquipées pour correspondre au poste de pilotage d'un Boeing 737 NG.

Pour se développer, la société vise les grands centres de formation et les compagnies aériennes auxquels elle loue ses simulateurs. Comme le marché de l'aéronautique est en croissance avec un nombre d'avions en exploitation toujours plus grand, l'avenir de la société Venyo devrait avoir la couleur d'un ciel bien dégagé.

J.R

Ecar Belgian Green Vehicle, 100 % belge 100 % électrique

Lors du dernier Salon de l'Auto qui s'est tenu en janvier dernier à Bruxelles, les visiteurs ont pu découvrir, en première mondiale, l'Ecar 333, la voiture électrique de la société liégeoise Ecar Belgian Green Vehicle. Avec son allure hors des sentiers battus, trois roues et une carrosserie en lin, elle n'a laissé personne indifférent. Créée en mars 2015 par Xavier Van der Stappen et Thierry Deflandre, la société Ecar Belgian Green Vehicle est le fruit de réflexions et d'actions éco-citoyennes menées depuis 2008. Ce premier fabricant belge de véhicules électriques compte, dans son actionnariat, quatre investisseurs impliqués dans les énergies renouvelables et la mobilité.



L'Ecar est un véhicule conçu pour être économique et rationnel. Composé de matières bio-sourcées et recyclées, il se recharge sur n'importe quelle prise électrique. Pour maîtriser totalement le concept et permettre son évolution vers des options réellement utiles, les concepteurs ont développé leur propre circuit électrique et électronique optimisant la sécurité des conducteurs, des passagers et des piétons. Avant tout destinée aux passionnés de nouvelles technologies, le véhicule se décline en trois modèles : une urbaine à trois places de 150 à 300 km d'autonomie, un roadster de luxe avec intérieur cuir et lin de 300 km d'autonomie et un utilitaire d'une capacité de chargement de 1 600 litres et d'une autonomie de 150 km. Les tarifs sont abordables (à partir de 20 000 euros) en fonction de l'autonomie souhaitée. Dans un premier temps, la production est principalement dédiée aux flottes de collectivités et aux sociétés. Dès 2018, Ecar s'associera à un industriel pour préparer la production en série avec l'objectif de 500 véhicules en 2020.

J.R

BHC une appli pour la gestion du parc du Virunga

BHC, société de services en informatique basée à Mons, propose des produits et services informatiques pour répondre aux besoins des entreprises (installation et maintenance des réseaux, développement logiciel, intégration ERP, technologies mobiles). Elle a récemment lancé une application qui permet aux indépendants et patrons de PME de gérer leurs stocks sans même avoir recours à une connexion Internet. Cet outil a attiré l'attention du WWF (World Wildlife Fund For Nature) pour la gestion du parc national du Virunga en République Démocratique au Congo. Etant donné la nature du projet et des contraintes techniques, les besoins sont particuliers comme la gestion de la flore et de la faune, l'intégration avec le système de cartographie, l'application mobile avec le mode Offline réalisée via l'application MyOdo, la simplicité de l'interface pour l'utilisateur. La société a opté pour la mise en place du logiciel de gestion OpenSource Odo. Des modules spécifiques seront développés pour les terrains reboisés, le suivi et l'identification des pépinières, le suivi des plantations et celui des paiements.

J.R

FIB Belgium

des lignes pour la tréfilerie présentes dans 60 pays

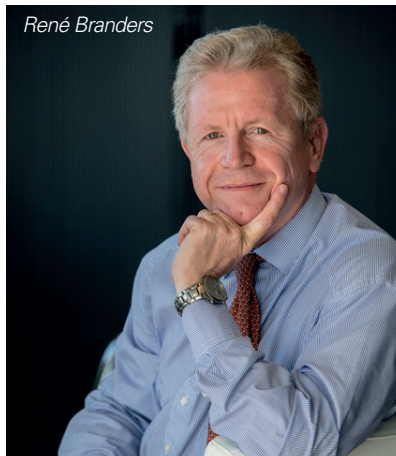
La société FIB Belgium, active dans une niche de haute technologie, la conception, la fabrication et l'installation de lignes pour le traitement thermique et de surface de fils d'acier, est numéro un mondial dans son secteur. Ses produits sont exportés dans plus de 60 pays et couvrent 85 % du marché mondial. Un inlassable travail de terrain qui porte ses fruits.

Alerte octogénaire, cette société familiale a été créée en 1936 par le grand-père de l'actuel administrateur délégué. Installée à Uccle après la Seconde Guerre mondiale, elle y restera une soixantaine d'années avant de rejoindre le parc d'activités économiques de Saintes, à Tubize, dans le Brabant wallon. Ingénieur civil chimiste de l'ULB, René Branders rejoint l'entreprise en 1987, au département de la recherche. Gravissant les échelons, il devient directeur commercial, puis directeur général en 1998 et CEO en 2006.

DU GOLDEN GATE AU TÉLÉPHÉRIQUE DE L'AIGUILLE DU MIDI

L'entreprise est spécialisée dans deux grands pôles. Le premier est celui de lignes pour le traitement thermique de fils métalliques. « Toutes les trois semaines, une ligne, longue de 200 mètres, produit l'équivalent de la distance de la terre à la lune, précise René Branders. Ces lignes servent à traiter des produits pour fabriquer des câbles de ponts. » Des exemples ? « Le pont du Golden Gate à San Francisco, le téléphérique qui relie l'Aiguille du Midi à la Vallée Blanche à Chamonix. » D'énormes ponts de par le monde sont basés sur les fils qui composent les câbles. « Pour pouvoir fabriquer ces fils, les sociétés doivent passer dans nos équipements. Nous réalisons les lignes qui permettent de produire ces fils. »

Quant à l'autre segment, il concerne les équipements de galvanisation de pièces. « Ce sont les rails de sécurité d'autoroutes, les poteaux pour les téléphones mobiles, des pièces pour l'automobile, des abris métalliques légers pour vélos, etc. Un nouveau segment que nous avons ouvert il y a deux ans. » La société réalise un chiffre



René Branders

d'affaires d'environ 14 millions d'euros et emploie 64 personnes auxquelles s'ajoutent une quinzaine de personnes en République Tchèque, deux en Allemagne et 22 agents.

LA CHINE ET LA RUSSIE D'ABORD

FIB Belgium exporte depuis 1976. « Comme mon père, j'ai grandi avec le goût des voyages et des cultures étrangères dans le sang », se souvient le CEO. Très rapidement, il part à son tour nouer les premiers contacts à l'étranger. Et d'abord, dans l'ancien bloc de l'Est et en Chine. Durant la première moitié des années 1990, René Branders accompagne les équipes sur les chantiers qui rencontrent des difficultés. « J'ai ainsi acquis l'expérience de terrain. » Très tôt plongé dans le bain de la société familiale, il en a une parfaite connaissance, ainsi qu'une excellente appréciation des marchés potentiels. Au début des années 2000, il va renforcer et orchestrer le développement à la grande exportation. Outre la Russie, où FIB Belgium se développe, il part à la conquête de l'Extrême-Orient. La société est déjà présente, entre autres, au Japon, en Corée

du Sud, à Taiwan, ou encore en Indonésie. Il démarche la Chine en 2002 et 2003. Il y multiplie les missions, plus d'une dizaine par an. Ses efforts portent leurs fruits : l'empire du Milieu est aujourd'hui le premier marché devant la Russie et la Turquie.

MARCHÉS EN MUTATION, D'AUTRES EN TRANSITION

Outre la Belgique, les horizons de FIB Belgium sont européens et extra-européens. « Nos équipements sont présents dans 60 pays. Nous couvrons 85 % du marché mondial dans notre secteur. De nouveaux marchés sont sans cesse prospectés, notamment en Amérique latine. Nous avons connu des expansions géographiques et des marchés qui s'ouvraient, tandis que d'autres se fermaient. » Certains marchés sont en mutation. « Par exemple, la Russie, un marché très porteur pour nous actuellement. Nous y avons des activités de prospection. » D'autres marchés sont en transition.

« Par exemple, l'Algérie. Le gouvernement algérien va favoriser les investissements étrangers. Un territoire sur lequel nous sommes encore actifs, mais cette perspective doit changer notre mode d'approche commerciale. » D'autres pays encore sont neufs. « Nous avons, par exemple, un intérêt pour le Kazakhstan sur lequel une véritable prospection doit être faite. Cela demande de connaître le pays, l'économie locale. Que les Japonais se mettent à y investir a attiré notre attention. Une structuration industrielle prend place. »



EXTENSIONS DE PRODUIT

La société développe aussi des extensions de produit. Par exemple, l'équipement de galvanisation. Des marchés proches sont également en forte croissance. « La Pologne nous intéresse fortement. Nous gardons un œil sur les Pays-Bas et la Turquie. Un produit peut correspondre à un marché proche. » Ou lointain. « Le Japon est intéressé par des technologies qui intègrent fortement l'environnement. Je m'y rends prochainement pour avancer sur ce secteur, notamment pour trouver des coopérations technologiques. Je repars sur l'Indonésie, un pays avec une population jeune et en transition industrielle. Le gouvernement indonésien prend des résolutions pour favoriser l'investissement. Des infrastructures à grande échelle sont prévues. Je m'y suis déjà rendu deux fois l'an dernier. Souvent, nous avons été précurseurs dans l'ouverture de marchés. »

Comme équipementiers, la société est très soumise aux pressions géopolitiques, aux aspects macroéconomiques. « Je suis ouvert sur le monde d'une manière dynamique. Aujourd'hui, personnellement, j'ai 57 pays au compteur. Je suis à l'étranger une centaine de jours par an. J'aime descendre sur le terrain. Comme exportateur, notre métier consiste à intégrer les besoins d'un marché et d'y répondre par la connaissance culturelle, par l'ajustement des curseurs de valeurs perçues. On ne vend pas le même produit au Kenya ou au Japon. Notre force est de pouvoir nous adapter. »

L'INDE PAR LE MOYEN-ORIENT

Quelle est la démarche ? « Il faut d'abord repérer une cible, un pays où il y a une transition vers de l'investissement. Souvent, ces pays sont à population jeune et, souvent aussi, ces pays représentent une opportunité pour un marché, soit intérieur, soit à devenir un sous-traitant pour une zone géographique. Par exemple, l'Inde est un pays en forte croissance, mais tout le monde ne produit pas à partir de l'Inde. La zone du Moyen-Orient est intéressante parce qu'elle est proche de l'Inde. Il peut y avoir des investissements parce que l'Inde est demanderesse.

Ensuite, il faut aller voir sur place les aspects culturels, le niveau de maturité des cibles. On apporte son marché avec un accompagnement de financement, peut-être plus poussé sur le plan technologique.

Ou bien, on va l'aborder dans le cadre d'un consortium temporaire. Le marché ne demande pas un produit, mais une solution à très grande envergure. Puis, sur place, il faut décliner sa communication sur le produit. Par un salon ? Par des publicités ? Des séminaires ? Souvent, la communication est spécifique pour chaque pays. Il n'existe pas de solution universelle. »

DÉVELOPPER UNE BASE DE SERVICES

Le défi de FIB ? Développer une base de services afin d'accompagner une clientèle dispersée dans le monde dans le

maintien à niveau des connaissances de leurs équipes. « Nous détenons en interne l'ensemble du know-how et des connaissances de nos clients dont certains, surtout en Chine, sont confrontés à une forte rotation de leur personnel, et donc de leurs compétences. Nous devons gérer une croissance revenue en force. »

Depuis plus de vingt ans, FIB dispose d'un bureau d'études en République Tchèque et d'une entité en Allemagne. Mais ce n'est pas tout. « Régulièrement, nous sommes accompagnés sur le terrain par des agents multicartes, qui sont autant de facilitateurs culturels. Ils rapprochent notre image de marque par une présence locale sur le terrain. Le fait d'avoir un interlocuteur accessible immédiatement permet de casser les distances. Nous participons également à des missions sur place. Nous faisons appel au réseau des attachés économiques et commerciaux de l'Awex, plutôt pour de la pré-information ou de l'appui local. Au Kazakhstan, quelques cibles ont été repérées grâce à l'AEC sur place. Nous nous sommes documentés par le réseau des chambres de commerce. Un contact a été établi avec le consul honoraire du Kazakhstan en Belgique. » Les objectifs pour 2017 sont clairs : « Nous souhaitons percer le segment de la galvanisation, en particulier en Algérie, en Russie et en Indonésie. En tréfilerie, le marché porteur pour nous, c'est la Russie. »

Jacqueline Remits

Les exportateurs wallons ne devraient pas avoir peur de Trump

Howard Liebman, associé au bureau de Bruxelles du cabinet d'avocats Jones Day, est, par ailleurs, président de l'American Chamber of Commerce (AmCham Belgium), la Chambre américaine de commerce en Belgique. Selon lui, que pourrait changer l'arrivée de Donald Trump au pouvoir pour les entreprises wallonnes ?



1/10

Howard Liebman

« Cette année, cela fait déjà trente-huit ans que je suis installé en Belgique », confie **Howard Liebman**, dans un excellent français. C'est dire s'il en connaît un rayon sur notre pays et, notamment, la Wallonie et s'il est l'interlocuteur idéal pour avoir un avis éclairé sur les perspectives américaines de nos entreprises wallonnes depuis l'arrivée au pouvoir du nouveau président américain. Depuis 2000, Howard Liebman dirige la pratique Droit fiscal du bureau de Bruxelles de Jones Day. Il intervient majoritairement en fiscalité internationale et structuration des entreprises. Il coordonne aussi bien les aspects fiscaux que corporate des opérations internationales. Fusions et acquisitions, joint-ventures, restructurations et offres publiques, principalement en Europe, n'ont plus de secrets pour lui. Après ses études de droit à la Colgate University et à la Harvard Law School, cet Américain débarque en Belgique en 1979 pour travailler au sein du cabinet américain Oppenheimer Wolff & Donnelly. En 1994, il entre chez Morgan Lewis & Blockius.

Plusieurs fois par an, il donne des consultations gratuites assorties de conseils aux Américains de Belgique qui rencontrent des difficultés aux Etats-Unis. « Ainsi, des Belges nés aux Etats-Unis ne réalisent pas toujours qu'en tant que citoyens américains, ils ont des responsabilités vis-à-vis de leur terre natale. Ils l'apprennent toujours un peu trop tard. »

En ce qui le concerne, il a demandé et obtenu la nationalité belge en 2012. Depuis lors, il a la double nationalité belgo-américaine.

■ L'AMCHAM : POUR LES PME AUSSI

Depuis deux ans, Howard Liebman est président de l'AmCham Belgium après en avoir été présidé sa Commission juridique et fiscalité. En Belgique, l'AmCham compte environ 500 membres dont la plupart sont des sociétés. « Pas seulement de grandes sociétés, précise-t-il. Parmi nos membres, nous comptons également des PME. Et ce ne sont pas seulement des sociétés filiales de firmes américaines. Nous avons aussi des PME ayant été fondées par des Américains résidant en Belgique. Nous avons aussi des sociétés belges qui ont un intérêt aux Etats-Unis. C'est le cas, par exemple, de Solvay, d'UCB, de KBC, d'ING, d'ArcelorMittal, etc. Les sociétés belges représentent environ un quart des membres. Les trois quarts de nos membres sont des sociétés filiales ou des succursales de sociétés américaines ou des pays-tiers. »

■ AUGMENTER LES INVESTISSEMENTS EN WALLONIE

L'AmCham vise trois objectifs. Le premier est l'éducation et la formation. « Nous organisons des conférences et des séminaires, sur des sujets juridiques, sociaux, fiscaux, et même politiques, tant belges qu'américains car beaucoup de nos membres sont belges, même s'ils travaillent pour des sociétés américaines. Ils ont particulièrement besoin de renseignements et de précisions sur les Etats-Unis. »

Le deuxième objectif de l'AmCham est, un peu comme toutes les chambres de commerce, le networking. « Les membres PME, qui ont des connexions aux Etats-Unis et qui y exportent, comme des brasseurs, souhaitent rencontrer d'autres personnes dans le milieu des affaires. »

Le troisième objectif est le lobbying. « Nous avons des discussions auprès du gouvernement belge pour expliquer le point de vue des sociétés américaines en Belgique. Nous pouvons également

aider le gouvernement belge lors de négociations commerciales avec les Etats-Unis. Nous avons de très bonnes relations avec l'administration et nous pouvons agir comme intermédiaire auprès de l'administration américaine. En plus, nous avons réalisé de nombreuses études afin d'expliquer au gouvernement comment augmenter les investissements en Belgique, en Wallonie inclus. Nous répondons à des questions comme : quels changements devrions-nous apporter pour créer davantage d'emplois en Belgique ? Et l'année dernière, nous avons organisé un déjeuner au Château de la Hulpe dont le sujet était : comment attirer les investisseurs américains. Le ministre-président Paul Magnette était le 'guest speaker'. » Voilà donc quelques exemples du rôle que joue l'AmCham dans notre pays.

LES PERDANTS SERONT CEUX QUI NE SONT PAS FLEXIBLES

Que pourrait changer l'arrivée de Trump au pouvoir pour les entreprises wallonnes ? « Bien sûr, tout le monde regarde avec intérêt l'arrivée du président Trump, remarque Howard Liebman, qui tient à préciser : « En tant que président de l'AmCham Belgium, je me dois de rester neutre. Certains de nos membres sont peut-être favorables aux mesures que préconise le nouveau président. Je me dois, bien sûr, d'entretenir de très bonnes relations avec le futur ambassadeur des Etats-Unis à Bruxelles qui sera nommé par le président Trump. Chacun a pu écouter ses positions avant l'élection et a pu constater ce qu'il a déjà fait depuis sa prise de pouvoir. Le président Trump veut montrer à ses électeurs qu'il fait comme il a dit qu'il ferait : 'American first'. »

L'échange de biens et services pourrait être affecté pour les exportateurs belges. « Peut-être de manière négative, ajoute Howard Liebman, je dis bien peut-être. Pourquoi ? Le TAFTA (le Traité Transatlantique entre l'Europe et les Etats-Unis) était toujours loin d'être finalisé. Hilary Clinton, si elle avait été élue, l'aurait abrogé.

Et pour Donald Trump, c'est 'America First' et il ne compte pas relancer les négociations. Ici, en Europe, il y a également beaucoup d'opposition. Regardez ce qui s'est passé avec le CETA et la Wallonie. De chaque côté, il y a des risques et des inconvénients. Et il y a toujours des perdants : ceux qui ne sont pas préparés aux changements, qui ne montrent pas de flexibilité et qui n'ont pas ou peu de formation professionnelle. C'est le problème que nous connaissons aux Etats-Unis aussi. »

TRUMP : PEUT-ÊTRE PAS UN PROBLÈME POUR LES EXPORTATEURS WALLONS ?

Selon le président de l'AmCham Belgium, « étant donné que le TAFTA est pour le moment au point mort, qu'il n'y a pas d'accord entre l'Union européenne et les Etats-Unis, chaque pays, chaque région, chaque entreprise peut agir individuellement, pour son propre compte. Une société wallonne ou belge peut parfaitement créer des liens commerciaux avec des sociétés aux Etats-Unis et y faire des affaires. Je ne pense pas que le président Trump va rendre les exportations wallonnes vers les Etats-Unis plus difficiles. »

Selon Howard Liebman, le président Trump va vouloir s'imposer dans certains domaines. « Avec le Mexique et le Canada, il veut renégocier le NAFTA (le North America Free Trade Agreement). Il s'est retiré du TPP (Traité Commercial Trans-Pacifique) et veut renégocier avec la Chine. Il est clair que Monsieur Trump favorisera les accords bilatéraux pendant sa présidence. Entretemps, pour l'Europe, il n'y a pas de changement. Au contraire, les Etats-Unis sont encore et toujours une opportunité pour une entreprise dynamique qui veut développer ses activités commerciales et s'étende vers un nouveau marché. Et n'oublions pas que le networking et une bonne connaissance de l'anglais sont des atouts indispensables. »

Jacqueline Remits



FRANCE : la région Grand-Est, des liens privilégiés avec la Wallonie

À l'Est, il y a du nouveau. Cette région commerciale par essence – une frontière avec quatre pays – est aussi productive qu'innovante avec des spécificités selon ses trois régions, l'Alsace, la Champagne-Ardenne et la Lorraine. Les exportateurs wallons peuvent y faire des affaires à deux pas de chez eux. Aussi, l'Awex y multiplie les missions.

Premier partenaire commercial et culturel de la Belgique francophone, la France est aussi le premier marché export de la Wallonie avec plus de 11 milliards d'euros d'exportations. C'est aussi son premier fournisseur, avec des importations atteignant plus de 7 milliards d'euros. Les investissements sont nombreux de part et d'autre de la frontière.

■ QUATRE FRONTIÈRES ET DES SPÉCIFICITÉS

Depuis le 1er janvier 2016, les anciennes régions Alsace, Lorraine et Champagne-Ardenne forment le Grand Est. Cette nouvelle région est la seule de France à disposer d'une frontière commune avec quatre pays, la Belgique, le Grand-Duché de Luxembourg, l'Allemagne et la Suisse, sur une longueur de 760 km. « Ces précisions sont importantes, car trois des dix départements qui composent le Grand Est, la Moselle, le Bas-Rhin et le Haut-Rhin, ont été durant les deux dernières guerres mondiales sous l'occupation allemande », souligne Véronique Huppertz, attachée économique et commerciale de l'Awex à Strasbourg. Les habitants ont conservé certains héritages allemands, comme le Vendredi Saint, congé férié légal dans ces trois départements. L'Alsace et la Moselle bénéficient aussi du régime concordataire datant de 1802, qui reconnaît et organise les cultes religieux. Des informations qui peuvent être intéressantes pour une entreprise selon le produit qu'elle souhaite exporter. »

Même si aucun Alsacien ne revendique un retour à l'Allemagne et si la majorité des Alsaciens ont une identité française, il subsiste en Alsace une culture allemande. Durant les deux décennies après la

Seconde Guerre mondiale, la langue maternelle était l'alsacien. « En affaires, un Alsacien dans la cinquantaine appréciera et accueillera mieux une personne sachant parler le français et l'allemand que si elle ne parle que le français. » Parler allemand reste donc un atout en Alsace. Autre particularité, les Vosgiens se sentent plus proches de Strasbourg que de Nancy ou de Metz. « Les Lorrains et les Alsaciens sont les plus disciplinés des Français. Arriver en retard sans s'excuser ou prévenir ne sera pas apprécié. Le quart d'heure académique est accepté notamment lors d'événements rassemblant un grand nombre de personnes. »

■ RÉGION D'IMPORT-EXPORT

Si en 2013, la moyenne française du PIB par habitant était de 28 400 euros par habitant, l'Alsace avait le PIB le plus élevé du Grand Est avec 26 300 euros par habitant, suivie de la Champagne-Ardenne avec 24 800 euros par habitant et de la Lorraine avec 21 400 euros par habitant.

Le Grand Est est la deuxième région exportatrice de France derrière l'Île de France et la première en volume par habitant. Elle est aussi la première pour le poids des exportations dans le PIB (36,8 %). En 2015, elle a exporté pour 59,7 milliards

d'euros, dont 3,8 milliards d'euros vers la Belgique, son 5^e client. Dans le Grand Est, 14 600 entreprises sont exportatrices (soit 13 % du total national). La région est la première dans les industries agro-alimentaires, la troisième pour le matériel de transport et pour les équipements mécaniques, le matériel électrique et les produits métallurgiques. Les secteurs qui exportent le plus sont la construction automobile, le pharmaceutique, les machines et équipements, les boissons (les Belges sont les plus gros importateurs de vin alsacien), les équipements pour l'automobile.

En 2015, la région a importé pour un peu plus de 55 milliards d'euros, dont 3,2 milliards d'euros venant de la Belgique, son 5^e fournisseur. Les produits les plus importés sont ceux de la construction automobile, des machines et des équipements, de la pharmacie et de la chimie et du matériel électrique.

Totalisant 13,3 % des exportations et 11 % des importations françaises, le Grand Est est désormais comparable à l'Auvergne-Rhône-Alpes, aux Hauts-de-France et au Midi-Pyrénées-Languedoc-Roussillon pour le poids des échanges de marchandises.

4 Wood, focus sur le Grand Est

Installée à Fauvillers dans la province de Luxembourg, la société 4 Wood fabrique des meubles et présentoirs en bois (PLV, publicités sur lieux de vente) destinés aux magasins. Maxime Llorens, responsable des achats et de l'équipe commerciale en France : « Nos clients dans l'Est sont de grandes sociétés comme Métaltex qui, à leur tour, livrent nos produits aux magasins. Le Grand Est est un marché en pleine expansion pour nous. Les commerces en France sont toujours intéressés d'être dotés de présentoirs en bois. Nous sommes en train de nous développer encore sur cette région. La France est notre premier marché à l'export. Parler la même langue est un atout. »

Décryptons ces trois territoires

©www.strasbourg.eu

■ L'ALSACE, ÇA ROULE

Avant la fusion des régions françaises, l'Alsace était la deuxième région exportatrice de France et à la même place pour son industrialisation. Ses industries remarquables sont concentrées dans l'agroalimentaire, les équipements mécaniques (par exemple, Sew Usocom), l'automobile (par exemple, PSA Peugeot-Citroën), les équipements agricoles (par exemple, Kuhn) et l'écoconstruction. Les groupes étrangers y sont légions : Liebherr France (pelles pour pontons), Schaeffler France (roulements, guidages), Adidas France, Mars (90 % M&M pour l'Europe), et d'autres. Les principaux employeurs sont le groupe PSA, la SNCF, Würth France, Cora, Coop Alsace, Hager Electro, Schaeffler France, Lilly France, Auchan France, Liebherr France, Salm/ Cuisines Schmidt.

■ QUE D'EAU, QUE D'EAU !

Avec quelque 35 milliards de m³ d'eau de la nappe phréatique rhénane stockée dans son territoire, soit la plus importante de France, l'Alsace a développé une capacité d'innovation portée par des entreprises leaders mondiaux dans la gestion de l'eau. Environ 2 500 chercheurs publics et privés sont occupés par ce domaine, notamment dans la région de Strasbourg.

Carola eau minérale franco-belge

En 2013, le groupe belge Spadel a racheté, à son concurrent Nestlé, la marque Carola, les eaux minérales de Ribeauvillé en Alsace. L'eau Carola, devenue une institution, va fêter ses 130 ans et détient une part de marché de 30 % dans cette région. Cette acquisition a renforcé la présence de Spadel en France, déjà propriétaire de la marque Wattwiller, en Alsace également, positionnée haut de gamme.



■ STRASBOURG, RÉGION PILOTE EN ENVIRONNEMENT

Deuxième place financière de France, Strasbourg est une région pilote en matière d'environnement et de maîtrise de l'énergie. Ville la plus cyclable, elle peut se targuer d'avoir le premier réseau de tram. Depuis la fusion des différentes almas maters, l'Université de Strasbourg est devenue la plus grande de France. Le site central du Réseau national de surveillance sismique (ReNaSS) est localisé dans cette ville. Son port autonome est le deuxième port fluvial de France après les ports de Paris et le 8e port fluvial européen. Le canal Rhin-Main-Danube permet à ces trois fleuves d'être reliés entre eux.

En 2015, la Communauté urbaine de Strasbourg (CUS) est devenue l'Eurométropole de Strasbourg et celle-ci compte cinq communes de plus depuis début 2017. Si Strasbourg compte environ 250 000 habitants, l'Eurométropole en comptabilise près de 490 000, soit 45 % de la population du Bas-Rhin.

Les nombreux projets urbains qui y sont menés ont pour particularités de respecter l'histoire et le patrimoine et de projeter la ville dans une modernité respectueuse de l'environnement. Depuis plus de vingt ans, le maire de Strasbourg, Roland Ries,

initie une politique de mobilité urbaine qui fait désormais référence. Les mobilités innovantes et multimodales y sont expérimentées, que ce soit dans le transport collectif, individuel ou logistique. Les dernières connaissances en la matière sont concentrées au sein du Pôle du Véhicule du Futur.

Dans le secteur du numérique, Strasbourg n'est pas en reste. Orange l'a choisie pour lancer son offre de paiement NFC (Near Field Communication) Orange Cash. La ville est, en effet, labellisée « territoire leader du mobile sans contact » chez les commerçants et sur les horodateurs. Une première mondiale. Strasbourg est aussi la première Eurométropole à avoir signé un partenariat avec Syntec numérique, un important syndicat de l'écosystème numérique français.

Lors des Rencontres économiques de janvier 2017, d'intéressantes données ont été mises en évidence : Strasbourg est la 1e ville connectée de France, la 10e ville du monde où il fait bon travailler, la meilleure ville de France pour Twitter, la 4e ville cyclable au monde. Les Hôpitaux de Strasbourg sont le 4e groupe hospitalier français. Elle compte quatre prix Nobel.

Jacqueline Remits

STRASBOURG, MULHOUSE LABELLISÉES FRENCH TECH

En juin 2015, Strasbourg et Mulhouse ont été labellisées French Tech dans le domaine des technologies médicales avec un label dénommé MedTech. Cette labellisation est une reconnaissance pour l'Alsace en tant que pôle d'excellence sur les plans national et international, grâce, notamment, à son Campus MedTech, le Centre international pour la mise sur le marché de référence dans le domaine des technologies et des dispositifs médico-chirurgicaux, créé en 2012. Le rayonnement transfrontalier et international du site permet de rassembler les différentes compétences en matière de recherche, soins, formations, ainsi que l'implantation de grands groupes (Covidien, GE, Stoz, Siemens...) et de start-up, déjà plus d'une vingtaine à l'heure actuelle.

Pour accueillir les acteurs du numérique, deux bâtiments-totems ont vu le jour, le Shadok à Strasbourg et KMO à Mulhouse. L'objectif est de permettre un processus de fertilisation croisée avec de grandes entreprises et d'accueillir le grand public. Le Shadok, fabrique du numérique, propose une approche créative orientée sur l'expérimentation et le développement des usages numériques en lien avec les entreprises, les artistes et les habitants. Son inauguration a eu lieu durant la présidence de la Belgique du Comité des ministres du Conseil de l'Europe. Durant un an, l'artiste architecte belge Luc Schuytens a vécu en résidence et ses œuvres ont été exposées lors de l'inauguration. Le KMO (pour kilomètre zéro, industrie plus numérique), quant à lui, propose une approche de formations et collaborations professionnelles axées sur le développement d'activités et d'entreprises innovantes. Dès le printemps 2018, ce village numérique sera installé dans ses locaux définitifs. Son objectif est de devenir une ouverture vers la réalité virtuelle, le big data, la télémaintenance... tout ce qui touchera à la conversion numérique des fleurons de l'industrie.

©www.achille-princier.com



LA CHAMPAGNE-ARDENNE : 2,7 MILLIONS D'HECTOLITRES DE CHAMPAGNE

La Belgique est le deuxième fournisseur et le troisième client de la Champagne-Ardenne. Celle-ci est au premier rang des régions de France pour la fonderie, la forge, l'estampage, le matriçage, la fabrication d'étoffes et d'articles de mailles, la métallurgie, l'agroalimentaire (champagne !), le caoutchouc et les plastiques, le bois, l'imprimerie et le papier. L'agriculture y est importante avec 62 % de terres agricoles. La région est au premier rang de France pour l'orge et la luzerne, au deuxième pour le colza et au troisième pour le blé tendre et la pomme de terre, au quatrième en volume de production du bois. Et elle produit plus de 2 700 000 hectolitres de champagne ! Les principales sociétés implantées dans la région sont PSA Peugeot-Citroën, Moët Hennessy, Petit Bateau, EDF, Devanlay, Groupe Soufflet, Arcelor Mittal, Michelin, Champagne Céréales, La Fonte ardennaise. Dans le secteur du numérique, la Fabrik du Sport, une trentaine de start-up de Reims et du Grand Est qui mettent les dernières technologies au service du sport et des sportifs, intègre la French Tech.

La géologie particulière de la Champagne-Ardenne, avec la présence d'une épaisse couche de roches argileuses, permet le stockage de déchets radioactifs. Ainsi, sur les trois centres de stockage nationaux, deux sont situés dans l'Aube.

LA LORRAINE, INDUSTRIES LOURDES ET EAUX MINÉRALES

Comptant trois frontières, avec l'Allemagne, la Belgique et le Luxembourg, il n'est pas étonnant que la Lorraine soit une région d'import-export, et d'abord avec ses voisins. La Belgique est son deuxième fournisseur et son quatrième client. Région industrielle, elle est la première équipementière de France pour le secteur automobile. Elle est en tête également pour le conditionnement des eaux minérales. Elle compte 520 établissements agroalimentaires, dont des leaders internationaux : Coca-Cola, Unilever, Groupe Bel, Nestlé Water (Vittel et Contrex) et Lactalis-Nestlé.

La Lorraine est la première région de France pour la construction de maisons en bois et la deuxième pour l'éolien avec 45 sites. La région compte des leaders dans le secteur de l'industrie du papier-carton avec Clairefontaine, le groupe américain Kimberley Clark, l'Italien Sofidel et les Finlandais Ahlstrom Labelpack, UPM Kymmene et Raflatac. La Lorraine compte des leaders mondiaux dans leur secteur, comme Saint-Gobain, Essilor, Novasep, Baccarat, Ober, Mersen, Fives Nordo, Acra, Weber Mining...

FRENCH TECH LORNTech

Le numérique est bien présent en Lorraine avec LornTech. L'écosystème numérique compte près de 2 000 entreprises, plus de 10 000 emplois et 4 centres. A Epinal, le Centre d'affaires Gare/Institut Lorraine du numérique est un concept unique dans le Grand Est. Cette école du numérique proposera, à 25 élèves, des formations intensives de six mois en codage informatique. A Metz, le TCR-BLIDA accueille actuellement une vingtaine d'acteurs de l'économie numérique, associations et start-up. A Nancy, le Technopôle Renaissance est le véritable épice de LornTech. Il regroupe le Paddock, le Lorraine Fab Living Lab et le Mediaparc. Un projet en cours d'implantation devrait accueillir des espaces de coworking, un



showroom, des événements, permettre la stimulation et l'accélération de projets, ainsi que l'hébergement de start-up. A Thionville, le Pôle numérique, en cours d'étude et en recherche de financement, devrait prendre la forme d'un centre de formation comme à Epinal.

SECTEURS PORTEURS COMPÉTITIFS

Le tissu économique de la Région Grand Est est fort de secteurs de production compétitifs : agroalimentaire, machines industrielles et agricoles, automobile, chimie et produits pharmaceutiques, biotechnologies, équipements pour la santé, produits métallurgiques et mécaniques, caoutchoucs, plastiques, équipements pour l'industrie du papier/carton, équipements pour l'industrie agricole/viticole, logistique, TIC, numérique, Smart Cities, aéronautique, technologies environnementales, économie circulaire, industrie du futur 4.0, tourisme. Elle est la première région agricole et la troisième région industrielle de France pour le montant dans la richesse produite sur le territoire français.

La filière bois est importante avec 35 % de la superficie totale du Grand Est boisé, soit près de 2 millions d'hectares. La région totalise près de 220 scieries dont les deux plus importantes unités de sciage de France. Le législateur a attribué à la région un rôle de chef de file dans le domaine de la biodiversité : création de parcs naturels régionaux, classement des réserves naturelles régionales, agrément des conservatoires régionaux d'espaces naturels et connaissance de la biodiversité. « En matière de recherche, développement et innovation, cruciale pour la compétitivité des entreprises avec des emplois à la clé, la région développe des domaines d'excellence spécifiques : chimie et biologie de notoriété mondiale dans sa partie alsacienne, géosciences, numérique et santé dans sa composante lorraine et agro-ressources, énergies renouvelables et métallurgie en Champagne-Ardenne. » Un retard a été constaté dans le taux d'utilisation des outils de production dans l'industrie avec, en 2016, seulement 76 % des capacités de production utilisées. Le secteur de la construction est toujours dans l'expectative d'une reprise.

Les produits de luxe (cristallerie, champagne, métiers du bois et du cuir), un secteur dynamique, confèrent à la région une image et une notoriété internationales. La Région Grand Est détient 99 % des manufactures de verre en France.

AGROALIMENTAIRE, LE BIO EN POUPE

La Région Grand Est est en tête pour différents produits du secteur agroalimentaire : vins blancs et effervescents sous AOC, orge, colza, luzerne déshydratée, chanvre, chou à choucroute, houblon, mirabelle, quetsche et griottes. La région est deuxième pour d'autres : maïs, protéagineux, betterave, pommes de terre féculières, tabac, céleri et endives racines. Elle compte près de 2 000 établissements agroalimentaires et occupe plus de 40 000 personnes. Ce secteur est le premier employeur de cette région devant la métallurgie et l'industrie automobile.

Les boissons (vins, bières et eaux minérales) emploient plus de 10 000 personnes, soit 28 % des effectifs de l'agroalimentaire de la région. L'industrie de la transformation de l'élevage occupe 15 % de l'emploi et celle du travail du grain, 2 000 salariés. Le chocolat occupe près de 8 500 salariés en Alsace. Parmi les 15 premiers groupes français selon leur chiffre d'affaires, 7 sont installés dans le Grand Est, dont des leaders mondiaux tels que Nestlé, Cargill, Mars, Lactalis, notamment. « Le Grand Est, et la France en général, sont des marchés à fort développement et très concurrentiels pour les produits agroalimentaires, souligne Véronique Huppertz. Le secteur bio est très porteur, les consommateurs étant toujours plus demandeurs de produits de qualité. La production française ne suffit pas pour répondre à la demande. »

CMI son quartier général français à Thionville

Le quartier général de CMI en France est installé à Thionville. Le groupe CMI (Cockerill Maintenance & Ingénierie) conçoit, intègre et entretient des équipements pour l'énergie, la défense, l'industrie, l'environnement et les services. Installé à Seraing, présent sur les cinq continents, il fête ses 200 ans en 2017. Son administrateur-délégué Bernard Serin a deux ans quand sa famille s'installe en Lorraine où son père est cadre dans la sidérurgie. Il entame sa carrière dans la sidérurgie française et arrive en Belgique en 1998 pour prendre la direction de Cockerill-Sambre reprise par Usinor. A la création d'Arcelor, il reprend la filiale CMI. En dix ans, il en fait une véritable success story. Le groupe CMI, c'est 1,2 milliard d'euros de chiffre d'affaires en 2016 et 4 600 personnes occupées dans le monde. Actionnaire principal et président du FC Metz, Bernard Serin se partage entre la Wallonie et la Lorraine, toutes deux chères à son cœur.

INDUSTRIE MÉCANIQUE ET AUTOMOBILE, SUR LES CHAPEAUX DE ROUE

Parmi les 13 nouvelles régions françaises, le Grand Est occupe la troisième position pour le nombre d'entreprises mécaniciennes avec 2 875 sociétés, surtout des PME de 1 à 9 salariés. Les grands employeurs sont, notamment, Schaeffler, Kuhn, SEW Usecome, De Dietrich, PSA, Liebherr ou Timken. Ce n'est pas pour rien que le salon de la maintenance mécanique, le SEPEM-Est, s'y tient. L'automobile, principalement des pièces, est également un secteur fort.

SILVER ECONOMY, SECTEUR D'AVENIR

Secteur transversal, la Silver Economy est un secteur d'avenir. Elle couvre différents domaines : habitat (domotique, urbanisme, architecture, hébergement collectif, logement adapté, efficacité énergétique...), communication (téléphonie mobile, tablettes tactiles, accès à Internet, réseaux sociaux...), transport (transports collectifs mieux adaptés, solutions à trouver au « dernier kilomètre »...), e-autonomie (téléassistance active/passive/évoluée, mode de paiement, gestion bureautique...), sécurité (télévigilance, téléassistance, mode de paiement, gestion bureautique...), santé (e-santé, nutrition, télémédecine, m-santé...), services

(services à la personne, portage de repas, assurances...), distribution (adaptation du parcours du consommateur, adaptation des packagings...), loisirs (fitness, jeux, stimulation sensorielle, intergénérationnel...), travail (télétravail, formation et soutien aux aidants familiaux...), tourisme (tourisme des seniors...).

INNOVATION ET PÔLES DE COMPÉTITIVITÉ

Une première en France, les six pôles de compétitivité du Grand Est ont signé une convention de partenariat pour mutualiser leurs savoir-faire et accroître leurs performances. Il s'agit de : Alsace BioValley (vie-santé, biotechnologies, Alsace), Véhicule du Futur (automobile, Alsace et Franche-Comté), Fibres-Energivie (matériaux et bâtiments durables, Alsace et Lorraine), Hydreos (filrière de l'eau, Alsace et Lorraine), IAR (industrie et agro-resources, bio-économie, Champagne-Ardenne et Picardie) et Materialia (matériaux, Champagne-Ardenne et Lorraine).

LA GRANDE RÉGION, 219 000 FRONTALIERS

Une partie du Grand Est, la Lorraine, fait partie de la Grande Région. Créée en 1995, elle se situe au sein du cœur historique de l'Europe. Elle comprend la Wallonie, la Fédération Wallonie-Bruxelles, la Communauté Germanophone de Belgique, le Grand-Duché de Luxembourg, la Rhénanie-Palatinat, la Sarre et la Lorraine.

Le groupe de travail « Promotion internationale des entreprises de la Grande Région », dont l'Awex est présidente permanente, a été fondée en 2002. Le PIB de la Grande Région était de 352 milliards d'euros en 2013 pour une population de plus de 11,5 millions d'habitants. Le taux d'emploi y est de plus de 70 %. Elle est la région transfrontalière comptant le plus grand nombre de travailleurs transfrontaliers de l'Union européenne. En 2015, plus de 219 000 personnes ont franchi chaque jour une frontière pour se rendre sur leur lieu de travail dans une région voisine, dont 170 000 vers le seul Luxembourg.

L'AWEX ACTIVE DANS LE GRAND EST

A l'automne 2015, l'Awex et WBI (Wallonie-Bruxelles International) ont choisi la France comme terrain d'exploration pour une mission centrée sur les « Villes Intelligentes ». La mission en deux volets est passée par différentes villes françaises, dont Strasbourg. Lors de cette étape, Nawel Rafik, adjointe au maire en charge des affaires européennes et internationales de la ville de Strasbourg, a évoqué les défis auxquels les villes doivent faire face en matière de transport et de mobilité. L'étape strasbourgeoise se justifiait à plus d'un titre. La ville est pionnière en mobilité sans contact pour les cartes de transport et en urbanisation responsable et habitat intelligent. En outre, l'open data dans lequel Strasbourg est engagée depuis deux ans permet de renforcer la

Aigremont : un marché similaire à la Belgique

Installée à Flémalle, la société Aigremont est spécialisée dans la fabrication de margarines. Dans le Grand Est, elle approche trois segments de marché. « Le principal est l'agro-industrie alimentaire (fabricants de pâtes feuilletées, de plats cuisinés, etc.), détaille Damien Hiertz, responsable commercial sur le marché français. Nous vendons aussi à des grossistes qui vendent à des artisans boulangers, des collectivités ou des restaurants. Le marché de l'Est est friand de margarine comme l'Allemagne. Ces marchés consomment beaucoup de matières grasses végétales. La France, où nous sommes présents depuis longtemps, est un marché de proximité qu'on maîtrise facilement aux niveaux logistique et linguistique, avec des habitudes d'achats similaires à la Belgique. »





© www.klimaweb.com

démocratie locale. Catherine Trautmann, vice-présidente de l'Eurométropole de Strasbourg, a évoqué la stratégie du numérique. Il passe notamment par des collaborations entre start-up digitales et PME traditionnelles, ainsi qu'avec l'Université de Strasbourg, les labels FrenchTech et Medtech, ainsi qu'avec TechMed Factories, le projet de parc de technologies médicales et d'accélérateur dans le médical. Pour les participants à la mission, il a été très intéressant également de visiter deux éco-quartiers. Les Rives du Bohrie Oswald constituent un important secteur de développement en première couronne de l'agglomération bénéficiant d'une excellente desserte en transports en commun par la ligne B du tram. Construit autour d'un étang, sur un site naturel de 50 hectares, le nouveau quartier prévoit la construction de près de 1 100 logements en plusieurs tranches, accompagnés d'équipements et de services. Les premières opérations de logements sont actuellement en cours de construction. Intégré au grand projet des « Deux Rives », l'Eco-quartier du Danube, s'étend sur une superficie de 250 ha qui reliera les quartiers de l'Esplanade au nord et du Neudorf au sud. Il se composera de 680 logements, d'un établissement pour personnes âgées, d'une résidence étudiante, de 18 000 m² de bureaux et de commerce, ainsi que d'une école. Sa réalisation se fait en trois phases jusqu'en 2018.

En octobre 2016, l'Awex a organisé une visite groupée, qui a rassemblé 11 sociétés wallonnes, du salon à l'Envers de Lorraine et du Grand Est à Thionville. Cette manifestation repose sur une idée originale. Ici, le visiteur n'achète pas, il vend ! Le « Rendez-vous des affaires sans rendez-vous » est l'événement économique incontournable du Grand Est français et de la Grande Région. L'Awex, partenaire de l'événement depuis 2014 lors de la mise à l'honneur de la Belgique, était présente avec un stand d'information. D'autres exposants wallons étaient présents, CMI, l'AIHE (Association des industries de Herstal) et Burgo Ardennes. Une nouvelle visite groupée de ce salon est déjà prévue le 19 octobre 2017.

Les 5, 6 et 7 juin 2018, l'Awex sera présente au SEPEM (Salon des services, équipements, process et maintenance) Industries Est à Colmar où elle disposera d'un stand de prospection. Les SEPEM Industries proposent des solutions pratiques aux industriels d'une région et ce, quel que soit leur secteur d'activités. Depuis quelques années, l'Awex participe avec beaucoup de succès auprès des industries wallonnes au salon SEPEM Industries Nord organisé tous les deux ans à Douai. Pour l'édition 2018 à Colmar, l'Agence espère rassembler une dizaine d'entreprises. Pour l'année prochaine également, un projet de mission économique « Silver Economy » en France est en vue.

Jacqueline Remits



Stûv

de quel bois elle se chauffe à l'export

Spécialisée dans la fabrication de poêles à bois, au gaz et à pellets, la société Stûv connaît une croissance aussi régulière que solide. Aujourd'hui, elle exporte plus de 75 % de sa production et dispose d'une filiale au Canada. Sa stratégie se résume en deux mots : adaptation et innovation.



En 1983, Gérard Pitance et Benoît Lafontaine s'associent pour mettre au point et produire un poêle à bois conçu par le premier, designer industriel. Ils sous-traitent la production des pièces et se chargent eux-mêmes du montage et de l'installation. Les débuts sont laborieux, l'entreprise se développe lentement. Elle s'équipe progressivement, étoffe son effectif, crée constamment de nouveaux concepts de foyers. En 2006, l'entreprise installe la production des foyers dans un nouveau hall de 5 000 m² sur son site de Bois-de-Villers, près de Namur. Les pièces constitutives sont fabriquées par des sous-traitants, principalement en Belgique. Le montage, l'assemblage, la peinture, les réglages, le contrôle des foyers sont réalisés au sein de l'entreprise.

En 2008, une nouvelle extension de 3 000 m² accueille, à Floreffe, le pôle recherche et développement et l'atelier de réalisation des prototypes et de production des habillages. Ces structures métalliques facilitent l'installation et l'intégration des foyers. Pour compléter l'ensemble, début 2016, une tôlerie est rachetée à Thuin, dans le Hainaut. Désormais, la découpe de tôle, le pliage et la soudure de certains composants y sont réalisés. Récemment, Stûv a racheté aux Pays-Bas une société qui proposait des foyers au gaz ainsi que l'entreprise avoisinante à laquelle la première sous-traitait la fabrication.

Entre-temps, fin 2012, Gérard Pitance rachète la moitié des parts détenues par Benoît Lafontaine qui souhaite se retirer. Jean-François Sidler, engagé en 2009 en tant que directeur général, devient alors associé. Ingénieur commercial de formation, il est aujourd'hui actionnaire minoritaire et coadministrateur délégué de Stûv.

S'ADAPTER AUX DIFFÉRENTS MARCHÉS

Aujourd'hui, l'entreprise produit 15 000 foyers par an et exporte plus de 75 % de sa production. Une stratégie à l'export qui porte ses fruits grâce à une adaptation aux différents marchés. Un nouvel élan est donné à l'affaire avec l'ouverture d'un flagshipstore à Paris.

« Certains de nos clients, des multimarques, ont fait le choix de vendre uniquement des produits Stûv, remarque Jean-François Sidler. Ces magasins sont gérés par des indépendants, tant en Belgique qu'à l'étranger, principalement en Italie, en Suisse, en France et aux Pays-Bas. Ils portent en général le nom de l'entreprise qui réalise l'installation, combiné au nom Stûv Store et s'adressent à une clientèle de particuliers. Globalement, notre canal de distribution est composé d'installateurs professionnels. Dans certains pays, nous travaillons en direct. Dans d'autres, nous passons par un importateur. Dans ce cas, il existe donc un échelon entre nous et l'installateur. Parmi les installateurs, certains sont multimarques, d'autres mono-marques. Dans certains pays, nous avons très peu de points de vente actifs. Dans de nombreux pays européens, nous avons encore la possibilité d'en activer encore. Nous ne voulons pas spécialement ouvrir de nouveaux points de vente, mais être plus présents chez des clients qui ne connaissent pas, ou peu, la marque afin de pouvoir augmenter nos volumes de vente.»

DES POÊLES POUR TROIS COMBUSTIBLES

Les cultures de chauffage sont très différentes selon les pays. « Dans les pays germaniques, le chauffage à accumulation, dans les poêles en faïence ou de masse, la chaleur est accumulée et restituée progressivement dans le temps. Alors que dans les pays du Sud, ou même en France et en Belgique, la convection, c'est-à-dire le fait que la chaleur soit directement restituée, a plus de succès. Nous essayons de proposer des gammes intemporelles pour convenir au grand nombre. Mais nous avons ajouté, sur certains de nos produits, des options qui permettent de faire de l'accumulation. Une base commune et des options. Ce n'était pas le cas il y a quelques années. »

Les combustibles utilisés pour les poêles et les inserts peuvent également varier fortement. « Sur les marchés hollandais et flamand, plus de 70 % des produits vendus sont au gaz. Alors qu'en Wallonie ou en France, plus de 90 % des produits sont au bois ou aux pellets. Les divergences en fonction des marchés sont donc fortes. Si l'on veut pouvoir être un acteur crédible auprès de nos installateurs, le fait de proposer des poêles pour les trois combustibles permet d'offrir davantage de possibilités à nos clients. »

UNE FILIALE AU CANADA

Une filiale a été ouverte au Canada, dans la province du Québec. « Nous y avons racheté récemment un bâtiment de 3 500 m². Nous sommes actuellement en cours de montage de lignes de fabrication pour le marché local. Nous visons le Canada et les Etats-Unis. Ces deux pays sont une source de croissance importante pour nous. Le marché est immense pour les combustibles au gaz et ceux au bois. Il est aussi très différent du nôtre. Les tech-

nologies que les sociétés américaines utilisent en combustion, ainsi que les lignes des divers produits, sont très différentes d'ici. Les Américains sont d'abord attirés par les foyers classiques, alors que les Européens le sont davantage par le contemporain, qui est notre créneau. »

■ LANCEMENT D'UN POÊLE À PELLETS

Le lancement de nouveaux produits fait partie de la diversification. Aujourd'hui, Stûv développe une nouvelle gamme d'appareils de chauffage individuels basés sur les énergies renouvelables. Parmi les dernières innovations figure un poêle à pellets. Une révolution dans le secteur du chauffage individuel. Basé sur la biomasse, il propose une belle flamme dont les émissions de CO2 sont proches de zéro. Il est construit avec des matériaux durables dans un esprit cradle to cradle (du berceau au berceau, créer et recycler à l'infini). Il est protégé par trois brevets et plusieurs dessins et modèles ont été déposés.

« Nous allons poursuivre le développement avec un modèle capable de chauffer l'eau, et donc de devenir une alternative au chauffage central qui a tendance à disparaître dans les maisons passives et à basse énergie, souligne Jean-François Sidler. Le poêle à pellets est un très bon

complément à la pompe à chaleur. Sur-tout, il amène une touche de convivialité que la pompe à chaleur aurait du mal à apporter ! Notre poêle à pellets est une merveille technologique. Il est zéro émission avec une combustion presque parfaite. Il est également très esthétique. Ce qui n'est pas le cas de beaucoup de poêles à pellets sur le marché aujourd'hui. Ce nouveau produit devrait nous orienter vers un nouveau canal de diffusion, les chauffagistes. » Ce nouveau poêle peut être adapté à tous les pays ou régions qui disposent d'une production de pellets, comme en Wallonie, en France ou en Italie. « De gros marchés pour les poêles à pellets. Ce nouveau produit commercialisé, qui a nécessité un investissement de l'ordre du million d'euros, nous ouvre des portes. Comme le gaz nous en ouvre en Flandre, aux Pays-Bas, au Royaume-Uni et au Canada. Nous espérons qu'il nous rapportera plusieurs dizaines de millions d'euros dans les années à venir, tout en contribuant à accroître l'emploi. » Stûv, c'est 140 emplois directs, sans compter les sous-traitants. La société réalise un chiffre d'affaires d'environ 25 millions d'euros.

■ DESIGN MANAGEMENT

L'une des clés du succès de l'entreprise est certainement le design management. Il permet de comprendre les nouveaux comportements et de les traduire en

solutions, avec l'humain au centre du projet, chaque intervenant étant pris en compte. « Nous avons en permanence de nouveaux produits en préparation. Notre gamme très complète peut rencontrer la majorité des besoins. C'est nécessaire dans un secteur qui, ces dernières années, a souffert du prix très bas du mazout. » La société du Namurois a accentué ses partenariats avec les universités, les centres de recherche et les sous-traitants. Juste récompense, elle est multi-primée : Entreprise de l'Année de EY en 2006, Grand Prix wallon de l'Entrepreneuriat en 2014, prix des Alfiers de la Province de Namur pour son développement à l'international en 2016.

Elle se distingue aussi à l'international. Le modèle Stûv 30 compact H a obtenu le Vesta Award for best Wood Product lors de la foire HPBA à Nashville, Tennessee, aux USA, en 2015. Les Vesta Awards récompensent les meilleurs produits, les plus innovants et les plus technologiques du secteur du chauffage en Amérique du Nord. « Ces prix nous aident à nous développer sur ces marchés et prouvent que nos produits sont pertinents pour eux. Aujourd'hui, notre ambition est de développer de nouveaux marchés à l'export. Nous travaillons, bien sûr, avec l'Awex. Outre le financement de notre présence sur des salons à l'étranger, nous avons obtenu un financement

Jacqueline Remits





La logistique portuaire au profit du transport

C'est par le port que ce fait une grande partie de l'approvisionnement de Bruxelles, que ce soit en denrées alimentaires, en produits pétroliers, en matériaux de construction et produits métallurgiques.

Les chiffres du trafic fluvial de marchandises à Bruxelles en sont la preuve : 6,5 millions de tonnes de marchandises ont été transportées par la voie d'eau dans la capitale en 2016.

Avec près de 30 000 EVP (équivalent vingt pieds), le transport des conteneurs ne s'est jamais aussi bien porté sur la place portuaire bruxelloise. En outre, l'objectif du Port de Bruxelles est de développer de nouveaux types de trafics.

Un exemple créatif est celui du transport de palettes. En effet, quelques

15 000 tonnes de marchandises ont été transportées sur des palettes en 2016.

Concrètement, le Port développe un réseau de plateformes de transbordement le long du canal, afin d'organiser la distribution urbaine par la voie d'eau et d'assurer la livraison des marchandises au plus près de l'utilisateur final de manière à réduire les coûts du "dernier kilomètre".

Ces plateformes accueilleront aussi bien des produits de consommation que des matériaux de construction.

Il faut également savoir que le trafic

global par voie d'eau pour l'année 2016 représente une diminution importante de l'impact environnemental du transport : plus de 600 000 camions évités, 95 000 tonnes de CO₂ en moins dans l'atmosphère, et plus de 23 millions d'euros économisés en coûts externes.

Le port devient un centre logistique intelligent au profit de la mobilité.

Pour toute information à propos de nos services : info@port.brussels

Le TRANSPORT à l'horizon 2050



Une course permanente vers plus d'agilité et de flexibilité, des contraintes douanières qui obligent les exportateurs à étudier l'environnement légal du marché qu'ils visent, des réglementations douanières perçues comme un casse-tête par les entreprises, font que le transport est le sujet qui exige une véritable stratégie dans l'entreprise. ... Sans parler de l'utilisation des nouvelles technologies, des opportunités novatrices dans la partage des données, de la pression sur les prix qui oblige à segmenter les partenaires. A l'occasion de la Semaine Internationale du Transport, nous vous présentons quelques réflexions de spécialistes et vous encourageons à vous concentrer sur les multiples détails qui vous permettront de répondre aux exigences sans cesse accrues de vos clients.

Emission CO2

Le défi du XXI^e siècle

P.20

Port

Naissance d'une nouvelle économie

P.21

Overseas

Une complexité croissante

P.22

Poids des conteneurs

BoxTech pour la déclaration des « VGM »

P.24

Fresh Food Corridor

Chaîne multimodale entre Israël
et le nord de l'Europe

P.26

Automatiser sa veille réglementaire

P.28

Bifasor

Hub digital logistique au service de l'Afrique

P.29

Tout sur

la Semaine Internationale du Transport 2017

P.30

Interview

Nouveau directeur des douanes

P.31

La certification OEA en Afrique :

Leurre ou nécessité

P.32



Emissions CO₂, le défi du XXI^e siècle

Les politiques actuelles ne suffiront pas à réduire les émissions de CO₂ des transports. Pour le FIT, de nouvelles organisations dans la gestion des chaînes d'approvisionnement sont à promouvoir. Ouvertes aux innovations modales et technologiques, leur mise en œuvre suppose aussi des changements de comportement, dans les villes en particulier.



IIF®

Selon les projections sur les échanges commerciaux de l'OCDE, un triplement des volumes de fret est escompté d'ici à 2050 avec le risque d'une augmentation de 160 % du dioxyde de carbone (CO₂) émis par les transports de marchandises ! Mobilité des personnes incluse, la demande mondiale de transport est appelée à doubler entre 2015 et 2050 entraînant une hausse des émissions de CO₂ de 60 %. Trois évolutions principales expliquent ces tendances. Dans le fret, la progression proviendrait pour l'essentiel « de l'essor du transport routier », notamment « sur courtes distances et dans les régions dépourvues de liaisons ferroviaires et fluviales » relève le FIT dans son édition « Transport Outlook 2017 ». En l'absence d'infrastructures ferrées et fluviales suffisantes, les émissions de gaz à effet de serre provenant du transport routier de marchandises doubleraient, et bondiraient même de 250 % dans la zone intra-Asie. La part du mode dans les émissions mondiales de CO₂ du fret passerait de 41 % en 2015 (contre 50 % pour le maritime, 7 % pour l'aérien et 2 % pour le rail 2 %) à près de 50 % en 2050.

■ AÉRIEN ET MOBILITÉ URBAINE

Avec une croissance annuelle des trafics de 3 à 6 % par an entre 2015 et 2050, et proches de 10 % en Asie, le développement du transport aérien de passagers est la seconde cause évoquée. Boostées par la libéralisation des services et les vols infrarégionaux low cost, « les émissions imputables à l'aviation internationale pourraient augmenter d'environ 58 % d'ici 2030, et ce malgré la réduction de la consommation des avions ». La mobilité urbaine motorisée est le 3^e défi. « Elle doublerait entre 2015 et 2050 » avec des hausses de 41 % jusqu'en 2030 et de 94 % à l'horizon 2050. « La part des véhicules privés continuera de progresser fortement dans les régions en développement, et ne baissera que modérément dans les économies développées ».

■ UN MIX D'ACTIONS

Parmi les recommandations formulées par le FIT, l'emploi de nouvelles technologies fournirait environ 70 % des réductions possibles de CO₂ à 2050, et les changements de comportement 30 %. « Nous devons accélérer l'innovation et faire des choix politiques radicaux pour décarboniser les transports », selon **José Viegas**, secrétaire général du FIT. Pour lutter contre les émissions du transport routier de marchandises par exemple, les changements cités concernent la mutualisation des véhicules et des entrepôts entre entreprises, l'optimisation des itinéraires et le relâchement des délais. Grâce à l'optimisation des chargements et des parcours à vide, ces démarches diminueraient d'un tiers les émissions de CO₂ du mode. De l'électromobilité aux véhicules autonomes en passant par la mobilité partagée, les innovations technologiques proposées sont toutes à l'origine de ruptures, notamment dans les villes. Aussi supposent-elles leur prise en compte « lors de l'élaboration des politiques et planifications des transports, afin d'éviter de construire des infrastructures onéreuses vouées à devenir rapidement obsolètes, ou de s'enfermer dans des solutions à forte intensité de carbone ou inéquitables ».



©DR

■ AGIR SUR LES MARCHÉS

Pour maintenir les émissions de CO₂ imputables aux transports aux niveaux de 2015 (7,5 Mds de tonnes), le FIT préconise d'aller plus loin en intervenant sur les mécanismes du marché tels que les dispositifs de compensation. Selon l'Agence internationale de l'énergie, de telles mesures permettraient de limiter le réchauffement climatique mondial de 2°C. S'agissant des villes, les changements de comportement supposent la mise en place de mesures conjuguant la fiscalité sur les carburants, la tarification des transports en commun et les politiques d'aménagement du territoire en contrôlant l'urbanisation. Ces actions complèteraient les mesures contre les polluants atmosphériques locaux et la congestion ainsi qu'en faveur des transports en commun au moyen de politiques foncières visant à améliorer leurs accès pour tous.

Erick Demangeon

Ports : naissance d'une nouvelle économie circulaire

81 MT à Marseille-Fos, 46,7 MT à Dunkerque, les trafics des deux ports ont été stables en 2016. La valeur ajoutée industrielle s'y développe en revanche en misant sur la transition énergétique et l'économie circulaire



Future unité Ecocem

Alors que le terminal méthanier de Dunkerque a reçu sa première livraison commerciale de gaz le 23 janvier au moyen d'un navire de 207 000 m³ (!), de nouvelles implantations industrielles soulignent les potentiels de l'économie circulaire sur le port nordiste. Six ans après la mise en service d'une installation similaire à Fos-sur-Mer, Ecocem France filiale du groupe irlandais Ecocem Materials y construit une unité de production de ciment écologique. Sur 4 ha aménagés sur le site d'une ancienne centrale électrique, l'investissement de 47 M€ sera à l'origine d'une quarantaine d'emplois. Avec une capacité de production de 750 000 T de ciment par an dès 2018, Ecocem utilisera comme matière première le laitier sidérurgique fourni par l'usine d'ArcelorMittal située à proximité. « Ce circuit court d'approvisionnement et la possibilité d'utiliser les gaz des haut-fourneaux pour alimenter notre process nous confortent dans notre volonté de réduire nos émissions de CO₂ », déclare Patrick Grace, administrateur d'Ecocem France. Pour Philippe Valette, directeur d'ArcelorMittal à Dunkerque, ce partenariat « est en lien avec notre volonté de valoriser toujours au mieux nos résidus de production. Aujourd'hui, ArcelorMittal en France valorise 88 % de ces résidus ».

ECOLOGIE INDUSTRIELLE

Filiale du groupe belge Katoen Natie, Indaver construit aussi sur le port de Dunkerque une usine de recyclage pour déchets industriels chlorés. Cet investissement de 40 M€ sera à l'origine d'une vingtaine d'emplois d'ici fin 2018, et aura une capacité de production de 40 000 T de chlore sous forme d'acide chlorhydrique. « L'acide chlorhydrique est un produit largement employé par les industries chimique, pétrochimique, métallurgique et agro-alimentaire », précise Paul de Bruycker, directeur général d'Indaver. Pour preuve, il approvisionnera par canalisation la nouvelle usine d'Aliphos, filiale du groupe Ecophos spécialisée dans la fabrication de phosphate alimentaire, qui ouvrira ses portes à Dunkerque cette année. L'énergie produite lors du processus de recyclage sera également valorisée puisque l'usine fournira de la vapeur à l'industrie locale par canalisation également.

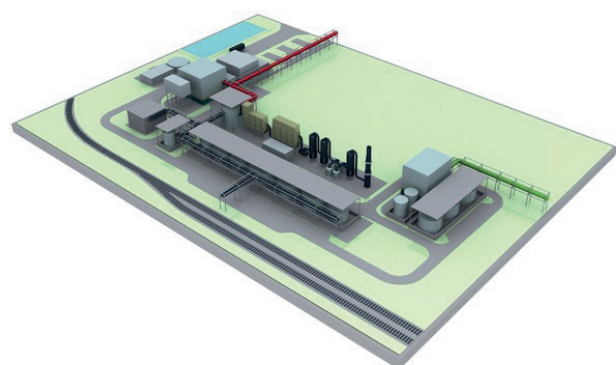
CONVERSION D'ÉLECTRICITÉ ET DE CO₂ EN GAZ

Le port de Marseille-Fos est également engagé dans l'économie circulaire et la transition énergétique. Sa plateforme industrielle et d'innovation PIICTO de 12 000 ha à Fos, accueille le premier démonstrateur Power to Gas. Soit la valorisation des excédents d'électricité renouvelable, qui ne peut se stocker, et le recyclage du CO₂ des fumées d'usines proches, en méthane de synthèse injectable dans le réseau de gaz naturel. Baptisé Jupiter 1000 et d'une puissance d'1 MW, ce projet opérationnel en 2018 est développé par un consortium* autour de GRTgaz. Il représente un investissement de 30 M€ financé aux deux-tiers par ses membres et à un tiers sur fonds publics (Europe, Etat - ADEME, Région PACA). Sous le nom Vasco2, un autre programme de recherche mené par 12 industriels** sur PIICTO teste actuellement l'utilisation des fumées industrielles pour la culture de micro-algues destinées à la fabrication de biocarburant...

Erick Demangeon

*Atmostat, CEA, CNR, Leroux & Lotz Technologies, McFly Energy, TIGF, Grand port maritime de Marseille-Fos (GPMF)

**GPMF, Ifremer, CEA, Collep, Heliopur, ArcelorMittal, Kern One, Solamat Merex, Total, LyondellBasell, Inveris, métropole d'Aix-Marseille-Provence



©DR

Overseas

Une complexité croissante

Refonte des alliances dans le transport maritime conteneurisé, redistribution des cartes dans le fret aérien, mise en œuvre du Code des douanes de l'Union. . . l'environnement Overseas connaît de profonds changements. Face à cette complexité croissante, le rôle de conseil et les innovations des commissionnaires se développent

De quatre en 2016, les alliances maritimes ne seront plus que trois au printemps prochain sur les routes Est-Ouest. Elles rassemblent Maersk Line, MSC et Hyundai MM autour de 2M, tandis que CMA CGM, China Cosco, Evergreen et OOCL ont créé Ocean Alliance, et Hapag-Lloyd/UASC, NYK, Mitsui OSK Line, K Line et Yang Ming ont donné naissance à The Alliance. « Spectateurs face à ces évolutions, les chargeurs sont en revanche très attentifs sur trois enjeux : la qualité de service, le maintien d'une concurrence saine et de prix compétitifs », observe **Fabien Becquelin**.

Pour le directeur des transports internationaux de l'Association des utilisateurs de transport de fret (AUTF), cette nouvelle configuration mondiale fait peser de sérieux risques en effet. Sur l'axe Asie - Europe du Nord par exemple, les trois alliances se partageront à quasi parts égales près de...100 % du marché, et entre l'Asie et la Méditerranée, elles consolideront près de 95 %. Ailleurs comme sur la route Amérique du Nord - Europe du Nord, leurs parts de marché avoisineront les 90 %.

VIGILANCE DE MISE

Par le passé, la création d'alliances s'est soldée par une évolution contrastée de la qualité de service délivrée aux chargeurs et à leurs partenaires commissionnaires. D'un côté, « la fiabilité des touchées est en amélioration continue depuis juillet 2014 », reconnaît Fabien Becquelin. Dans le même temps, les acheteurs de transport maritime ont bénéficié d'une chute sans précédente des taux de fret consécutive à une surcapacité de l'offre et à la baisse de la demande. De l'autre toutefois, l'AUTF a



Fabien Becquelin,
directeur des transports internationaux, AUTF

« Les ports doivent s'adapter entre autres à l'augmentation de la taille des navires »

constaté une dégradation de la fiabilité des délais de livraison des conteneurs. « Elle se situe aujourd'hui à 62 %. Les ports, les techniques de manutention et les chaînes logistiques ne semblent pas encore s'être adaptés à l'augmentation de la taille des navires avec pour conséquence, l'apparition de goulets d'étranglement ».

En provenance d'Asie, l'Association a constaté également « une baisse de 20 % du nombre total de touchées en Europe du Nord et de 22 % en Méditerranée. Les sauts d'escale se sont multipliés et les transit-times maritimes ont augmenté de façon significative. Cette tendance est appelée à durer avec le slow steaming ». Dans ce contexte, les chargeurs réitèrent leur appel auprès des autorités de la concurrence mondiales pour suivre l'évolution du marché, de son offre et de sa qualité de service...



©DR

NOUVELLE DONNE EN AÉRIEN

Effet de ciseaux entre une surcapacité persistante alimentée par l'arrivée d'avions passagers gros porteurs qui mettent sur le marché leurs soutes, et une baisse globale de la demande, le fret aérien a connu aussi de profonds bouleversements. Si l'Asie-Pacifique et l'Amérique du Nord demeurent les deux plus grands marchés aéroportuaires mondiaux, les aéroports du Moyen-Orient enregistrent les plus fortes progressions. Dans le classement ACI 2015 réalisé à partir des tonnages traités, Dubaï en 6^e position mondiale se développe de 4,5 % et Doha, à la 20^e, de 49 % ! Comparativement, Roissy Charles-de-Gaulle, 1^{er} aéroport européen et 9^e mondial, progressait de 0,2 % tandis que Francfort, au 10^e rang, se contractait de 2,6 %. Sur la base du trafic des compagnies aériennes exprimé en TK, les statistiques IATA confirment cette photographie. A elle-seule, la zone Asie-Pacifique concentre 39 % du fret aérien mondial. Cette région s'est développée de 2,3 % en 2015 contre 0,1 % chacun en Europe et en Amérique du Nord. Dans le même temps, le Moyen-Orient bondissait de 11,3 % !

Observées depuis plusieurs années, ces tendances se sont traduites par une redistribution des offres et des acteurs. Elle est marquée par la montée en puissance des transporteurs aériens cargo originaires du Moyen-Orient dont Emirates, Qatar Airways, Etihad Airways. En parallèle, on a assisté à la contraction de l'offre des compagnies « historiques » dont européennes (Air France - KLM, Lufthansa...) autour de

leurs capacités soutes. Plus graves sont les coefficients de remplissage des avions descendus désormais aux alentours de 43 % au plan mondial avec de fortes variations selon les régions toutefois.

■ SORTIE DE CRISE PAR LA QUALITÉ ?

Avec la filière pharma-santé, le commerce en ligne transfrontalier présenté comme un relais de croissance, apporte une éclaircie au tableau. D'ici 2025, l'Airports Council International (ACI) estime ainsi que le trafic cargo aéroportuaire se développera de l'ordre de 2,4 % par an. Plus optimistes, Boeing et Airbus tablent sur une croissance annuelle moyenne de 4 %. S'agissant de la répartition soutes/avions tout cargo, le cabinet Seabury constate un équilibre...en intégrant dans ses calculs les transporteurs express. Sans ces derniers, elle est désormais largement en faveur des soutes à hauteur de 70 à 80 % contre 20 à 30 % pour les vols tout cargo. Sur l'ensemble du marché et sous l'effet du développement du trafic passagers, Airbus prévoit que les parts de marché soutes, toutes activités confondues, vont augmenter pour atteindre 62 % d'ici 2035. Comparé enfin au transport maritime, le fret aérien pourrait encore perdre en importance tant en tonnage qu'en valeur. Aujourd'hui, il représente 0,5 % des tonnages et 39 % des valeurs selon Marco Bloemen de Seabury.

Le Conseil des chargeurs européens rappelle aussi les objectifs d'IATA sur la compétitivité et les délais d'acheminement de bout en bout. Soit réduire de 48 h d'ici 2020 les délais porte-à-porte qui, depuis 40 ans, seraient inchangés autour de 6 à 7 jours.

■ INNOVATION « AIR-ROUTE »

En l'absence de visibilité sur les offres maritimes et aériennes, le rôle de conseil et la proximité des commissionnaires deviennent stratégiques pour les chargeurs, tout comme la fourniture de nouveaux services alternatifs. Tel est le cas de Miltizer & Munch « leader sur les flux Europe - Maghreb et spécialiste de l'Eurasie et de l'Asie Centrale », présente



Guillaume de Laage de Meux
directeur général délégué de M&M France

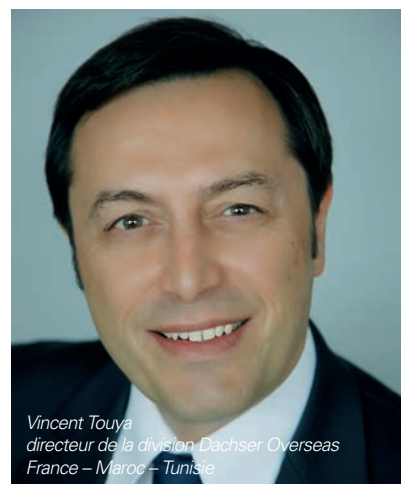
« Le rôle de conseil et la proximité des commissionnaires deviennent stratégiques pour les chargeurs »

Guillaume de Laage de Meux, à la tête de la région South West Europe / Maghreb et directeur général délégué de M&M France. Portée par une forte croissance ces 5 dernières années marquée par le doublement de son réseau national comptant 10 agences désormais, la stratégie du commissionnaire de transport et en douane « est concentrée sur nos expertises au service de nos clients ». Présent en propre au Maroc depuis 30 ans et en Tunisie depuis 20 ans, l'entreprise a ouvert une nouvelle filiale en Algérie le 1er janvier 2017. Depuis 2016, M&M a en outre structuré une offre combinée Air-Route originale. « Au départ de Séoul en Corée du Sud, de Guangzhou et Shanghai en Chine, nous desservons la Tunisie et le Maroc avec un transit-time de 5 jours, soit 7 fois plus rapide qu'un trajet maritime ». Cette solution s'appuie sur des vols aériens jusqu'à Roissy Charles-de-Gaulle, puis un plan de transport routier vers le Maroc, et mer-route vers la Tunisie. « Ce schéma pallie l'absence de dessertes cargo directes aériennes entre l'Asie et le Maghreb, et inclut les formalités douanières. De bout en bout, les opérations sont gérées par Miltizer & Munch ». Lequel est également l'une des premières entreprises en France à avoir mis en place le dédouanement centralisé national (DCN auprès de la douane de Lesquin (59).

■ DE NOUVELLES ROUTES DE LA SOIE

Depuis une dizaine d'années, le déve-

loppement des services ferroviaires entre l'Asie et l'Europe avec le port de Duisbourg pour plaque tournante, est une autre innovation logistique. Elle figure désormais dans l'offre de nombreux commissionnaires tels que M&M mais aussi du groupe Dachser. « Cette solution est une alternative aux modes aérien et maritime. Le transit-time est d'une vingtaine de jours, soit divisé par 1,6 par rapport au transport maritime pour un coût inférieur de 37 % et un excellent bilan écologique par rapport à l'aérien », valorise Vincent Touya, directeur de la division Dachser Overseas France - Maroc



Vincent Touya
directeur de la division Dachser Overseas
France - Maroc - Tunisie

« Il nous faut développer une culture de proximité client forte »

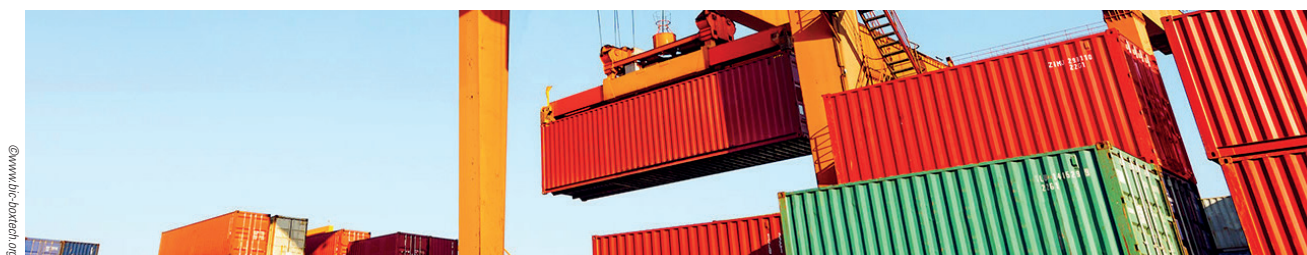
- Tunisie. Avec 428 agences dans 43 pays, le prestataire développe « une culture de proximité client très forte ». Cette stratégie s'applique aussi pour ses achats de prestations maritimes et aériennes.

« Nous développons une politique de « core carrier » avec des transporteurs sélectionnés pour leurs performances. Cette démarche de partenariat permet de garantir à nos clients des capacités sur les navires et à bord des avions toute l'année ». Elle s'appuie aussi sur un réseau intégré « qui assure dans l'ensemble de notre groupe des organisations et un suivi des opérations homogènes ». De plus de 200 M€ depuis 2015, les investissements consacrés par Dachser ciblent d'ailleurs le renforcement de son maillage géographique et les systèmes d'information intégrés.

Erick Demangeon

Poids des conteneurs BoxTech pour la déclaration des « VGM »

Pour transmettre la « Masse brute vérifiée » au transporteur maritime, le Bureau international des conteneurs propose la base de données BoxTech. A partir du numéro du conteneur, elle fournit sa tare ainsi que ses caractéristiques techniques. Quelques modifications réglementaires ont par ailleurs été apportées autour de la déclaration



Depuis le 1er juillet, les chargeurs ont l'obligation de peser et de déclarer la masse brute de leurs conteneurs avant embarquement. Pour faciliter le respect de cette obligation issue de la convention maritime internationale SOLAS, le BIC (Bureau International des Containers) a conçu la base de données BoxTech qui répertorie la tare des conteneurs à partir de leur numéro. Elle s'adresse aux chargeurs (au sens large de la convention SOLAS) qui optent pour la méthode « deux ». Laquelle consiste à additionner tous les éléments chargés plus le poids du conteneur pour obtenir la VGM (Verified Gross Mass). Renseigné sur base déclarative et volontaire, ce nouvel outil en ligne compte à ce jour 3 millions de boîtes détenues ou exploitées par 500 utilisateurs à travers le monde.



ACCÈS GRATUIT

L'inscription et l'enregistrement des caractéristiques techniques et de la tare des conteneurs sont gratuits. Par définition, la base BoxTech est appelée à évoluer et à être enrichie en permanence afin d'intégrer les nouveaux contenants et sortir ceux vendus ou mis au rebut. Consultables au moyen d'un site web (www.bic-boxtech.org) ou à partir d'une application dédiée disponible sur le portail du BIC (www.bic-code.org), les données de chaque conteneur sont téléchargeables dans les systèmes d'information des chargeurs pour faciliter leurs déclarations sans ressaisie. Ouverte à tous les types de conteneurs ISO avec marque CSC, elle n'a pas vocation à suivre les conteneurs ni à communiquer le nom de leurs propriétaires et/ou utilisateurs...

EVOLUTIONS RÉGLEMENTAIRES

L'article du 28 avril 2016 sur les conditions de déclaration de la VGM a été modifié le 17 février 2017. Les nouveautés imposent à l'armateur ou à son représentant d'informer, dès réception, la VGM à l'opérateur du terminal, et de fixer au chargeur la date de sa transmission sauf accord entre les deux parties. S'agissant des tolérances, elle est maintenue à 5 % pour les conteneurs de plus de 10 tonnes, mais est fixée à plus ou moins 500 kg pour les conteneurs de moins de 10 tonnes.

Erick Demangeon



AKANEA
DEVELOPPEMENT

NSTI - DELTA - GAMMA - ECS
RÉGIMES PARTICULIERS- ICS

LOGICIEL EXPERT
pour la gestion de vos
PROCÉDURES DOUANIÈRES



Retrouvez-nous sur le stand K077
du 14 au 16 mars !

www.akanea.com

+33 (0)9 72 72 23 62

« Les opérateurs ferroviaires et fluviaux jouent un rôle crucial »

Le port d'Anvers a enregistré en 2016, pour la deuxième fois consécutive, un volume record de transbordements. Ce volume record s'accompagne toutefois d'un certain nombre de défis. Selon le tout nouveau CEO Jacques Vandermeiren, il est par exemple crucial d'optimiser la capacité existante dans le port afin de pouvoir absorber les volumes croissants. En ce qui concerne l'acheminement des flux de marchandises vers l'hinterland, les opérateurs ferroviaires et fluviaux ont un rôle vital à jouer. « Notre objectif est de générer un transit de marchandises rapide grâce à une collaboration efficace entre les transporteurs par péniche, par rail et par route. Nous pouvons ainsi renforcer la 'supply chain' pour les prestataires de services logistiques », a déclaré Jacques Vandermeiren.

Projets

Le port soutient les mesures nécessaires pour maintenir l'accessibilité du port à tous les modes de transport, pour minimiser les temps de transit et augmenter le nombre de liaisons intermodales. En ce qui concerne l'infrastructure, l'entreprise portuaire a fait notamment référence aux quais de traitement dédiés pour la navigation intérieure, prévus par les opérateurs des terminaux. Pour le transport ferroviaire, des carrefours ferroviaires plus sûrs verront le jour, ainsi qu'une liaison ferroviaire vers les terminaux à conteneurs de la Rive gauche (Linkeroever). Le réseau de transport routier sur la Rive gauche a été profondément réaménagé et sur la Rive droite, les transporteurs routiers ont désormais droit à un parking pour camions.

Mesures d'amélioration de l'efficacité

Par ailleurs, des mesures d'amélioration de l'efficacité ont été prises pour les différents modes de transport. Le monitoring et l'amélioration de l'acheminement par péniche est une priorité absolue. En 2017, l'entreprise portuaire démarre un nouveau projet pilote portant sur le système de planning centralisé des péniches, pour tous les terminaux maritimes. Cette année verra également le lancement de l'"electronic advanced reporting" pour la navigation intérieure. Pour le rail, un protocole de service uniforme pour le transport ferroviaire avec les terminaux à conteneurs sera mis en œuvre. Au deuxième trimestre, une plateforme ITC spécifique sera mise en service pour les opérateurs ferroviaires. Il est également important que le Main Hub soit à nouveau utilisé. Le test du 'trucktrailerparking', qui a démarré l'année passée et vers lequel les semi-remorques peuvent être déviés pour être transportés vers leur destination finale durant les heures creuses, s'est avéré un succès.

Deurganckdock 24h/24

Les poids lourds qui doivent charger et décharger des conteneurs au Deurganckdok, pourront également le faire la nuit à partir du 20 mars. Les terminaux à conteneurs MSC PSA European Terminal (MPET) et DP World Antwerp Gateway, tous deux situés au Deurganckdok, étendent en effet les heures d'ouverture de leurs terminaux de sorte que le chargement et le déchargement de conteneurs transportés par camion puissent également se faire 24h/24 les jours de semaine. Par cette mesure, les opérateurs des terminaux souhaitent optimiser le flux de camions dans leur terminal à conteneurs. Ils espèrent par ailleurs contribuer ainsi au désencombrement du réseau routier de la région anversoise et du pays de Waes pendant les heures de pointe.



©Peter Knoop

Fresh Food Corridor

Chaîne multimodale entre Israël et le nord de l'Europe

L'ambition de Marseille-Fos à devenir le gateway portuaire au sud de l'Europe suppose d'innover dans la desserte de son hinterland. Le Fresh Food Corridor est une première piste.

Christine Cabau-Woehrel



WVW/DR

Si la taille des porte-conteneurs augmente, leur vitesse diminue avec, à la clé, de sensibles économies sur le poste soutes des armements. « De 25 nœuds en moyenne, elle est descendue autour de 18 nœuds aujourd'hui », constate **Christine Cabau-Woehrel**, directrice générale du Grand port maritime de Marseille-Fos. « Pour les chargeurs, cette évolution a pour

conséquence de ralentir leur supply chain internationale, et de s'interroger sur des organisations alternatives susceptibles de regagner le temps perdu sur le maillon maritime». Lancé depuis mars 2016 avec le concours de l'exportateur israélien de fruits et légumes Mehadrin et de sa division logistique Metifield Logistics, le projet Fresh Food Corridor croise cette réflexion. Mené sur la période 2016 - 2018, il vise à créer un corridor logistique dédié aux biens périssables depuis Israël jusqu'aux marchés d'Europe du Nord et centrale en combinant le maritime et le ferroviaire ainsi que la route à ses extrémités.

APPROCHE COLLABORATIVE

Cofinancé par l'Europe à hauteur de 10 M€ à travers son agence INEA*, soit 50 % du coût estimé sur trois ans, le projet fait intervenir les ports d'Ashdod, Koper, Venise et Fos-sur-Mer. Au départ

d'Israël, les produits empotés dans des conteneurs reefers sont amenés par route vers Ashdod où ils embarquent à destination d'un des trois ports européens. Là, les conteneurs sont transbordés sur rail et équipés de générateurs diesel portables Genset, technologie utilisée pour le transport ferroviaire de conteneurs réfrigérés. En temps masqué, les inspections phytosanitaires sont réalisées. Les trains partent ensuite vers diverses destinations d'Europe du Nord et centrale, Rotterdam dans le cas du pilote par Fos-sur-Mer.

7 JOURS DE FRAÎCHEUR GAGNÉS !

Les armements MSC, Cosco et Carmel participent au projet ainsi que les commissionnaires TPG Logistics, Lvanto et VLS. Trois compagnies ferroviaires figurent aussi dans la boucle : Adria Combi, Eurorail et Rail Cargo. Sur ce schéma, cinq à six opérations transiteront par Fos en 2017 ; la première de l'année s'est déroulée du 13 au 20 janvier. « Véritable innovation dans la chaîne logistique du froid, le Fresh Food Corridor propose via Fos un transit-time de 7 jours seulement entre Israël et Rotterdam, soit une réduction de moitié par rapport à un parcours 100 % maritime. Cela permet aux marchandises de gagner 7 jours de disponibilité sur le lieu de vente », souligne Christine Cabau-Woehrel.

Erick Demangeon

* Innovation and networks executive agency

Des conteneurs reefer connectés sur la Route de la Soie

« La route de la soie », ligne ferroviaire de 11 000 km qui relie la plateforme logistique de Duisbourg en Allemagne, et la mégapole chinoise Chong Qing de plus de 30 millions d'habitants, est une alternative aux transports maritimes et aériens

Pour concurrencer l'offre maritime, KTZE (Kazakhstan Temir Zholy Express) et Globe Tracker International (GT) déploieront sur cette route des centaines de conteneurs reefer de 45 pieds (GT Smart Unit 45 reefer) issus du partenariat entre Globe Tracker et Unit 45. Ces conteneurs connectés sont équipés d'un système de tracking par communication bidirectionnelle et de cap-

teurs wi-fi et conçus

pour gérer les environnements hivernaux difficiles au Kazakhstan et en Russie où les températures sont souvent inférieures à -40°C.

Cette nouvelle technologie - ainsi que les temps de transit des chemins de fer de la Chine vers l'Europe de 13 jours - est un autre moyen de favoriser l'itinéraire commercial alternatif en attirant l'attention des expéditeurs traditionnels océaniques et aériens.



©DR

S.G

Brèves

HAROPA, une année difficile

Rassemblant les ports du Havre, Rouen et de Paris, le GIE Haropa enregistre un trafic en baisse de 4,8 % en 2016. Evoquées par Hervé Martel son président, les causes de ce repli sont diverses : « Crue en juin, mouvements sociaux liés à la loi Travail au printemps, mauvaise campagne céréalière 2016 - 2017, et arrêts des raffineries au premier semestre ». Sur un total de 87 Mt, les vrac liquides reculent de 4,3 %, les solides de 9,5 %, les conteneurs de 4,2 % en tonnage et de 2,4 % en nombre de boîtes (2,6 MEVP). Le trafic fluvial de l'axe Seine est également à la peine en diminution de 2,7 %. Seule éclaircie, les conteneurs transportés par voie d'eau progressent de 7,3 %. Pris isolément, les trois ports reflètent ces tendances. Le Havre termine l'exercice sur un trafic de 66 Mt (- 4,2 %), Rouen à 21 Mt (- 6,7 %), et Paris à 20,3 Mt (+ 0,6 %) activités fluviales et maritimes confondues.

ED



Marseille Porte « Télécom » avec l'Afrique, le Moyen-Orient et l'Asie

Leader mondial de services de data center, le groupe néerlandais Interxion confirme son intérêt pour Marseille et son port en particulier. Après avoir investi 48 M€ dans un 1er data center sur un site repris en 2014 à SFR à la Joliette, l'entreprise a choisi d'aménager deux nouvelles installations (8 000 m2 au total) de sa base navale sous-marine construite par les Allemands en 1943. Cet investissement estimé entre 150 et 180 M€ est motivé par les avantages de la place phocéenne au croisement de 13 câbles sous-marins reliant l'Europe à l'Afrique, au Moyen-Orient et à l'Asie. Pour le port, ce projet offre une nouvelle impulsion, « celle de se positionner en tant que Smart port, s'appuyant sur ses atouts logistiques et énergétiques pour devenir un nouveau hub de transfert de données numériques grâce à la convergence des câbles sous-marins intercontinentaux », valorise Christine Cabau Woehrel, présidente du directoire du Grand port maritime de Marseille/Fos. Un permis de construire a été déposé pour la première installation dont la livraison est prévue dans le courant du 2nd semestre 2017. Pour le 3^e data center, le permis de construire sera déposé dans le courant de l'année.

ED



TRAÇABILITÉ **SÉCURITÉ**

DOUANE

HUB EDI **FORMATION**

ACCOMPAGNEMENT

LOGICIELS **PERFORMANCE**

INTERNATIONAL

AU CŒUR DE LA DÉMATÉRIALISATION

**UNE GALAXIE DE COMPÉTENCES
POUR UN UNIVERS DE SERVICES**

Agence Lineat - 03 20 41 40 76

Automatiser sa veille réglementaire

La sous-traitance industrielle à l'échelle mondiale place la gestion de l'information au cœur des supply chain. Un enjeu stratégique à l'heure où, par exemple, 80 % des entreprises françaises ne profitent pas des accords préférentiels dans leurs échanges avec, pour conséquence, d'alourdir leurs droits de douane. . .

Passées les frontières de l'Union, les supply chain composent avec des règles douanières, fiscales, législatives, sanitaires très différentes. Du coup, le Grand Export ou le Grand Import, source d'opportunités, est également synonyme de nouveaux risques. « Les méconnaître peut se traduire par des immobilisations de marchandises longues et coûteuses voire par des condamnations et sanctions, ou altérer l'image de l'entreprise », prévient **Nicolas Ethevenin** d'Amber Road, éditeur américain de solutions de gestion du commerce international. « L'accès et la précision des données demeurent essentiels pour piloter et suivre les chaînes d'approvisionnement étendues, mais aussi pour anticiper leurs points de fragilité ». En France depuis 2014, Amber Road propose aux grandes entreprises internationales et aux PME en développement, une solution Cloud associant des modules de gestion du commerce international à une base de données digitalisée baptisée Global Knowledge. Laquelle comprend des millions de contenus réglementaires, mis à jour en temps réel par des juristes, pour 150 pays. « Lors d'une transaction à l'international, l'entreprise peut ainsi automatiser ses processus de contrôle et s'assurer que l'opération respectera toutes les règles en vigueur dans le ou les pays concernés. Sans, il s'agit d'un travail chronophage et manuel qui devient très vite complexe quand l'entreprise commerce avec de nombreux pays et de grandes quantités de produits ».

■ BÉNÉFICIER DES ACCORDS PRÉFÉRENTIELS

Contexte géopolitique, embargo, environnement législatif mouvant, fiabilité des fournisseurs, barrières culturelles... « cette veille réglementaire s'impose de plus en plus aux entreprises qui définissent des règles d'éthique, ou par application des nouvelles règles Sapin II contre la corruption et le blanchiment d'argent ». Avec le Code des Douanes de l'Union qui renforce le statut d'Opérateur Économique Agréé, elle apporte aussi des éléments tangibles sur le sérieux des procédures sûreté - sécurité mises en œuvre.

Cette veille s'étend aux accords de libre-échange. « Un tiers des entreprises françaises paie plus de 5 M€ de droits de douane par an. La moitié plus de 100 000 €, relève Nicolas Ethevenin. Une enquête réalisée par l'éditeur montre que seules 22 % utilisent les mécanismes des accords de libre-échange pour bénéficier de droits de douane réduits. Ce constat est à l'origine d'un outil cartographique conçu à partir de la base Global Knowledge. « Il montre la pluralité des accords préférentiels qui sont autant de possibilité pour les entreprises françaises de réduire leurs droits de douane, mais aussi de les ouvrir à de nouvelles opportunités d'affaires ». La carte précise aussi les accords en cours de négociation et met en évidence les risques à commercer avec certains pays du monde. Il y a toutefois de nombreuses règles contraignantes à respecter pour avoir accès aux droits de douane réduits comme celles en matière d'origine à prendre en compte dès la conception des



Nicolas Ethevenin

produits ou le sourcing. « Ce travail, très long et lourd n'est pas uniquement du ressort des services logistiques. Il peut être automatisé comme la demande auprès des fournisseurs des certificats d'origine ou le calcul des composants d'un produit éligibles aux droits de douane préférentiels ».

■ RÉFÉRENTIEL FOURNISSEURS

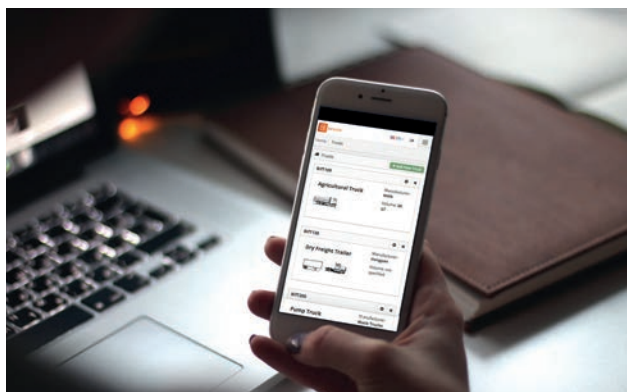
Suite à l'acquisition en mars 2015 d'ecVision, le sourcing import est une autre spécialité d'Amber Road en permettant de gérer à la source, l'ensemble du cycle de vie des produits : De leur conception, au choix et à la réservation des matières premières jusqu'à leur fabrication puis leur livraison. Le périmètre de l'éditeur s'est donc élargi à la constitution de référentiels fournisseurs et à la traçabilité jusqu'à l'origine produit. « Des pays autorisent certains composants, d'autres les interdisent. La connaissance approfondie des partenaires, de l'origine du produit et la capacité de la tracer est du coup stratégique pour le développement commercial d'une entreprise », valorise Nicolas Ethevenin.

Erick Demangeon

Bifasor

Hub digital logistique au service de l'Afrique

Libérer le potentiel commercial africain en améliorant l'efficacité de sa chaîne logistique. L'ambition de la nouvelle plateforme de mise en relation Bifasor surfe sur l'explosion des télécommunications mobiles et la démocratisation d'Internet sur le continent.



Primée par French Tech Ticket, finaliste du concours Start-Up Contest lors du SITL Europe 2016, soutenue par Paris Pionnières...Bifasor et son offre sont très prometteurs. « Nous sommes convaincus que la technologie est capable de transformer le commerce en Afrique, le stimuler et ouvrir ainsi de nouvelles perspectives économiques. Aussi cherchons-nous à faire bénéficier les entreprises de transport et de logistique africaines ainsi que les chargeurs de toutes les opportunités du web. Notre objectif est de les intégrer à un réseau moderne et technologique qui facilitera le commerce intra-continentale, et intégrera l'Afrique au marché mondial ». Pour Rym Soussi, co-fondatrice de la plateforme web BtoB de mise en relation entre chargeurs et professionnels du transport et de la logistique opérant en Afrique ou souhaitant y travailler, les ingrédients sont réunis pour son développement. En termes de marché tout d'abord puisque selon Frost et Sullivan, les échanges en Afrique sud-saharienne quadrupleront d'ici 2030, passant de 120 Mt en 2009 à 385 Mt. Dans le même temps, les flux intra-régionaux bondiront de 345 %. Face à cette croissance, « le secteur du transport et de la logistique en Afrique pâtit de plusieurs difficultés qui entravent son bon fonctionnement : tissu fragmenté, vétusté des parcs, insuffisance de visibilité des prestataires et de données sur le secteur, d'organisation etc. ». Tant et si bien que les relations informelles règnent sans garantie de qualité et à des coûts élevés.

UNE COMMUNAUTÉ DE PROFESSIONNELS

Le but de Bifasor « est de remédier au manque de transparence de la chaîne logistique et de visibilité de ses acteurs à travers la digitalisation et un suivi de leurs relations, et la rationalisation des activités ». En français et en anglais (projet en portugais et en arabe), la plateforme créée par une équipe multiculturelle (Europe, Amériques, Afrique) et basée à Paris, propose à chaque utilisateur, prestataire et chargeur, le moyen de créer son propre réseau de partenaires commerciaux. Application en mode SaaS

accessible sur PC et outils mobiles, elle se concentre aujourd'hui sur la Côte d'Ivoire, le Burkina Faso, le Ghana et la France. Pour bénéficier de ses services, l'inscription est gratuite sous réserve de présenter des informations attestant la qualité de l'entreprise et ses activités. « Chaque prestataire renseigne par exemple son pays et lieu d'intervention, les caractéristiques de son offre, de sa flotte si transporteur ». Lorsque le chargeur précise son besoin, il obtient alors une liste de partenaires susceptibles d'y répondre, qu'il peut contacter par mail ou SMS.



SOUTIENS LOCAUX

Depuis son lancement début 2016, Bifasor a entrepris un travail d'information auprès des professionnels sur ses premiers marchés régionaux. En sus de la France, ses démarches l'ont conduit à présenter sa solution auprès du Haut conseil du patronat des entreprises du transport routier en Côte d'Ivoire, l'Organisation maritime pour l'Afrique de l'Ouest et l'Afrique centrale, ou encore la Fédération internationale des associations des transitaires et assimilés (FIATA). Des démarches analogues ont été menées au Ghana et au Burkina Faso. Pour rentabiliser son modèle, Bifasor mise sur des revenus publicitaires, la vente de données transport-logistique, et le développement de fonctionnalités payantes comme la géolocalisation des envois. « Des développements qui nécessitent des fonds », reconnaît **Rym Soussi**. Dans ce cadre, la jeune start-up est à la recherche d'investisseurs et a lancé une campagne de crowdfunding via la plateforme Afrikwity (www.afrikwity.com/projet/bifasor).

Erick Demangeon

Tout sur la Semaine Internationale du Transport 2017

Du 14 au 16 mars, la Semaine Internationale du Transport et de la Logistique se tiendra de façon conjointe avec les salons Intralogistics, dédié aux équipements et systèmes de manutention, et Transport Next Generation consacré aux transports innovants. Les opérations « Import – Export » sont à l'honneur dès le premier jour.

« Quelle feuille de route pour le prochain Président de la République en matière de transport et logistique » ? Pour répondre le 14 mars au thème de la conférence d'ouverture du SITL Paris 2017, « nous avons spécialement missionné une agence de communication pour réunir un panel de conseillers des candidats, chargés des sujets transports et logistiques », précise Alain Bagnaud directeur de Reed Exhibitions Transport & Logistics. A six semaines de l'événement organisé dans le Hall 1 du Parc des Expositions Paris - Porte de Versailles, le programme des salons SITL, Intralogistics et Transport Next Generation (TNG) est finalisé. « Avec plus de 500 exposants, tous les secteurs se développent marqués, par exemple, par le retour du ministère des Transports russes avec son ministre ».

COUVERTURE MULTIMODALE

Elaborée par un Comité stratégique composé de hauts responsables de la supply chain, le soutien des organisations professionnelles et des pouvoirs publics, une centaine de conférences attendent les 24 000 participants. « SITL, Intralogistics et TNG ont pour fil rouge l'innovation. Aussi les enjeux de la robotisation et des véhicules autonomes seront abordés dès le premier jour et au cœur des débats du salon Intralogistics ». En parallèle, la zone Business Meetings approfondira huit spécialités : le froid, l'urbain, les matières dangereuses, le ferroviaire, le maritime, le fluvial,

l'aérien, et l'import-export. Sous forme d'ateliers animés avec les Douanes, cette dernière abordera le 14 mars les procédures pour dédouaner, livrer, acheter et vendre à l'étranger, ainsi que le statut d'Opérateur économique agréé (OEA) et la dématérialisation. L'Association des Utilisateurs de Transport de Fret (AUTF) et Eurogroup Consulting pilotent de leurs côtés la Journée Européenne du Fret ferroviaire le 15, et le Maritime Day le 16.

MÉGA DÉMONSTRATEUR ET TROPHÉES

Zone de démonstration implantée dans un décor immersif, le Méga - Démonstrateur est l'une des innovations du SITL Paris 2017. « Son objectif est de proposer des parcours de visite thématiques à des groupes de visite sélectionnés ». A l'intérieur, seront présentés des innovations, solutions et équipements sous la forme de démonstrations dans un temps limité pour une expérience visiteur plus forte. Notée par les groupes de visite, la meilleure innovation présentée au sein de ce « Méga Démonstrateur » sera mise à l'honneur à l'occasion des 17^e Prix de l'Innovation Logistique remis le 16 mars. Sept trophées seront décernés dont un à la start-up la plus innovante du transport et de la logistique dans le cadre de la seconde édition du concours Start-up Contest.

Erick Demangeon

DELTA DOUANE
FORMALITES ET EXPERTISE

Site Web : www.deltadouane.com

DIGITAL : **Plateforme douane collaborative**
<https://doc.deltadouane.com>

Contact : 02 32 12 03 51 / contact@deltadouane.com

Statut : OEA n° : FR 00164238

EXPORT - IMPORT
 Notre Métier : **LA DOUANE**

18 ans d'expérience

Nos Services en Europe

Analyse et Conseil
 Gestion Opérationnelle
 Accises – Produits Pétroliers
 Procédure Domiciliée
 Représentation Fiscale

Rodolphe Gintz

« Travailler de concert avec nous est un gage de réussite pour les entreprises »



Rodolphe Gintz a été nommé Directeur Général des Douanes et droits indirects par le Président de la République [et le Premier Ministre] le 1er février dernier. En exclusivité pour Classe Export, il expose sa feuille de route.

Quelles sont vos ambitions et vos orientations et quel est le constat de l'Action des Douanes ?

Il faut tout d'abord souligner que 17 000 agents composent le service de la douane. Près de 48% d'entre eux œuvrent dans les missions de surveillance dites classiques. L'autre partie de nos agents se consacre aux missions économiques et fiscales. Ces deux grandes moitiés travaillent de concert car le cœur de notre métier est de connaître les flux de marchandises, les flux économiques et à partir de cette connaissance, nous réalisons des filtrages et des contrôles les plus efficaces possibles. Le Gouvernement communiquera les chiffres clés le 16 mars prochain mais sachez que nous avons réalisé nos objectifs. Je peux juste vous préciser que 90% des entreprises sont satisfaites des opérations menées par la Douane. Et que pour la seconde année consécutive, la France est classée première, par la Banque mondiale, dans le domaine du commerce transfrontalier.

Le bilan est donc satisfaisant. Maintenant quelles sont les grandes lignes de votre feuille de route d'un point de vue économique ?

Nous devons tout d'abord mieux faire connaître nos actions en faveur des entreprises. Nous avons des services qui les soutiennent dans leur action, qui les aident à exporter... Ces actions sont trop souvent méconnues mais ce rôle fondamental doit être mis en avant car depuis les attentats, l'image de la Douane se résume parfois au volet sécuritaire. Deuxième point clé, il faut que

nous poursuivions nos efforts dans la dématérialisation de notre action. Nous en sommes aujourd'hui à près de 90 %, et nous devons atteindre les 100% en 2020. Le troisième axe est d'expliquer entre autres aux entreprises que toutes nos actions sont complémentaires. Les différents services douaniers appartiennent à une seule et même maison qui peut permettre aux professionnels d'optimiser leur action à l'international.

Dans la lignée de votre propos, est-il possible de faire un bilan des OEA ?

Aujourd'hui, plus de 1 500 entreprises françaises sont certifiées OEA ce qui place notre pays au second rang européen pour le nombre de certificats d'OEA délivrés en 2016. La part des OEA représente 82% du commerce extérieur français. Au-delà de ce chiffre, il est intéressant de savoir pourquoi les entreprises postulent au statut d'OEA. Il y en a une grosse moitié qui le demande afin d'obtenir à la fois des simplifications douanières et pour des questions de sécurité. Ce qui reflète bien la dualité de notre action. Pour l'avenir, nous n'avons pas fixé d'objectifs quantitatifs car ce statut répond avant tout à des critères qualitatifs

Dans un autre domaine, quel bilan peut-on faire de l'auto-liquidation de la TVA ?

On peut encore parler d'une vraie nouveauté. Pour que les entreprises puissent bénéficier de l'auto-liquidation de la TVA, elles doivent remplir quatre critères : avoir réalisé quatre importations dans l'UE sur les 12 derniers mois, être reconnues pour avoir une gestion saine en matière douanière et fiscale, ne pas avoir commis d'infractions graves vis-à-vis de la douane ou des services fiscaux et avoir une situation financière satisfaisante. Ce dispositif est extrêmement simple et donc très attractif. Résultat, la TVA auto-liquidée représente plus de 3 milliards d'euros, fin 2016.

Votre message aux entreprises pour les convaincre de travailler de concert avec les douanes ?

Le point de départ est de se mieux connaître. Si nous comprenons les impératifs des entreprises et que les entreprises savent pourquoi nous sommes là, alors tout le monde en sortira gagnant. Et quant aux entreprises qui souhaitent exporter, je veux leur dire, venez nous voir avant, c'est un gage de sécurité et de réussite.

Propos recueillis par Jean-François Pibre

Agence en douane CFP
Bld de la Technicité 12
7110 Houdeng-Goegnies

E. mail@cfpnet.be
T. +32 (0)64 26 00 16
W. http://cfpnet.be

La certification OEA en Afrique : leurre ou nécessité



Marc TERTRAIS a rejoint FIDAL en décembre 2016.

Il a commencé sa carrière à la Direction Générale des Douanes à la sous-direction des affaires internationales comme expert en nomenclature douanière et a, dans ce cadre, représenté la France pour la rédaction et la mise en œuvre du « Système Harmonisé » de codification internationale des marchandises, tant à la Commission Européenne qu'à l'Organisation Mondiale des Douanes.

Il a ensuite rejoint le monde de l'entreprise et des cabinets et a notamment exercé ses fonctions chez Taj comme Directeur en charge de l'expertise Commerce International-Douane puis, après avoir conduit à l'ONU une mission dédiée à la création d'une expertise « Trade Facilitation » pour les pays les moins avancés, il a rejoint Areva comme Directeur Groupe des Affaires Douanières. Ancien cadre de Direction Générale des Douanes, il a par ailleurs créé le Cercle de réflexion Collin de Sussy dont il est Président et qui est l'association de référence en France dans le domaine douanier.

Sa passion : partager son expérience. La matière douanière bien utilisée est un véritable outil de développement. Chez FIDAL c'est justement le développement du cabinet auquel il s'attachera avec en ligne de mire les développements des accords et des administrations douanières en Afrique, domaine sur lequel il sait pouvoir apporter sa pierre à l'édifice.

METTRE EN PLACE UNE ORGANISATION SÉCURITAIRE

Au-delà de son aspect « symbolique », la date du 11 septembre 2001 marque une rupture dans les relations internationales avec l'émergence d'une nouvelle forme de terrorisme.

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

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

LES ENTREPRISES INVITÉS À ORGANISER LA GESTION DE LEURS ÉCHANGES

Cette politique, conduite par les administrations douanières vise, à des fins de sécurisation des flux, à s'assurer que les entreprises ont mis en place ou s'engagent à mettre en place une gestion de leurs échanges fondée sur une bonne gouvernance, dont les critères ont été prédéfinis. Il s'agit d'une révolution des comportements, s'inscrivant dans le cadre d'un partenariat « win-win » entre les entreprises et les administrations lesquelles, en contrepartie, assurent ces dernières du bénéfice de facilités et d'une rapidité de traitement des formalités.

EN RÉSULTAT, OPTIMISATION DE L'ORGANISATION

De la sorte, chacun y trouve une assurance qualité laquelle, pour l'entreprise, constitue tant une réelle source d'optimisation de son organisation, qu'un outil de consolidation de sa croissance. Pour autant, ce constat ne doit pas obérer le fait que cette certification implique à la fois un engagement des services de l'Etat et, dans l'entreprise, une volonté très forte exprimée par le management pour susciter l'adhésion des personnels, la charge de travail liée à ce bouleversement devant être comprise et partagée.

Dans ce cadre, qu'en est-il aujourd'hui dans les pays en développement situés en amont ou en aval de beaucoup d'échanges internationaux et qui, de ce fait, devraient être des acteurs à part entière de la sécurisation de la chaîne logistique ?

Malheureusement, force est de constater que ces politiques de certification ne sont pas ou très peu mises en œuvre, à la fois par manque de réelle volonté gouvernementale de les conduire, par la négation de leur pertinence souvent constatée chez les acteurs économiques locaux et enfin certainement aussi par manque de moyens, notamment humains et financiers.

Cela est fortement regrettable et ne peut se perpétuer.

■ QU'EN EST-IL DE L'AFRIQUE AUX MILLE VISAGES ?

En effet, sauf à considérer que cette Afrique aux multiples visages, peut se développer en mode fermé dans le cadre d'une croissance protectionniste, il devient urgent pour elle de mettre en place les nouveaux standards internationaux fondés sur la bonne gouvernance douanière des flux internationaux.

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

■ COMMENT VISER LA MEILLEUR RECONNAISSANCE MUTUELLE

Il ne s'agit pas pour autant d'une assurance tous risques, mais ces efforts de gouvernance renvoient en miroir une image de maturité, laquelle devient un facteur prédominant de reconnaissance mutuelle.

En conséquence, le temps est réellement passé d'éluder ces enjeux et il convient, pour les pays en développement, de promouvoir et de mettre en place au plus vite ces politiques avec, en perspective, cette situation promise d'acteur majeur du commerce mondial.

Propos recueillis auprès de Marc Tertrais

Directeur de Mission

Département Douane et Contributions Indirecte au Cabinet FIDAL

ROADSHOW DE L'INTERNATIONAL

AIX EN PROVENCE 31 MARS

Inscription gratuite sur
aix.projet-export.com

RENDEZ-VOUS D'AFFAIRES
CONFÉRENCES
COLLOQUES
NETWORKING

Les solutions pratiques
pour vous développer
à l'international !

WE KEEP MOVING YOU

The Port of Antwerp is not your average transport partner. Every challenge you bring drives us to serve you even better. By constantly adapting to your needs we achieve faster distribution, smarter logistics, smoother customs, greener activities and clearer processes. Improved solutions that keep inspiring you. At the Port of Antwerp standing still is no option. Moving is.

Challenge us at
customerservice@portofantwerp.com
Follow us at
www.portofantwerp.com/en/supplychainperspective

    #portofantwerp

Everything is
Possible at the



**Port of
Antwerp**

- AGENCE EN DOUANES
- CONSEIL POUR LES ÉCHANGES COMMERCIAUX
EXPORT-IMPORT DES ENTREPRISES

Nous proposons tous les services nécessaires
pour les échanges commerciaux import-export
des entreprises

Nous assurons tous les services en matière
d'accises relatifs aux foires aux vins

EGD CUSTOMS
Edwin GERARD
PARC CREALYS
Rue Guillaume Fouquet
285032 ISNES (Gembloux)
E-mail : info@egd-customs.be



Digital Wallonia

Deux marchés primordiaux : la Californie et l'Espagne

Pour Digital Wallonia, deux marchés sont primordiaux, la Californie et l'Espagne. Barcelone et San Francisco sont les deux premiers hubs Digital Wallonia à l'international. L'objectif ? Servir de tremplin pour les entreprises wallonnes souhaitant accéder à ces marchés et agir comme relais des innovations technologiques, des opportunités business et des investissements vers la Wallonie.

Trait d'union entre l'Awex et les différents opérateurs numériques wallons, Digital Wallonia est d'abord une marque, celle du numérique wallon en passe de rayonner à l'international. Elle est sous-tendue par le Plan Numérique présenté par le ministre Marcourt en septembre 2015. S'en sont suivies les Assises du Numérique. « L'idée a émergé lors de tables rondes et elle a été peaufinée, explique Guy-François Van Paesschen, project manager pour l'Amérique du Nord et référent sectoriel pour le numérique de l'Awex. Aujourd'hui, tout le monde mise sur le numérique, le secteur d'avenir. Il s'agit de mettre en avant le secteur numérique à la fois en Wallonie et à l'international. Le but est de toucher toutes les couches de la société, les administrations, les écoles, les centres de recherche en Wallonie. A l'international, des mesures concernent en particulier l'Awex, la cheville ouvrière chargée de tirer nos entreprises numériques à l'étranger. »

Pour y arriver, plusieurs mesures phares sont prévues. La première consiste à augmenter le nombre d'actions touchant les entreprises numériques. Pour la première fois en 2016, l'Awex a décidé que le marché cible n'était pas un pays, mais un secteur, celui du numérique. « Nous avons organisé 25 actions dans le numérique auxquelles 160 entreprises ont participé. Nous avons visité 15 pays, l'Allemagne, la France, les Etats-Unis, le Canada, les Emirats Arabes Unis, le Japon, le Brésil, l'Espagne, la Chine, la Géorgie, la Turquie... En 2017, nous continuons à investir dans le secteur numérique. Une vingtaine d'actions sont prévues cette année. »

■ DONNER UNE DIMENSION INTERNATIONALE AUX START-UP DU NUMÉRIQUE

Dans le cadre de la stratégie Digital Wallonia, le développement du secteur numérique wallon ne peut évidemment pas se limiter au marché régional, voire national. Donner une dimension internationale aux entreprises wallonnes est indispensable. Cette ambition passe, notamment, par la mise en œuvre d'un réseau de hubs internationaux Digital Wallonia, en collaboration avec l'Awex. « A terme, l'objectif est de disposer d'une dizaine de ces carrefours internationaux dans les villes et les régions caractérisées par un haut niveau d'innovation numérique. Ces carrefours permettront d'offrir aux start-up et aux entreprises wallonnes du secteur du numérique un point de contact privilégié susceptible d'accélérer la croissance de leurs activités et de faciliter leurs relations avec les communautés locales. »

Les principaux objectifs des hubs Digital Wallonia sont de plusieurs ordres. Il s'agit d'assurer la visibilité et la diffusion au niveau international de la stratégie numérique de la Wallonie et de ses entreprises. Pour ce faire, développer le rayonnement international de la marque Digital Wallonia est indispensable. La stratégie passe également par l'intégration des écosystèmes numériques wallons avec leurs équivalents internationaux afin de découvrir de nouveaux marchés pour les entreprises. Identifier et soutenir les communautés d'entrepreneurs wallons du numérique actives dans des spots internationaux d'innovation numérique en

fait également partie. Il est indispensable d'offrir aux entreprises wallonnes, notamment aux start-up, un accès aux mécanismes et aux circuits de financements internationaux, notamment en collaboration avec le fonds W.I.N.G (Wallonia Innovation and Growth), un fonds d'investissement géré par la SRIW et spécialisé dans le financement de start-up numériques.

Il s'agit aussi de faciliter l'accès de nos entreprises aux événements internationaux majeurs se tenant dans des spots numériques mondiaux comme, par exemple, le Mobile World Congress et le Smart City Expo de Barcelone. Le développement de Digital Wallonia à l'international passera aussi par le renforcement des échanges entre les initiatives innovantes, par exemple, le recours aux centres de coworking afin de faciliter l'installation de start-up wallonnes au sein des structures locales. Et aussi, développer la mise en réseau d'autres initiatives francophones ou européennes équivalentes pour mutualiser les efforts et les ressources. Enfin, assurer la veille technologique et business vers les entreprises wallonnes pour les informer sur les écosystèmes numériques à l'étranger.



Las Ramblas, Barcelone

PREMIERS HUBS DIGITAL WALLONIA INTERNATIONAL

Depuis le 1er janvier 2017, sont lancés les Digital Wallonia International. Basé sur le réseau des attachés économiques et commerciaux de l'Awex, soit une centaine de représentants à l'étranger, un axe numérique sera développé sur certains territoires. « Ces bureaux à l'étranger seront la vitrine du secteur numérique wallon sur ce territoire, reprend Guy Van Paesschen. Sur ces postes, l'AEC aura une double casquette. Il sera à la fois le représentant de l'Awex et celui de Digital Wallonia à l'étranger. Via Digital Wallonia et via l'Awex, des relais sont présents à l'étranger dans des zones où le numérique est très important. L'idée est de lier les écosystèmes locaux à notre écosystème wallon. C'est aussi d'informer notre secteur numérique de ce qui se fait sur place et d'informer les entreprises locales de ce qui se fait chez nous. Il s'agit également de faciliter les échanges et la recherche de nouveaux marchés pour nos entreprises. Et d'être le trait d'union et la vitrine de notre secteur numérique à l'international. L'objectif est d'offrir aux start-up et aux entreprises wallonnes du secteur du numérique un point de contact privilégié susceptible d'accélérer la croissance de leurs activités et de faciliter leurs relations avec les communautés locales. »

DIGITAL WALLONIA À SAN FRANCISCO ET À BARCELONE

Digital Wallonia à San Francisco et à Barcelone sont les deux premiers hubs wallons à l'international. San Francisco et la Bay Area constituent évidemment un lieu, voire The Place to be, prioritaire dans le domaine de l'innovation numérique au niveau mondial. « Un nombre significatif d'entrepreneurs wallons y sont déjà actifs dans le domaine du numérique. Digital Wallonia International s'inscrit dans la continuité de « 2016, année numérique de l'Awex ». Cette initiative va permettre d'accroître la visibilité des différentes actions déjà menées. L'Awex met son expertise et ses ressources à disposition de Digital Wallonia International. Des moyens spécifiques seront, en outre, attribués aux hubs mis

en place. Notre attaché économique et commercial à San Francisco, Baudouin de Hemptinne, déjà spécialisé IT par sa localisation, voit sa position encore renforcée. Il est là pour aider nos entreprises du numérique à s'internationaliser. Nous voulions rentabiliser notre propre réseau, déjà doté de l'expérience locale. Baudouin, installé à San Francisco depuis trois ans et demi, connaît bien le secteur et a développé des contacts. »
Barcelone est l'un des nouveaux lieux majeurs de l'innovation numérique. « Notre attaché économique et commercial à Barcelone, Eric Santkin, fonctionne de la même façon. Nous misons sur l'expérience de nos AEC en les renforçant. »

OBJECTIF : 10 HUBS À L'INTERNATIONAL

L'objectif de Digital Wallonia est de développer ce réseau pour arriver à 10 hubs à l'international. « Au mois de septembre, nous évaluerons ces deux premiers hubs. Ensuite, nous souhaitons développer ce concept en Chine, en Allemagne, en Israël. Des endroits où il existe un potentiel numérique pour nos entreprises. Certains endroits sont incontournables pour les start-up, comme en Allemagne ou en Israël. Au Canada aussi. Le Québec est the place to be pour les jeux vidéo, par

exemple. Dans les prochaines années, nous prévoyons aussi un hub à Montréal. Les Canadiens sont très forts dans le développement des nouvelles technologies. Il est indispensable d'être présents dans certains endroits pour faire rayonner notre marque Digital Wallonia à l'international. »

Les hubs ont pour mission d'informer le secteur numérique dans les deux sens. « En même temps, si possible, via les actions que nous organisons sur place, nous voulons donner une visibilité supplémentaire à nos entreprises du secteur numérique. Par exemple, sur nos stands à l'international, nous mettons systématiquement le logo Digital Wallonia, que ce soit au Mobile à Barcelone ou à San Francisco. On le retrouve également dans nos brochures de présentation. Les hubs permettent de faire le lien entre l'écosystème wallon et le système local, de faire des échanges d'information de part et d'autre, d'informer notre secteur numérique de ce qui se fait sur place, de savoir vers quelle tendance on doit se focaliser. Il s'agit aussi d'informer nos entreprises des possibilités existant sur place, des incubateurs, des financements possibles, etc. C'est essentiel. En plus de leur budget classique Awex, nos agents économiques et commerciaux auront des moyens financiers spécifiques pour ces missions. »



Stratégie d'approche par les salons

Dans le plan annuel de l'Awex, les actions numériques sont de plus en plus nombreuses. Jugez plutôt.



■ CES CONSUMER ELECTRONIC SHOW) À LAS VEGAS : THE PLACE TO BE

Chaque année en janvier à Las Vegas, le CES (Consumer Electronic Show) constitue le plus grand rassemblement au monde dans le domaine de l'électronique grand public et, plus généralement aujourd'hui, pour toutes les entreprises actives sur les marchés des technologies de l'information. The Place to be pour ces acteurs. Voilà donc, pour les starters du numérique, l'endroit de rêve pour développer leur business, sur le salon même auprès des différents exposants, mais également lors des multiples conférences et événements spéciaux organisés à cette occasion. C'est également le lieu idéal pour décrypter les grandes tendances technologiques comme l'Internet des objets, l'impression 3D ou la réalité virtuelle. C'est là aussi qu'il est possible de capter les opportunités de nouveaux marchés comme la Silver Economy (l'économie des seniors), la Smart Home (la domotique), l'e-health (la santé connectée), ou encore la voiture autonome.

L'an dernier, pour la première fois, des entreprises wallonnes étaient représentées par un consultant spécialisé qui s'est vu confié la mission d'ambassadeur de Digital Wallonia par l'Agence du Numérique. Son objectif était de détecter les grandes

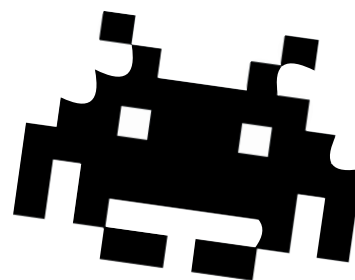
tendances et d'identifier les contacts pertinents pour le développement de start-up wallonnes.

L'édition 2017 s'est tenue du 5 au 8 janvier, avec la présence de plus de 3 800 exposants pour plus de 165 000 visiteurs venus du monde entier, sur 20 hectares d'espaces d'exposition. Une dizaine de start-up belges étaient présentes. Cette année, l'incubateur accélérateur liégeois, The Factory, présent pour la troisième fois, y emmenait quatre pépites dédiées à l'Internet des objets. Riot Labs en a profité pour accroître sa notoriété internationale en décrochant une CES Innovation Award pour son analyseur d'eau de piscine intelligent Blue by Riot. Ce capteur transmet en permanence des données essentielles sur la qualité de l'eau de la piscine dans laquelle il est plongé sur le smartphone de son propriétaire, via une appli gratuite. Autre start-up wallonne présente à Las Vegas, Calyos, société basée à Jumet et spécialisée dans les systèmes de refroidissement sans ventilateurs pour ordinateurs hautes performances. Elle a décroché l'Award de la meilleure innovation. Également présente, MuuseLabs et son jukebox connecté pour enfants en bas âge.

Et l'Awex ? « Nous participerons pour la première fois au CES l'année prochaine, confie Guy Van paesschen. Un stand à nos couleurs accueillera des entreprises wallonnes du numérique. »

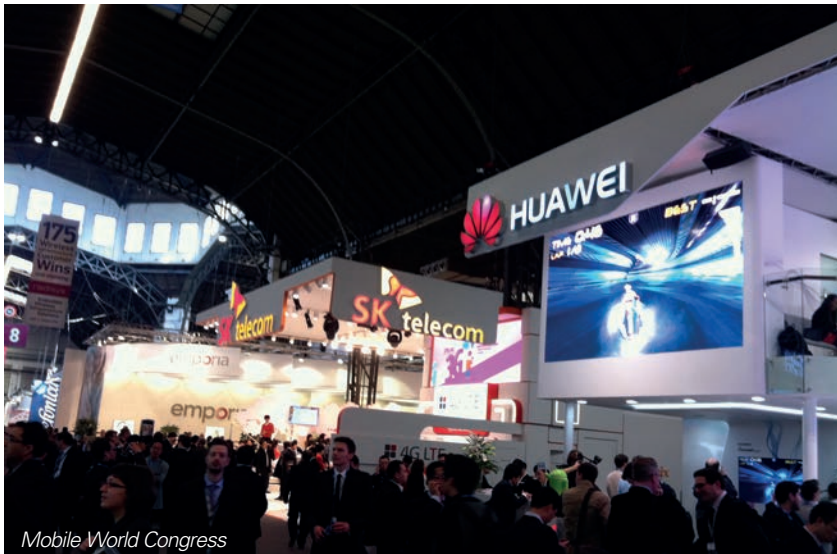
■ GDC (GAME DEVELOPERS CONFERENCE) À SAN FRANCISCO : LE SOMMET DES JEUX VIDÉO

Du 27 février au 3 mars 2017, a eu lieu le GDC (Game Developers Conference) à San Francisco, l'un des plus grands salons de l'industrie du jeu vidéo au monde réservé exclusivement aux professionnels. Pour la septième fois, l'Awex et Digital Wallonia y ont organisé un stand de prospection. « Nous y avons emmené 9 entreprises wallonnes. Notre stand était très bien placé, à l'entrée du salon, à côté des géants Facebook et Oculus. »



■ MOBILE WORLD CONGRESS À BARCELONE : MOBILE ET GAMING

Fin février également, se déroule le Mobile World Congress à Barcelone. Il s'agit de l'un des lieux majeurs d'innovation numérique en Europe, notamment pour son rôle essentiel dans le développement du mobile et du gaming. L'Awex, en collaboration avec la Flandre et Bruxelles, disposaient d'un stand commun avec 10 entreprises wallonnes participantes. Bon à savoir : la métropole catalane dispose d'un remarquable écosystème structuré autour de politiques publiques en faveur du numérique, notamment pour les smart cities.



Mobile World Congress

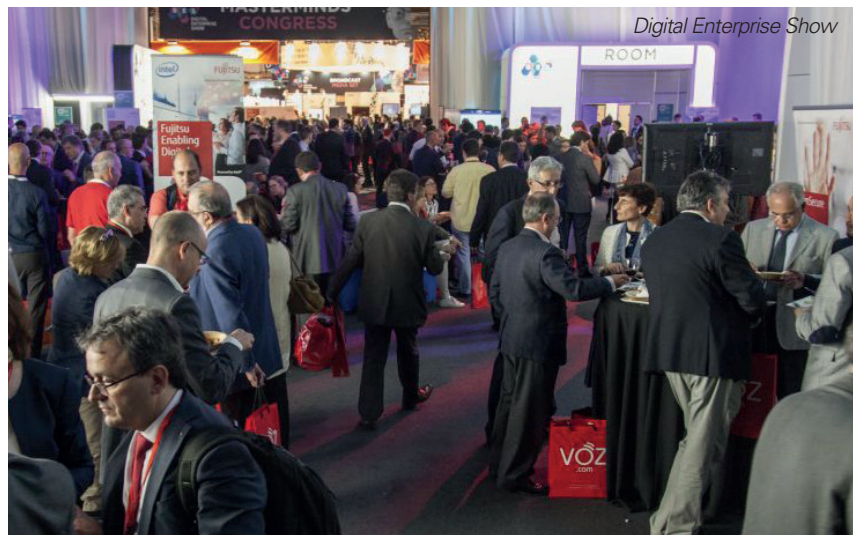
NAB (NATIONAL ASSOCIATION OF BROADCASTERS) À LAS VEGAS : DIVERTISSEMENT ET MÉDIAS

Retour à Las Vegas où, du 22 au 27 avril 2017, se tient le NAB (National Association of Broadcasters), la plus grande conférence annuelle et exposition du monde à destination des professionnels du secteur du divertissement et des médias. Pour sa 12e participation, l'Awex y organise, en collaboration avec ses partenaires, une participation groupée, l'Espace numérique wallon, pour accueillir une douzaine d'entreprises wallonnes. D'autres sociétés wallonnes, comme Delcast ou EVS, y participent individuellement. Un événement qui prend de plus en plus d'ampleur pour l'Awex. « Nous avons commencé tout petit. De 50 m² lors de notre première participation, nous sommes à présent sur un espace de 170 m². Un salon incontournable pour des entreprises comme I-Movix, spécialisée dans les ralentis d'images, par exemple. »

DES (DIGITAL ENTERPRISE SHOW) À MADRID : L'ÉVÉNEMENT DE LA TRANSFORMATION NUMÉRIQUE

Retour en Europe et, plus précisément à Madrid où se tient, du 23 au 25 mai 2017, le DES (Digital Enterprise Show), l'événement incontournable de la transformation numérique. On y retrouve l'ensemble des produits, services et solutions numé-

riques destinés aux mondes de l'entreprise et des institutions (universités, administrations, hôpitaux, etc.). Environ 20 000 visiteurs sont attendus et 175 conférences programmées. Lors de cette 2e édition, l'Awex organise un stand de prospection en collaboration avec l'Infopôle Cluster Tic et l'Agence du Numérique. « Une première pour l'Awex avec plusieurs entreprises participantes. Cette manifestation



Digital Enterprise Show

Wallonia.ICT Guided Tour : 3^e mission économique en Asie

En novembre prochain également, pour la troisième fois en Asie, l'Awex, associée à Digital Wallonia, organisera une mission économique Wallonia.ICT Guided Tour. « Cette année, ce sera vers la Chine, Taïwan et la Corée du Sud où nous emmènerons un certain nombre d'entreprises du numérique pour leur montrer les dernières avancées technologiques dans ces trois pays. L'idée est d'associer de plus en plus les start-up à nos actions et missions économiques. »

se veut le complément logique et essentiel du Mobile World Congress à Barcelone, centré sur les technologies mobiles. Axé sur la demande et les besoins des acteurs, le DES présente les nouveaux outils de transformation numérique. »

SMART CITY EXPO WORLD CONGRESS À BARCELONE : UN SECTEUR TOUJOURS PLUS IMPORTANT

Du 14 au 16 novembre 2017, se déroulera le Smart City Expo World Congress à Barcelone. « Pour la deuxième fois, nous y emmènerons les entreprises wallonnes intéressées par ce secteur, de plus en plus important. En 2015, nous avons organisé une mission en France sur ce thème. En 2016, nous avons participé au Smart City Expo de Barcelone avec 10 entreprises wallonnes. Nous renouvelons l'expérience cette année. »

Jacqueline Remits

Wallimage des initiatives avec le Canada

Wallimage, le fonds d'investissement wallon dans l'audiovisuel, a signé plusieurs accords de coopération avec des acteurs du secteur au Canada.

UNE MESURE INCITATIVE POUR DES PROJETS NUMÉRIQUES AVEC LE FONDS DES MÉDIAS DU CANADA

Wallimage, le fonds d'investissement wallon dans l'audiovisuel, et le Fonds des médias du Canada encouragent le co-développement et la coproduction de projets de médias numériques entre producteurs transatlantique.

En 2014, Wallimage et le Fonds des médias du Canada ont conclu un accord visant à établir une mesure incitative en vue d'encourager le développement et la coproduction de projets de médias numériques entre producteurs transatlantiques. Cet incitatif offre aux producteurs canadiens et wallons l'occasion d'établir des partenariats et de créer du contenu numérique interactif. Celui-ci trouve un écho auprès des auditoires concernés de ces deux pays et dans le monde.

Wallimage est l'outil de financement public audiovisuel en Wallonie. Principalement connu pour le soutien qu'il apporte depuis quinze ans aux talents locaux et pour sa capacité à attirer sur le sol wallon de grandes productions internationales, le fonds économique est également actif dans le financement d'entreprises de services audiovisuels basées en Wallonie. Wallimage a été l'un des tout premiers partenaires de Creative Wallonia, un programme mobilisateur qui lui a permis de s'investir dans les nouvelles formes de l'industrie créative digitale.

Le Fonds des médias du Canada (FMC) favorise, développe, finance et promeut la production de contenus canadiens et d'applications pour toutes les plateformes audiovisuelles. Le FMC oriente les contenus canadiens vers un environnement numérique mondial concurrentiel en soutenant l'innovation de l'industrie,

en récompensant le succès, en favorisant la diversité des voix et en encourageant l'accès à des contenus grâce à des partenariats avec les secteurs publics et privés. Le gouvernement du Canada et les distributeurs canadiens de services par câble, par satellite et par IP contribuent à son financement.

Pour la troisième fois, les deux organismes ont renouvelé la mesure incitative qui encourage la coproduction de projets de médias numériques entre Wallons et Canadiens. « Chaque année, nous avons retenu ensemble un projet majeur que nous avons financé chacun pour moitié Canada-Wallonie, détaille Philippe Reynaert, directeur de Wallimage. Le premier s'appelle 'Urbance' et est sur le point d'aboutir. Il s'agit d'un ensemble Transmedia incluant une série animée et un jeu en ligne coordonné à la diffusion des épisodes de la série. Le studio SteamBot à Montréal développe la série, tandis que Fishing Cactus à Mons a développé le jeu. Même configuration pour le projet suivant qui s'intitule 'Rift World Chronicles'. Un producteur de Toronto produit la série (tournée en live) et le studio Reed à Charleroi développe le jeu. Le troisième appel à projet est sur les rails. Nous avons reçu six dossiers et la délibération du jury a lieu en mars.

UNE CONVENTION SIGNÉE AVEC LE MARCHÉ DU FILM FRONTIÈRES

Une autre initiative de Wallimage implique directement le Canada. Le fonds wallon vient, en effet, de signer une convention avec le marché du film Frontières. Ce qui en fait le Gold Partner de cette manifestation. Celle-ci ne cesse de monter en puissance depuis sa création en 2012 dans le cadre du festival Fantasia, festival de films fantastiques à Montréal. « En effet, dès cette année et grâce à une entente avec le prestigieux Festival de Cannes, Frontières, à ce jour le seul marché du film de genre au monde, se décline en trois volets annuels : Amsterdam, Cannes et Montréal, précise Philippe Reynaert. Wallimage, en tant que fonds économique, soutient de plus en plus de films de genre (horreur, fantastique, etc.). Leur succès va croissant au fur et à mesure que se développent des plateformes comme Netflix ou Amazon TV qui permettent de cibler à l'échelle internationale les amateurs. » L'accord vient d'être entériné durant le Forum d'Amsterdam. « Nous aurons une visibilité maximale sur ce triple événement dès le mois de mai à Cannes, et surtout à Montréal cet été », se réjouit le directeur de Wallimage.

Jacqueline Remits

Remise du prix « TransMedia Matching Fund »



De gauche à droite : le lauréat, Andrew Nicholas McCann Smith, producteur de « Rift World Chronicles », Philippe Reynaert, Catalina Briceño représentant le Fonds des Médias du Canada et le Ministre Marcourt.

L'Égypte, un pays qui redémarre

Quand on parle de l'économie de l'Égypte, on voit en premier lieu la vallée fertile du Nil, son delta, entre Le Caire et Alexandrie, et le canal de Suez. Et puis on pense au tourisme, bien sûr, que ce soit les sites archéologiques, les croisières sur le Nil ou les stations balnéaires de la Côte de la Mer Rouge. Mais même si une légère reprise s'annonce, le secteur continue à souffrir des conséquences du terrorisme.

Heureusement, l'Égypte dispose aussi d'importantes ressources naturelles - pétrole, gaz, métaux divers, notamment du minerai de fer, gypse, calcaire - qui ont favorisé la reprise après la crise de 2008.

« Depuis quatre ans et surtout depuis le retour de la croissance en 2015 », explique Hagner Magdi, chef de poste commercial à l'ambassade de Belgique au Caire, « le gouvernement du président Abdel Fattah al-Sissi a programmé un vaste plan d'investissements dans plusieurs secteurs florissants tels que la construction, le transport et la logistique, l'énergie, la production automobile, la santé, les TIC, l'agroalimentaire et les services. »

LA VIGILANCE DE L'AWEX

Ce plan d'investissements gouvernemental peut s'avérer une réelle opportunité pour les exportateurs wallons. C'est la raison pour laquelle l'AWEX organisera, après celle du mois de juin 2016, une nouvelle mission économique multi sectorielle au Caire, du 20 au 23 mai, juste après une autre qui se sera rendue à Casablanca, au Maroc, du 17 au 19. Les chefs d'entreprise qui le souhaitent pourront d'ailleurs rejoindre directement Le Caire au départ de Casablanca, avant de rentrer à Bruxelles avec les participants de la mission au Caire. Ils pourront ainsi prendre part, dans la capitale égyptienne, à deux journées de séminaires, de B2B et de rencontres individuelles avec des hommes d'affaires et des responsables d'organismes locaux.

Ce sera la quatrième visite d'une délégation d'hommes d'affaires belges depuis la visite officielle du roi Philippe en 2008. En 2016, douze sociétés avaient participé en deux jours à plus de cent cinquante rencontres B2B avec des compagnies et des autorités égyptiennes. Ils avaient aussi visité le grand chantier du Nou-



veau Musée Égyptien de Guiza, fruit d'une joint venture entre Orascom et Besix, le géant belge de la construction.

DE GRANDS INVESTISSEMENTS PRIVÉS ET PUBLICS

« Les investissements, tant publics que privés, dans le secteur de la construction seront encore à l'ordre du jour de la mission de 2017 », poursuit Hagner Magdi. « Ils se concentrent principalement sur l'agglomération du « Grand Caire (20 millions d'habitants, ndlr) et sur plusieurs villes des côtes de la Méditerranée et de la Mer Rouge. Ce programme de développement immobilier intéresse aussi bien les exportateurs de matériaux de construction que les prestataires de services ou les designers, en particulier les designers européens. »

Dans les domaines de l'équipement et des infrastructures, le gouvernement égyptien souhaite développer et moderniser ses réseaux ferroviaire et routier, y compris l'encadrement, la surveillance et le contrôle des routes, l'avancement des travaux du métro du Grand Caire figure aussi parmi ses principales priorités. Ces projets représentent une belle opportunité pour le savoir-faire wallon qui est reconnu, en particulier dans le domaine de l'automatisation des systèmes de sécurité et de freinage, tant pour le réseau ferroviaire que pour les convois qui l'empruntent. En logistique, les entreprises wallonnes sont aussi réputées pour leurs performances, que ce soit dans le trafic routier, ferroviaire, aérien ou fluvial que dans la gestion des plates formes multimodales. Elles devraient trouver dans le grand projet de développement de la zone portuaire située le long du canal de Suez - 15 ports commerciaux et 44 ports spécialisés - une belle occasion de valoriser leurs compétences et de concrétiser de réelles possibilités de partenariat et d'investissements.



Le Caire

ENERGIE TOUS AZIMUTS

Selon l'attachée économique et commerciale de l'ambassade, « de belles opportunités s'offrent aussi dans le domaine de l'énergie, pour lequel les autorités égyptiennes souhaitent accroître leurs capacités dans diverses directions : dans l'exploitation des gisements de charbon et de gaz, naturel ou obtenu par fracture



hydraulique, dans l'énergie nucléaire et dans les secteurs solaire et éolien. Le gouvernement affiche néanmoins un objectif précis : 20 % d'énergie renouvelable en 2020 et 30 % en 2030. Le plan de développement énergétique prévoit aussi des investissements importants en vue de l'amélioration de la distribution de l'électricité grâce à la construction d'un réseau de 1600 km de lignes électriques de 500kv dans les deux ans à venir, ainsi qu'une attention particulière à la valorisation énergétique des déchets. » Au-delà de ces importants investissements dans les infrastructures, d'autres domaines d'activités économiques doivent retenir l'attention des candidats wallons à l'exportation : le secteur agroalimentaire, le secteur pharmaceutique, la finance, la grande distribution et le tourisme, même si, on l'a vu plus haut, la reprise est lente après les vagues d'attentats terroristes de ces dernières années et la désaffection du public qui s'en est suivie.

UN « HUB » IDÉAL POUR D'AUTRES DESTINATIONS

Au-delà des potentialités économiques indéniables de ce grand marché de plus de 92 millions d'habitants, la position géographique de l'Égypte est aussi particulièrement favorable aux relations commerciales.

- Depuis son élargissement, inauguré en 2015, le canal de Suez, long de 160 km et emprunté chaque année par plus de 20.000 navires, est plus que jamais la grande porte d'accès vers l'Extrême-Orient pour le transport maritime de l'hémisphère nord.
- Située aux confins de l'Asie et de l'Afrique, l'Égypte, grâce à des accords bilatéraux et régionaux, apparaît aussi comme le « hub » idéal pour commercer avec les pays du Moyen-Orient et d'une grande partie du continent africain. Les hommes d'affaires désireux d'exporter ont tout intérêt à regarder plus loin que le bout de l'Égypte !

Autre atout avantageux pour le développement des affaires : l'accord d'association avec l'Union européenne qui offre aux sociétés du Vieux Continent, en particulier aux PME, un traitement préférentiel de la part des autorités égyptiennes, grâce à une réduction des barrières douanières et à un assouplissement des obstacles institutionnels et administratifs en vue d'attirer davantage d'investissements étrangers.

Pour autant, l'Égypte n'est pas encore devenue l'eldorado des exportateurs ! Il reste des embûches. L'accord d'association n'est pas une zone de libre-échange mais les services de l'AWEX et la délégation économique et commerciale de l'ambassade de Belgique sont là pour aider les entreprises à concrétiser leurs ambitions. Au niveau social, la misère demeure une grave préoccupation, avec 40 % de la population vivant sous le seuil de pauvreté. La crise économique de 2008 a frappé lourdement, principalement à la suite de la chute des prix du pétrole et de l'instabilité politique qui a précédé l'arrivée au pouvoir de l'actuel président. La reprise ne s'est réellement amorcée qu'il y a deux ans, avec un taux de croissance de 4,2 % en 2015 qui ferait quand-même pâlir d'envie la plupart des économies occidentales...

Depuis plus de septante ans, le Moyen-Orient est en constante ébullition : la guerre israélo-arabe de 1948, la crise de Suez en 1956, la guerre des Six Jours dix ans plus tard, la guerre du Kippour en 1973, le calvaire de Beyrouth, l'Intifada, les guerres en Syrie et en Irak. La liste est longue et incomplète ! Dans cette poudrière permanente, l'Égypte, stabilisée, est sans doute la porte d'entrée la plus sûre vers une région du monde que l'on sait riche de multiples potentialités.

Alain Braibant



Dix conseils pour séduire la perfide Albion...

Diplômé de HEC-Liège, Didier Denayer est le représentant de l'Awex à Londres depuis 2006. Son champ d'action s'étend sur le sud de l'Angleterre, le Pays de Galles et l'Irlande du Nord tandis que son collègue basé à Birmingham couvre la partie septentrionale jusqu'à la frontière écossaise.

Son rôle est double : aider les entreprises wallonnes, principalement les PME, à s'implanter sur le marché anglais et attirer les investisseurs anglais en Wallonie, « une fenêtre idéale et toute proche sur l'Europe ».

Fort de plus d'une décennie d'expérience, il donne aux entrepreneurs wallons dix conseils pour réussir leur implantation chez celle que l'on appelle encore parfois « la perfide Albion »...

■ D'ABORD, PARLER ANGLAIS

« Avant toute chose, pour commercer avec l'Angleterre, une pratique courante de la langue est indispensable. Les Anglais ne conçoivent pas que leurs interlocuteurs ne parlent pas leur langue. Ce n'est pas du mépris mais cela leur semble tellement naturel qu'ils ne pensent même pas à faire un effort pour comprendre ou s'exprimer dans une langue étrangère. »

Exactement comme leurs cousins américains...

« Londres n'est plus une ville lointaine, sur une île perdue dans le brouillard de l'autre côté du Pas de Calais. Il faut en prendre conscience. Londres n'est qu'à deux heures de Bruxelles, on fait facilement l'aller-retour sur une journée, en profitant en plus du décalage horaire. Si on quitte Bruxelles à 8h, on est à 9h sur les bords de la Tamise. »

Et le déplacement coûte une soixantaine d'euros...

« Mais attention, Londres est une ville chère ! Comme je recommande de venir souvent rencontrer ses clients, il vaut mieux budgéter ses séjours. »

■ ALLER DROIT AU BUT

Une fois à Londres, il faut y pratiquer le networking, participer à des rencontres et à des contacts. Il y en a des dizaines qui sont organisés tous les soirs. « Mais il ne faut pas y aller « pour boire un verre » avec quelques amis. Les Anglais sont pragmatiques ! On peut aborder sans problème quelqu'un qu'on ne connaît pas, lui remettre sa carte de visite et expliquer en quelques minutes son projet, sa démarche, son produit. Le maître-mot, c'est l'efficacité ! Du coup, le premier entretien de présentation n'existe pas ! La conversation ne dure généralement pas plus d'un quart d'heure et on discute directement de choses concrètes. »

« C'est la raison pour laquelle, il est aussi très important de disposer d'un web site qui ne soit pas qu'une simple page de contact. Le site internet doit être hyper complet afin que votre correspondant puisse y trouver toutes les informations précises sur le produit, les prix etc. Sinon, il risque fort de passer à autre chose ! »

■ LE LUNCH ANGLAIS : SEPT MINUTES !

Dans le même ordre d'idée, il est inutile de prévoir un long lunch au restaurant avec des mets fins et de grands vins ! « En Angleterre, la durée moyenne du repas de midi est de 7 minutes ! C'est une différence culturelle radicale ! Par contre, si vous pouvez rester plusieurs jours, en particulier le week-end, une invitation dans un pub, le vendredi soir, sera très appréciée par votre client. »

« Je l'ai déjà dit : Londres est très cher, en particulier l'immobilier. Si, comme c'est souhaitable, vous vous y rendez souvent pour rencontrer vos partenaires, il n'est pas indispensable de louer un bureau au mois ou à l'année. Il existe une foule d'immeubles-relais où il est possible d'occuper un espace pour quelques heures et d'y accueillir ses clients. »

« Autre grande différence culturelle : Le Wallon est d'abord un ingénieur ! Si son produit est de qualité, il se dit qu'il pourra le vendre sans difficulté. Par contre, les Anglais sont des « marketeurs » qui se posent la question « comment vendre mon produit ». Il faut donc penser vente et se convaincre que le marketing n'est pas une dépense superflue mais un investissement qui peut s'avérer rentable. »

Il ne faut pas avoir peur de l'avocat ! « En Belgique, on a recours à un avocat en cas de problème alors qu' en Angleterre, on prend un avocat pour éviter les problèmes ! Se faire assister par un homme de loi pour négocier un contrat est conseillé mais cela coûte cher. Il faut donc, ici aussi, prévoir le budget nécessaire. »

« Enfin, il ne faut pas oublier que l'Angleterre se trouve en dehors de la zone euro. Il faut se prémunir contre les risques de change, d'autant plus que la livre sterling est beaucoup plus volatile depuis le vote en faveur du Brexit. »

■ LE BREXIT, CETTE INCONNUE

Le Brexit, justement, parlons-en !

« Pour l'instant, c'est une inconnue. Difficile de dire si cela compliquera les relations commerciales futures avec l'Angleterre. Y'aurait-il toujours une zone de libre échange entre le Royaume-Uni et l'Europe ? Les négociations vont durer au moins deux ans. Ce que l'on constate actuellement, c'est que la première conséquence, pour les Anglais, c'est l'augmentation du coût du panier de la ménagère car la livre a perdu 15 % de sa valeur et cela a un impact sur le prix des produits alimentaires importés. Dans les mois à venir, il risque d'y avoir en réaction un certain protectionnisme afin de soutenir les produits locaux : consommer du fromage anglais plutôt que du fromage français ou belge, par exemple. Ce sera plus

difficile pour le vin... Mon rôle sera d'informer régulièrement les exportateurs et les chefs d'entreprise wallons des changements provoqués par le Brexit.»

LE BELGIAN CHOCOLATE

Quels sont les secteurs porteurs ?

« Il y en a plusieurs mais je voudrais préciser avant tout que la Belgique, et donc la Wallonie, dispose d'une bonne image de marque. Les produits belges ont bonne réputation. Dans l'agro-alimentaire, par exemple, « Belgian chocolate », cela signifie quelque chose pour les Anglais. Il en va de même pour la bière ou les terrines arborant un petit drapeau belge. En dépit du Brexit, le secteur alimentaire est certainement un domaine à exploiter.»

« La sous-traitance industrielle est aussi intéressante. Je pense, par exemple, au secteur automobile ou aux chemins de fer. Le secteur ferroviaire est très vaste. Les entreprises wallonnes sont particulièrement performantes dans tout ce qui concerne la sécurité, tant les systèmes de contrôle des convois que la sécurisation du réseau.»

« Autre secteur important : celui des services, surtout le domaine bancaire. Il ne faut pas oublier que Londres est la première place

financière du monde. Il existe de multiples opportunités dans la consultance, l'informatique, le numérique.»

VIVE L'AVENTURE !

Dans le nord-est de Londres, s'est créée une « Silicon valley anglaise », appelée le Silicon roundabout (rond-point), parfois aussi la Techcity. Des dizaines, voire des centaines de start up s'y sont implantées. Avec Berlin, c'est la plus grande concentration du genre en Europe.

« Je disais plus haut que Londres était la première place financière mondiale et les start-up wallonnes peuvent y trouver le ventre capital dont elles ont besoin. Petite remarque linguistique qui a toute son importance : en anglais, on parle de « capital aventure » alors qu'en français, on parle de capital à risques... Les Anglais sont séduits par l'aventure là où nous, nous voyons des risques ! Il y a à Londres des financiers prêts à aider les jeunes entrepreneurs, quitte à ce qu'ils développent leur projet en Wallonie.»

Alors, n'hésitez pas à vous lancer car si la Wallonie est une des fenêtres de l'Europe, Londres, elle, est une porte ouverte sur le monde entier...

Alain Braibant



DIDIER DENAYER

47 ans, mariés, trois enfants

1993 : Diplômé de HEC-Liège

1994-96 : AWEX à Bruxelles, en charge du réseau des attachés économiques et commerciaux

1996-2001 : Attaché économique et commercial en Tunisie

2001-2006 : AEC à Padoue, pour l'Italie du Nord-Est, L'Emilie-Romagne et la Toscane

Depuis 2006 : AEC à Londres, (poste multi services AWEX-WBO Bruxelles International depuis 2015)

Mieux **informer** pour mieux **exporter**

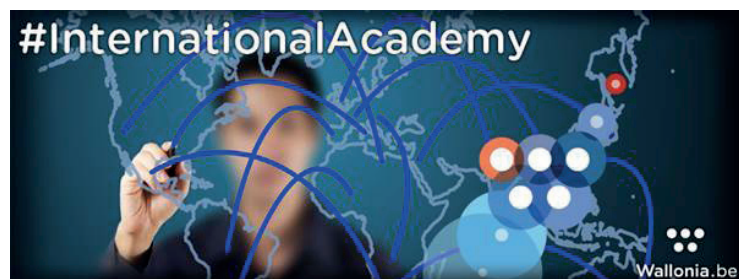
En plus de son siège central situé à Bruxelles, l'Agence wallonne à l'exportation dispose de sept centres régionaux répartis chaque province de Wallonie : Mons, Charleroi, Nivelles, Namur, Libramont, Liège et Eupen. Ces centres sont le point de contact idéal qui permet aux entreprises locales d'entrer en relation directe avec l'Agence

Les responsables des centres régionaux connaissent parfaitement le tissu économique de leur région et les difficultés rencontrées par les chefs d'entreprise qui, pour se développer, sont tentés par le commerce avec l'étranger.

Ces centres régionaux ont donc créé l'« International Academy », une atelier de formation aux techniques du commerce extérieur. L'objectif de cette initiative est de soutenir les entreprises face à ce qui apparaît parfois pour beaucoup d'entre elles comme une aventure périlleuse. Franchir le pas de l'exportation constitue pourtant, pour beaucoup de sociétés wallonnes, une démarche indispensable en raison de l'étroitesse du territoire national mais souvent, elles hésitent à se lancer dans le grand bain des marchés étrangers.

■ DIX MODULES AU COURS DU PREMIER SEMESTRE

Entre les mois de février et de juin 2017, les centres régionaux de l'AWEX accueillent les entreprises dans dix modules de formation afin d'apporter aux candidats à l'exportation toutes les informations dont ils ont besoin pour aborder les marchés extérieurs dans les meilleures conditions. « Ces modules », précise Pierre Libioule, responsable du centre régional de Mons où la première réunion s'est tenue le 16 février, « ne remplacent évidemment pas les formations dispensées dans les Hautes Ecoles et les Universités ni les formations continuées données dans l'enseignement de promotion sociale ou l'IFAPME. Nos formations ne sont ni certifiantes ni diplômantes. Les modules sont destinés à des entreprises actives pour lesquelles certains besoins ou demandes en matière de pratique à l'international ont été relevés lors des contacts réguliers qu'elles ont avec les centres régionaux, en particulier grâce au « Diagnostic de maturité à l'export » pratiqué au sein de ces centres. Cette première réunion du mois de février a réuni douze sociétés productrices. Dans l'organisation de ces modules, nous faisons en effet la distinction entre entreprises de production et sociétés de services, dont l'approche et les problèmes sont en général différents. Ce premier atelier avait pour thème « Comment établir une stratégie à l'export ? », il était animé par Jean-François Tellier, gérant de la société Atomis, spécialisée dans le conseil en organisation, management et amélioration de la démarche commerciale pour les PME. »



■ EXPOSÉS, TÉMOIGNAGES, CAS PRATIQUES

« Du pratique, rien que du pratique dans ces ateliers ! », explique Régine Pangaert d'Opdorp, responsable du centre AWEX de Nivelles, dans le Brabant wallon, qui a accueilli les sociétés de services inscrites à ce premier module. « Ils sont destinés à professionnaliser les entreprises et à regrouper les initiatives à travers un programme intégré dans lequel nous nous efforçons de donner la priorité aux sociétés qui démarrent dans l'exportation. »

Comment ces ateliers sont-ils organisés, qu'y fait-on concrètement ? « Les ateliers se déroulent de 8h30 à 12h30. Ils comprennent un exposé par un expert, des témoignages d'entreprises et l'étude de cas pratiques. Après la pause-sandwiches, la journée se poursuit l'après-midi, pour ceux qui le souhaitent et qui sont disponibles, par des entretiens individuels avec le ou les experts présents, au cours desquels les problèmes posés par les responsables d'entreprises peuvent être abordés encore plus en profondeur. Pour des raisons d'efficacité, la participation est limitée à 15 entreprises maximum par atelier. Cinq grandes thématiques ont été retenues : un plan stratégique à l'export, aspects logistiques et assurances, aspects juridiques, sensibilisation au risque commercial et, enfin, élaboration de l'offre export et calcul du prix de revient »

L'AWEX ne pratique évidemment pas la discrimination régionale ! La flexibilité est totale dans l'accueil des candidats et les modules organisés dans une région sont accessibles aux chefs d'entreprises relevant d'un autre centre, qui peuvent ainsi choisir leur lieu de formation en fonction d'agendas souvent très chargés

Tout est fait pour informer le mieux possible les sociétés sur les difficultés et les embûches rencontrées à l'exportation mais aussi sur les avantages et les perspectives de développement qu'offre le commerce extérieur aux entreprises wallonnes à la recherche de nouvelles expansions.

Alain Braibant

Les trois modules d'Avril, Mai et Juin 2017

INSCRIPTION :
100€ / Module

EXPERT

LIEU

ASPECT LOGISTIQUES

protection de la propriété intellectuelle, contrats internationaux, TVA

Pascal DEHUT, spécialiste en gestion industrielle et en management de la chaîne logistique

Mercredi 19 Avril à Charleroi (lieu à préciser)

Jeudi 27 Avril, chez Investsud, à Marche-en-Famenne

ASPECT JURIDIQUES

emballage, conditionnement, traçabilité, incoterms, formalités douanières, documents, transport

Vincent LAMBERTS, spécialiste en droit de la propriété intellectuelle, en droit des nouvelles technologies et en droit commerciale

Jean-Luc WUIDART, avocat au barreau de Liège, spécialisé en droit fiscal

Vendredi 12 mai, chez Agoria, à Liège pour les sociétés de produits

Vendredi 19 mai, à Mons, pour les entreprises de services (lieu à préciser)

ÉLABORATION DE SON OFFRE ET CALCUL DE SON PRIX DE REVIENT À L'EXPORT

Vincent Repay, consultant dans les domaines de la logistique et de l'export-finance

En juin, à Charleroi pour les sociétés de produits et à Namur pour les services. (dates et lieux à préciser)



Les participants du 1er module à Mons

Ne pas rater le train polonais

Avec l'Allemagne, l'Espagne et la France, la Pologne est un des quatre grands pays de l'Union Européenne pour sa superficie, mais son infrastructure de transport, conséquence de plus de quarante années de gestion communiste, doit être impérativement modernisée.

Avec l'aide de l'Union Européenne, le gouvernement de Varsovie a décidé de lancer un vaste plan d'investissements de 15 milliard € sur cinq ans afin de faire entrer les chemins de fer polonais dans le XXI^e siècle.

3.000 KILOMÈTRES ÉLECTRIFIÉS SUR 18.000

Et il y a quoi faire ! Par exemple, sur les 18.000 kilomètres que compte le réseau de chemin de fer polonais, un peu plus de 3.000 à peine sont électrifiés ! Attention, cela ne signifie pas que toutes les lignes sont vétustes. Sur l'axe nord-sud Gdansk-Varsovie-Cracovie-Katowice, en Silésie, et sur l'axe est-ouest Varsovie-Poznan et au-delà vers Berlin, circulent déjà des trains à grande vitesse construits par Alstom, Pesa et un consortium constitué autour du constructeur helvétique Stadler, les « Pendolino », qui peuvent atteindre 250 km à l'heure... mais qui, souvent, ne dépassent pas le 160 km/heure parce que les rails et le ballast ne sont pas adaptés. Le confort y est présent, la grande vitesse pas encore tout à fait...

INVESTISSEMENTS MULTI SECTORIELS

Bref, les investissements de l'Union Européennes, auquel s'ajoute un prêt de la BEI pour le matériel roulant, sont entièrement justifiés et... une aubaine pour les sociétés occidentales, wallonnes en particulier. Ils concernent la gestion du trafic, l'électrification du réseau, la modernisation des outils informatiques, la sécurité par rapport à la route (car il y a encore de nombreux accidents aux passages à niveau), et la connexion avec les neuf pays voisins, parmi lesquels les anciennes républiques soviétiques - Lituanie, Biélorussie, Russie et Ukraine - utilisent un écartement des voies différents. Un accord vient d'être signé, le 1er février 2017, « Rail Baltica », qui prévoit pour 2026, une liaison entre les trois capitales des pays baltes, Varsovie et Berlin avec une extension vers Venise. Il est temps de s'y mettre !

L'AWEX SUR LA BALLE DEPUIS UN AN

L'attachée économique et commerciale de l'AWEX à Varsovie a saisi la balle au bond ! En collaboration avec Patrick Heinrichs, de l'Union wallonne des entreprises, Laurence Martaux a organisé une première mission exploratoire en avril 2016 dans le sud de la Pologne, à Wisla, aux sources de la Vistule, dans le cadre d'une conférence organisée par la Chambre de Commerce polonaise du rail. Quatre sociétés wallonnes avaient fait le déplacement :

- NGL, un atelier de construction et de fabrication métallique à Alleur,
- Gillam-Fei, une société liégeoise spécialisée dans les équipements destinés à la synchronisation des réseaux de télécommu-

nication,

- Micromega Dynamics, à Fernelmont, qui conçoit et réalise des systèmes d'amortissement de vibration, d'antibruit et de positionnement de grande précision,
- Acic Tech, à Mons, spécialisée dans la vidéosurveillance et les alarmes.

Leurs responsables ont pu, pendant deux jours, nouer des contacts avec des entreprises et des organismes polonais du secteur ferroviaire qui se sont montrés très intéressés par les technologies développées en Wallonie.

RENDEZ-VOUS À GDANSK EN SEPTEMBRE

« Les opportunités sont multiples », confirme Patrick Heinrichs. « aussi bien dans la maintenance du réseau, la gestion du trafic, les caténaires pour l'électrification, la construction de wagons et de locomotives que dans la modernisation des systèmes informatiques, les systèmes de contrôle et de freinage à bord des trains ou sur le réseau lui-même. »

Toujours en collaboration avec l'Union wallonne des entreprises, un nouveau rendez-vous important aura lieu cette année, pendant quatre jours, du 25 au 28 septembre, à Gdansk, où se tient tous les deux ans l'important salon ferroviaire TRAKO. « Nous n'aurons pas un stand sur place », précise Laurence Martaux, « nous avons choisi une formule toute simple : rencontres sur les stands des acteurs polonais et dans des salles de réunion. Une douzaine d'entreprises wallonnes et bruxelloises auront ainsi l'occasion d'entrer en contact directement avec des partenaires locaux. »

D'un point de vue industriel, la Pologne est loin d'être un désert ferroviaire. « En septembre 2016 », ajoute Laurence Martaux, « je me suis rendue au Salon InnoTrans qui a lieu tous les deux ans à Berlin. 120 sociétés polonaises y étaient présentes ! « La » ville de la construction ferroviaire en Pologne, c'est Bydgoszcz, au nord-ouest de Varsovie, où est implantée la société PESA, le principal constructeur de locomotives, de trains et de tramways, qu'elle exporte en Allemagne, en République Tchèque et en Russie. »



UN POSITIONNEMENT WALLON À TROIS NIVEAUX

Etant donné l'ampleur de la tâche, les sociétés polonaises ne disposeront pas des moyens de production suffisants pour répondre à tous les besoins et devront faire appel à des sociétés étrangères. Comme l'explique Patrick Heinrichs, « les entreprises wallonnes peuvent se positionner à trois niveaux :

- sous-traitance d'entreprises polonaises au niveau du matériel roulant, soit directement chez Pesa et Newag, les deux constructeurs polonais, soit indirectement via un intermédiaire local,
- positionnement par rapport à la mise à niveau du réseau,
- fournitures de services au sens large car il y a de gros besoins au niveau des systèmes de transfert des informations. »

PLUS C'EST COMPLIQUÉ, MIEUX C'EST !

La gestion du réseau et le transfert des informations sont des secteurs particulièrement sensibles car l'organisation du transport ferroviaire en Pologne est complexe. Le marché y est ouvert et la société nationale PKP-PLK, qui gère le réseau, travaille, tant pour le transport des passagers que pour le fret, avec septante opérateurs agréés auxquels elle octroie des slots de circulation. Parmi les transporteurs de marchandises, certains sont très petits et il faut encore y ajouter, pour les passagers, les sociétés régionales. Bref, tout cela est très compliqué et le savoir-faire wallon dans les systèmes informatiques de gestion ferroviaire pourrait trouver en Pologne un beau terrain de jeu...

Tous les marchés attribués par PKP-PLK passent par des appels d'offre régis par la loi polonaise qui s'est elle-même conformée à la législation européenne.

Le train est en gare, il ne va pas tarder à partir. Premier arrêt à Gdansk, cet automne. Entreprises intéressées, en voiture...

Alain Braibant

Des trains directs entre la Chine et l'Europe !

La Pologne se trouve au cœur d'une nouvelle aventure : le transport des marchandises en train au départ de la Chine vers l'Europe ! 20 jours au lieu de 50 par la mer, deux fois moins cher que l'avion ! Deux itinéraires principaux sont empruntés pour ces voyages de 12.000 kilomètres : l'un part du nord de la Chine et se raccorde à la ligne du Transsibérien, l'autre fonce plein ouest vers le Kazakhstan et rejoint le Transsibérien à Iekaterinbourg, dans l'Oural.

Ces « nouvelles routes de la soie », qui pourraient révolutionner le transport intercontinental des marchandises dans les prochaines années, aboutissent dans plusieurs villes d'Europe occidentale et passent par la Pologne.

Deux villes polonaises sont d'ores et déjà reliées à des villes chinoises : Varsovie à Suzhou et Lodz à Chengdou.

La modernisation du réseau ferroviaire polonais pourrait s'avérer un investissement juteux...

Alain Braibant



«Pendolino», train à grande vitesse polonaise

Retour mission : Arab Health 2017

De fin janvier à début février, à Dubaï, le petit émirat, au souffle retrouvé après la crise financière de 2008-2009, accueillait un des plus grands salons internationaux, Arab Health, qui draine des entreprises du monde entier et notamment une importante délégation wallonne. Cette année, on y comptait une soixantaine d'entreprises belges emmenées par l'AWEX et le Ministre Wallon de l'Economie, Jean-Claude Marcourt.



La Belgique est reconnue pour la qualité de son secteur médical. IBA en est un parfait exemple. L'année passée, la société louvainiste a réussi à vendre un premier centre de protonthérapie à Abu Dhabi : le Proteus® One. Un beau contrat de 40 millions d'euros pour cet ex-spin off de l'UCL.

Olivier Legrain, CEO d'IBA, est venu célébrer ce contrat pendant le salon Arab Health. Il ne rate jamais la conférence, explique-t-il : «C'est l'occasion de nous faire connaître. Il y a là une plateforme, je dirais des dizaines de milliers de visiteurs à Arab Health (ndlr. 100.000 d'après les organisateurs), tout type d'intervenant médical dans le monde arabe, et c'est une opportunité pour nous d'expliquer ce qu'est IBA, ce qu'on fait, de les sensibiliser à la protonthérapie. Et on le voit, c'est probablement lors d'un de ces congrès d'il y a quelques années qu'on est entré en contact avec ces clients. Et quelques années après, ça nous permet de signer les contrats».

LES BELGES DE PLUS EN PLUS NOMBREUX

Ce salon, qui est considéré comme une plateforme de prospection non seulement vers le monde arabe mais aussi vers l'Inde, l'Asie centrale et l'Afrique de l'Est, est un rendez-vous devenu incontournable pour se faire connaître dans cette partie du monde. A cette occasion, nos exportateurs ont pu compter sur l'AWEX pour activer son réseau au-delà des émirats, et ainsi contribuer à mieux faire connaître nos entreprises et notre Région.

L'AWEX et IBA se sont par ailleurs coordonnés pour une action de promotion conjointe, dans une optique de valorisation de la Wallonie à l'étranger ; IBA aura bénéficié des efforts de communication du réseau AWEX, tandis que l'AWEX aura pu valoriser l'écosystème wallon, par cette association avec un leader mondial (IBA) dans son domaine.

REVATIS OUVRE UN LABO À DUBAÏ POUR SOIGNER LES CHEVAUX

L'importante représentation Wallonne (et belge), a rencontré le Ministre de la Santé aux Emirats : S.E. Abdul Rahman Mohammed Al Owais, qui s'est montré très intéressé par le projet Revatis. Cette spin-off de de la Faculté vétérinaire de l'Ulg est spécialisée dans la médecine régénérative pour les chevaux au moyen de leurs propres cellules souches. Le projet de créer un laboratoire au sein du futur Dubaï Science Park a enthousiasmé le Ministre émirati, puisque d'une part les élites locales possèdent de nombreux chevaux de course, mais dans d'autres pays du Golfe également, l'élevage de chevaux et dromadaires pour la compétition est un phénomène important.

LE SAVOIR-FAIRE WALLON DANS LE DOMAINE HIPPIQUE RECONNU DANS LE MONDE ENTIER

En Wallonie, il existe tout un écosystème d'entreprises liées aux chevaux, dont notamment l'hôtel pour chevaux à l'aéroport de Bierset qui s'est spécialisé dans le transport des animaux et notamment des chevaux de course. La société Revatis, basée à Marche-en-Famenne, est quant à elle spécialisée dans la thérapie cellulaire pour chevaux, traitements de tendinites et d'arthrose.

«L'idée est de produire les cellules-souches pour les mettre en banque et traiter les chevaux atteints de tendinite ou d'arthrose», explique le professeur Didier Sertheyn, fondateur de Revatis. «Nous avons un brevet sur la méthode de prélèvement de ces cellules souches et la manière de les cultiver. Nous faisons une micro biopsie musculaire, on obtient des cellules différentes après culture de 6 semaines», poursuit-il.

«A Dubaï, nous créons un laboratoire pour contrôler l'ensemble de la production des cellules souches. Ici, il y a une grande population de chevaux de courses, de sport et d'endurance qui pourrait profiter de notre technologie», conclut le professeur.

La première pierre de ce laboratoire a été symboliquement posée le 31 janvier dernier dans le « Dubaï Science Park ».

Revatis a déjà ouvert une filiale au Texas en décembre 2016 (Revatis AM) et cherche également un investisseur à Hong Kong.

Arab Health

**Un rayonnement qui dépasse les frontières du monde arabe :
2^e salon médical mondial après Médica (Düsseldorf)
4400 sociétés exposantes provenant de 70 Pays et 38 pavillons nationaux
100 000 visiteurs professionnels en 2016**

Le Port de Bruxelles et l'international

Qu'elle est la position du Port de Bruxelles à l'international ?

Éléments de réponses :

- *Le PoB est au cœur du réseau fluvial nord-ouest européen ;*
- *Le PoB est un port maritime de petit gabarit ce qui permet d'accueillir des trafics en provenance tant de la Baltique, de la mer du Nord ou de l'Afrique du nord ;*
- *Le PoB dispose d'un terminal à conteneurs relié quotidiennement avec Anvers ce qui permet de rallier tous les grands ports maritimes mondiaux ;*
- *Le PoB se situe dans l'Hinterland des grands ports maritimes de Flandres (Gand, Anvers, Zeebrugge) et joue pleinement son rôle de desserte de l'hinterland de ceux-ci ;*

Quels sont les échanges internationaux au PoB ;

Éléments de réponses :

- *A l'heure actuelle, le trafic national par la voie d'eau représente quelque 30 % des trafics propres du Port de Bruxelles ;*
- *70 % des trafics sont donc réalisés en lien avec l'international, la plus grosse partie (+/- 62 %) avec les Pays-Bas, suivi de l'Allemagne +/-5% et de la France +/-2% mais également d'Angleterre, de Russie et/ou de la Baltique ;*
- *En effet, il arrive parfois que des Short Sea Ship amènent des grumes des pays baltes ou encore du grain d'Angleterre ;*

Quels sont les débouchés bruxellois à l'import/export :

- *Grace à TTB (Terminal Trimodal Brussels), le PoB est connecté au flux conteneurisé du monde particulièrement à l'import puisque Bruxelles est un centre de consommation avec une économie tertiaire fortement développée. L'année 2016 a d'ailleurs connu un record en frôlant la barre symbolique des 30 000 EVP (29 895 exactement), et pulvérise ainsi le record absolu pour les manutentions de conteneurs à Bruxelles. Un record déjà battu en 2015 avec près de 20 000 EVP. Le terminal à conteneurs du port de Bruxelles souligne ainsi son importance croissante pour la logistique bruxelloise.*
- *Bruxelles n'a donc plus véritablement de tissu industriel traditionnel, toutefois un secteur porteur pour le PoB se situe dans l'économie circulaire, notamment par le biais du recyclage et du développement de filière de valorisation, par exemple :*
 - *Ainsi chaque année ce sont quelques 26.000T de verres (bulles à verres) qui sont exportées depuis le PoB vers l'Allemagne (Koblenz) pour y être traité ;*
 - *66.000 T de mâchefers et de cendrées qui partent pour les Pays-Bas ;*
 - *15.000 T de papier à recycler qui sont exportée par conteneur vers l'Asie pour y être valorisé ;*
- *Sinon, les entreprises portuaires actives dans le domaine de la construction importent chaque année plus de 2 millions de tonnes de matériaux de construction en provenance notamment des Pays-Bas pour ce qui du sable lié à la fabrication du béton, de produits fini, etc.*

AVRIL

LIEU	VILLE	ACTIONS	SECTEURS	DATE
Malaisie	Kuala Lumpur	MIHAS - HALAL SHOW	Agro-industrie - Alimentation - Horeca - Gastronomie	01-04 Avril
Russie	Moscou	Mosbuild	Construction	04-07 Avril
Italie	Milan	Satellite (Milan Design Week)	Décoration - Arts de la table - Mobilier/design - Mode et accessoires	04-09 Avril
Italie	Milan	Fuorisalone (Milan Design Week)	Décoration - Arts de la table - Mobilier/design - Mode et accessoires	04-11 Avril
Etats-Unis	Las Vegas	NAB (stand collectif)	TIC	22-27 Avril
Allemagne	Hanovre	Hannover Messe (stand collectif)	Biens d'équipement (machines, ingénierie, mécanique, mécatronique) - Sous-traitance	24-28 Avril
Bulgarie	Sofia + Bourgas	Mission multisectorielle	Multisectoriel	24-28 Avril
Royaume-Uni	Londres	Mission «start-ups»	TIC	Avril
Indonésie + Malaisie + Philippines + Arabie Saoudite	Bruxelles	Table ronde «Agroalimentaire Ethnic food»	Agro-industrie - Alimentation - Horeca - Gastronomie	Avril

MAI

Allemagne	Düsseldorf	Interpack (stand collectif)	Emballage	04-10 Mai
Allemagne	Munich	Transport Logistic (stand de prospection)	Transport	09-12 Mai
Espagne	Barcelone	Construmat (stand collectif)	Construction	Mai
Espagne	Madrid	Digital Enterprise Show (stand de prospection)	TIC	Mai
Grèce	Athènes	Mission + journée de contacts	Bien de consommation - Diététique - Produits naturels - Cosmétique - Chimie	Mai
Pays-Bas	Amsterdam	PLMA (stand collectif)	Agro-Industrie - Alimentation - Horeca - Gastronomie	16-17 Mai
Royaume-Uni	Birmingham	RAILTEX (mission de prospection)	Transport	Mai
Suisse	Genève	VITAFOODS (stand collectif)	Agro-Industrie - Alimentation - Horeca - Gastronomie	09-11 Mai
Turquie	Istanbul	Mission multisectorielle	Multisectoriel	Mai
Ukraine	A définir	Mission multisectorielle	Multisectoriel	29 Mai - 02 Juin
Chine	Shangai + nord la Chine	SINO-EURO BIOPARTNERING	Biotechnologies	Mai
Indonésie + Malaisie + Philippines	Jakarta + Manille + Cebu + Lumpur	Mision princière + Extension « Pharma » Indonésie + Malaisie	Multisectoriel	Mai
Israël	Tel Aviv	BIOMED (stand collectif)	Biotechnologies	Mai
Qatar	Doha	Project Qatar (stand collectif)	Construction	Mai
Australie	Coffs Harbour	WASTE (mission)	Environnement	Mai

Retrouvez plus d'informations sur le site : www.wawex.org



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

Journalistes :
Jacqueline Remits
Alain Braibant

RÉALISATION

Maquette :
www.kahia.com
Mise en page :
Damien Cantin

Crédits photos
Fotolia - Freepik - Classe Export -
Tous droits réservés

PUBLICITÉ

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

IMPRESSION

Loire Offset Titoulet
82, rue de la Talaudière
BP 96401
42964 Saint-Etienne Cedex 1



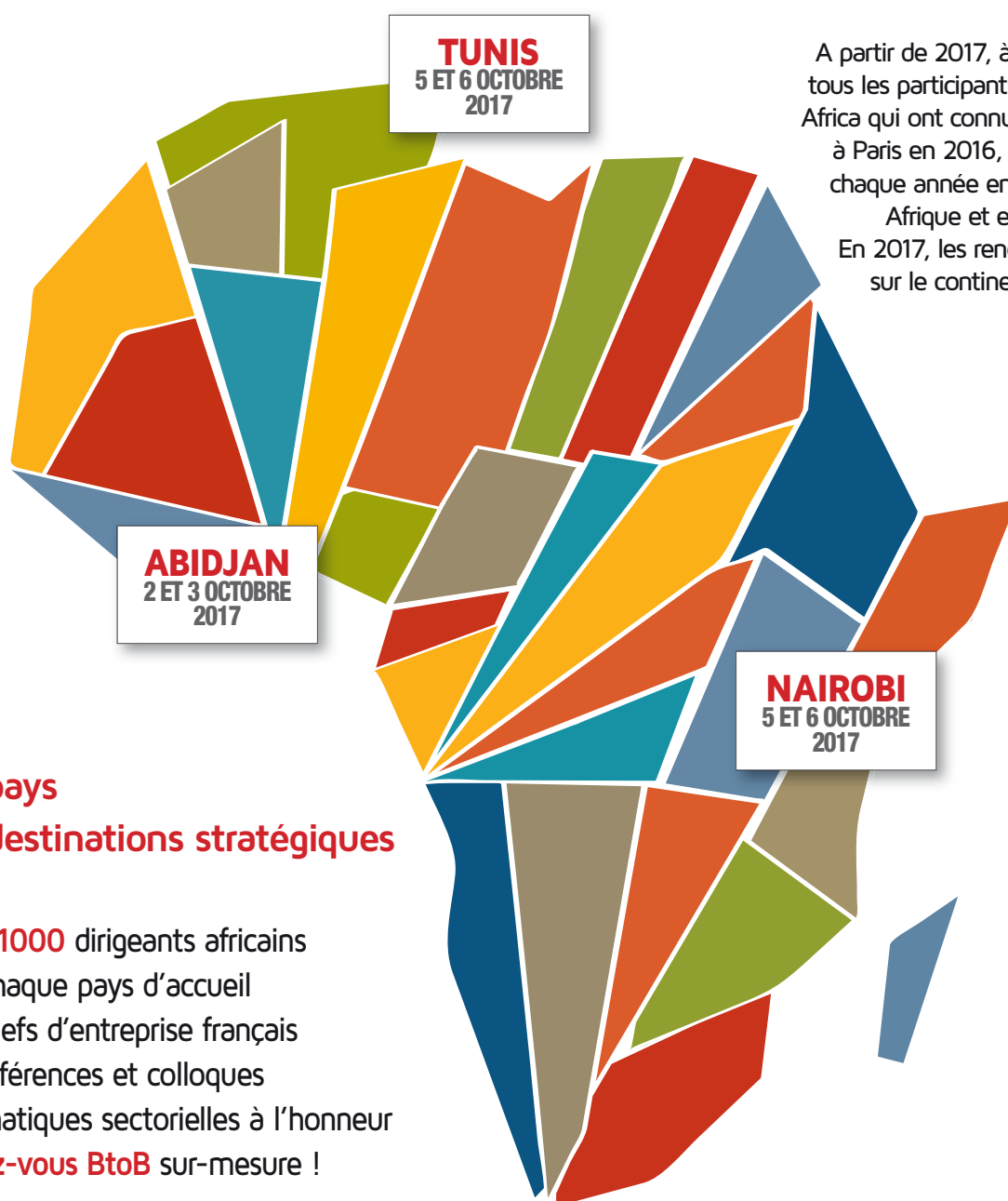
Dépôt légal à parution
N°ISSN 1254-1737
N° de commission paritaire :
0112 T 85960
Agrément Belgique : P916920

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



L'événement *business* pour réussir en Afrique

DU 2 AU 6 OCTOBRE - INSCRIPTION SUR www.rencontresafrica.org



A partir de 2017, à la demande de tous les participants, les Rencontres Africa qui ont connu un grand succès à Paris en 2016, se dérouleront chaque année en alternance en Afrique et en France. En 2017, les rendez-vous sont sur le continent africain.

3 pays
destinations stratégiques

700 à 1000 dirigeants africains
dans chaque pays d'accueil
250 chefs d'entreprise français
30 conférences et colloques
7 thématiques sectorielles à l'honneur
Rendez-vous **BtoB** sur-mesure !

Avec le soutien de :

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