

CLASSE



septembre
octobre
2017

EXPORT Wallonie

LE MAGAZINE FRANCOPHONE DU COMMERCE INTERNATIONAL



COULOIR BIOTECH SUR L'ATLANTIQUE

**AUTOMATIC
SYSTEMS**
à la conquête
de l'Algérie

**DOSSIER
AFRIQUE**
Les codes d'accès
au continent africain

**BIOTECHS
WALLONES**
La Course en tête

APPEL PUBLIC À PROJETS 'Solutions de mobilité nouvelles ou améliorées pour le transport de marchandises'

En raison de la croissance des volumes de fret, le transport routier ne cesse de s'intensifier autour d'Anvers. Quantité de travaux de voirie sont en projet dans le port et ses alentours. Afin de continuer à garantir un accès fluide à la zone portuaire, l'Autorité Portuaire d'Anvers et ses partenaires prennent plusieurs initiatives.

L'une d'entre elles est cet appel à projet. Cet appel examinera les projets assurant une meilleure efficacité des transports routiers (par le groupage, la réduction des courses à vide par exemple) ou proposant des mesures de modal shift de la route vers le rail et la voie d'eau pour des flux de marchandises existants ou nouveaux vers/du port d'Anvers.

QUEL EST L'INTÉRÊT DE SOUMETTRE UN PROJET?

- Aide financière (200.000 €/projet);
- Un meilleur flux des marchandises entrant, sortant et circulant dans le port;
- Un transport plus durable par une optimisation du transport routier et/ou le modal shift vers la batellerie et le rail.

MODALITES & CRITERES D'ATTRIBUTION

Vous trouverez toutes les informations à www.portofantwerp.com/en/criteresdattribution

DATE LIMITE DE LA SOUMISSION DES PROJETS

Les parties intéressées doivent soumettre leur projet avant le **11 août 2017**.

CONTACT

Chris Coeck

Directeur de Gestions et de Projets stratégiques, Havenhuis Antwerpen
T +32 3 205 22 98 E Chris.coeck@portofantwerp.com

Pascale Pasmans

Directrice du service Intermodalité & Hinterland, Havenhuis Antwerpen
T +32 3 205 24 59 E Pascale.pasmans@portofantwerp.com

Suivez-nous



#portofantwerp

www.portofantwerp.com



P.4



Actualités

P.6



Dossier USA

Côte est des Etats-Unis, le vivier des biotechnologies et partenaire de la wallonie

P.12



Glutton® Cleaning Machines

Des aspirateurs urbains wallons sur les cinq continents

P.14



Labs Electronic

Une Pme hennuyère à la conquête de l'Algérie

P.16



SONACA

De belles machines et des ailes

P.19



Dossier AFRIQUE

Les codes d'accès au continent africain

P.35



Stratégie de développement

La course en tête des biotechnologies wallonnes

P.40



Automatic Systems

Pas de barrière entre sécurité et croissance

P.42



Estonie

Bienvenue au pays du « tech » et des TIC !

P.44



Wallonie-Bruxelles Design Mode

Des passerelles entre les mondes de l'industrie et de la création

P.46



???????

P.48



Retours de missions

Retour de mission princière Corée du Sud
Siemens meets Digital Wallonia

P.50



Agenda

Sommaire

SEPTEMBRE / OCTOBRE 2017

DOSSIER DU MOIS

AFRIQUE LES CODES D'ACCÈS AU CONTINENT AFRICAIN

P.19



Julien de Wit innovateur belge de l'année

Le Verviétois Julien de Wit a été élu Innovator of the Year Belgium 2017, jeune innovateur de l'année 2017, par la MIT Technology Review avec l'appui de BNP Paribas Fortis et de l'Atelier, partenaires du projet. Lors d'une cérémonie qui s'est déroulée à Bruxelles, le jeune chercheur faisait partie du top 10 des talents belges de l'année 2017 présentés par cette prestigieuse publication du Massachusetts Institute of Technology (MIT).

Né en 1988, Julien a étudié à l'Université de Liège avant d'entamer un parcours international. Actuellement en post-doctorat au MIT, il développe des techniques permettant d'étudier les exo-planètes, ces planètes tournant en orbite autour d'étoiles autres que le soleil. Le chercheur de 29 ans a également joué un rôle important dans la découverte récente de quatre exo-planètes autour de l'étoile naine ultra-froide, baptisée Trappist-1, par une équipe internationale chapeautée par l'astronome liégeois Michaël Gillon. Les finalistes belges étaient sélectionnés par un jury de 165 experts, parmi plus de 130 candidatures dont les travaux touchent différents secteurs comme la biotechnologie, la médecine, le matériel et logiciel informatiques, les télécommunications, les matériaux, l'énergie, etc. Ce titre d'Innovateur belge de l'année permet, en outre, au jeune Wallon de rejoindre la promotion 2017 des Innovators Under 35 Europe, les innovateurs européens de moins de 35 ans, un prix décerné en septembre, toujours par la MIT Technology Review. Julien de Wit est un entrepreneur qui effectue ce virage en leur fournissant des services complets de développement et de gestion d'applications mobiles.

Dirty Monitor belle performance pour l'ouverture de l'Expo 2017 d'Astana

Pionniers dans le domaine du mapping, animation visuelle projetée sur des structures en relief et des façades, les Dirty Monitor, un collectif d'artistes de Charleroi, ont réussi l'exploit de s'imposer un peu partout dans le monde comme référence dans leur domaine. C'est ainsi que, lors de la cérémonie d'ouverture de l'Exposition universelle d'Astana 2017 au Kazakhstan, le 9 juin dernier, ils ont présenté une performance grandiose et inédite en animant, durant une vingtaine de minutes, le futuriste pavillon national du Kazakhstan, le bâtiment principal de l'expo, construit en forme de sphère. Si la première partie

du show mettait à l'honneur le pays et ses trésors, la deuxième était centrée sur les problématiques environnementales liées à la consommation d'énergie sur la planète. L'objectif du spectacle en 3D était d'entraîner le public dans un voyage riche d'illusions colorées et de transformations aux saisissants effets d'eau, de vent et de feu. Ce show n'était pas une première pour les Dirty Monitor, eux qui ont déjà mené de nombreux projets d'envergure, tant sur le territoire belge qu'à l'étranger. Citons la cérémonie d'ouverture du King Abdulaziz Center for World Culture en Arabie Saoudite, le Nouvel An 2015 et 2016 sur la plus

Revatis un labo à Dubaï

Spécialisée dans la médecine régénérative pour chevaux par la thérapie cellulaire, la société RevaTis, installée à Marche-en-Famenne, ouvre un laboratoire au sein du futur Dubaï Science Park. Cette information a été dévoilée lors du dernier Salon médical international de Dubaï. En créant ce laboratoire, l'objectif de la spin-off de la Faculté vétérinaire de l'Université de Liège est de soigner les chevaux de courses, particulièrement nombreux dans ce pays. Le concept innovant de la médecine régénérative par la thérapie cellulaire consiste à soigner des chevaux blessés au moyen de leurs propres cellules souches prélevées bien avant qu'un problème de santé ne surgisse. Il s'agit de produire des cellules souches pour les mettre en banque afin de pouvoir traiter les chevaux lorsqu'ils seront atteints de tendinite ou d'arthrose.

RevaTis dispose d'un brevet sur la méthode de prélèvement de ces cellules souches et la manière de les cultiver. A Dubaï, le laboratoire, en cours de construction, a pour objectif de contrôler l'ensemble de la production des cellules souches. Le pays compte une grande population de chevaux de courses, de sport et d'endurance, susceptibles de profiter de cette nouvelle technologie wallonne. En décembre 2016, la société avait déjà ouvert une filiale au Texas, RevaTis AM. Elle est également en recherche d'un investisseur à Hong Kong.

haute tour du monde, le Burg Khalifa à Dubaï, le spectacle Inferno pour les commémorations du bicentenaire de la Bataille de Waterloo, l'ouverture du 3^e Festival international du film de Pékin, pour ne citer que quelques performances.



Sonaca 200 nouvel avion 100 % belge

Un nouvel avion, développé et produit en Belgique, a volé pour la première fois, depuis l'aéroport de Charleroi, le 19 juin dernier, jour de l'ouverture de la 52e édition du Salon aéronautique du Bourget. Un vol historique pour l'aviation belge.

Le Sonaca 200, tel est son nom, est un bi-place d'écolage, de moins de 10 mètres d'envergure, d'un poids de 425 kilos et carburant à l'essence sans plomb. Pendant six mois, une vingtaine de personnes ont travaillé à son assemblage. Robuste et fiable, cet avion répond à une demande dans cette gamme et porte tous les espoirs de la jeune société Sonaca Aircraft, filiale du groupe Sonaca, qui l'a développé et produit.



Destiné aux vols de loisirs et à la formation de pilotes, il est très attendu dans les écoles d'aviation, la flotte actuelle des avions d'entraînement étant relativement vieillissante. Le premier vol officiel marquait le début d'une campagne d'essais, l'objectif étant d'alléger et de renforcer l'avion afin de pouvoir décrocher la certification européenne attendue pour fin septembre.

En juin, la société a entamé la production des premiers appareils de série. Une trentaine d'exemplaires ont déjà été commandés. Les premières livraisons auront lieu avant la fin de cette année.

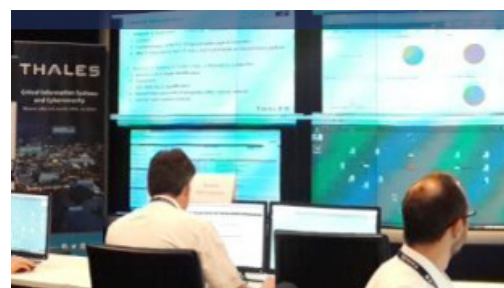
Air Belgium premiers vols vers Hong-Kong

La nouvelle compagnie belge Air Belgium est en passe de prendre son envol. Pour des raisons logistiques, son siège social est installé dans le parc d'affaires de Mont Saint-Guibert, dans le Brabant wallon. Dans un premier temps, elle proposera quatre vols long-courriers vers Hong-Kong. Cette mégalopole n'a, en effet, jamais été desservie au départ de la Belgique. La longueur actuelle de la piste de l'aéroport de Charleroi ne permettant pas d'y opérer de tels vols long-courriers, dans un premier temps, les vols auront lieu au départ de Bruxelles. Le nouveau transporteur aérien espère pouvoir effectuer ses premières liaisons vers l'Asie dès la fin de cette année. « Aucune autre destination ne sera annoncée avant la fin du premier trimestre 2018 », a précisé Niky Terzakis, le CEO d'Air Belgium.

La flotte sera composée de quatre A340, opérés jusqu'ici par la compagnie finlandaise Finnair. Deux avions seront mis en service cette année, les deux autres début 2018. Même si la compagnie souhaite proposer des tarifs à bas prix entre la Belgique et plusieurs destinations asiatiques, elle suit aussi la tendance d'inclure une classe premium dans son offre, soit une gamme de confort intermédiaire entre la classe économique et la classe business. Bonne nouvelle aussi pour l'emploi, Air Belgium compte démarrer avec près de 300 personnes, dont essentiellement du personnel navigant, mais également une cinquantaine de personnes pour ses départements administratif, opérationnel et technique sur son siège brabançon.

Thales un nouveau centre d'entraînement

Début juin, Thales a inauguré un nouveau centre d'entraînement à Tubize. Unique en Belgique, Cyberlab, tel est son nom, permet de répliquer, de façon réaliste, les réseaux et les systèmes informatiques d'entreprises et d'acteurs publics afin de les préparer aux cyberattaques. Son utilisation vise également à former les étudiants et à renforcer l'entraînement de spécialistes en cyber-sécurité.



En 2017, Thales prévoit de recruter environ 400 collaborateurs au niveau mondial dans le domaine de la cyber-sécurité. En Belgique, 50 recrutements sont prévus dans les quatre prochaines années pour soutenir le développement rapide de l'activité. Le Cyberlab répond aux besoins croissants des entreprises, des opérateurs de services et des institutions publiques, face à la montée des cyber-menaces.

Ce nouveau centre d'entraînement permet de reproduire les réseaux informatiques d'une organisation grâce à une plateforme. Celle-ci propose trois services : la validation du niveau de sécurité des architectures des systèmes d'informations et des données, la formation de spécialistes en cyber-sécurité et l'accompagnement d'entreprises belges dans le développement de produits intégrant la cyber-sécurité dès leur conception et ce, grâce à des tests. Cette plateforme contribuera également aux activités de recherche et de développement en cyber-sécurité de Thales en Belgique.

CÔTE EST DES ETATS-UNIS VIVIER DES BIOTECHNOLOGIES ET PARTENAIRE DE LA WALLONIE

Première puissance mondiale, les Etats-Unis sont aussi le premier marché d'exportation hors Europe pour les entreprises wallonnes. Les biotechnologies s'y taillent la part du lion. Le plus grand vivier de la pharma et des biotechs aux Etats-Unis se trouve sur la Côte Est. De plus en plus d'entreprises wallonnes du secteur y développent leur business. Certaines y créent des filiales.



Les Etats-Unis représentent plus du tiers de nos exportations extra-européennes. La part américaine dans les exportations de produits pharmaceutiques belges est très importante. **La Belgique est le premier pays producteur mondial de médicaments par habitant.** Le secteur pharmaceutique représente 25 % du total des exportations wallonnes, dont une bonne part vers les Etats-Unis. La Wallonie est, en outre, leader européen dans la phase 1 des essais cliniques (les premiers essais sur l'être humain après les tests sur les animaux).

Le secteur des sciences du vivant a connu, ces dernières années, un véritable boom, engendrant un développement technologique et industriel sans précédent. Les domaines d'application sont, en effet, nombreux. C'est le cas, notamment, des

soins de santé, de l'agroalimentaire, de l'environnement. Les biotechnologies figurent, sans conteste, parmi les secteurs de pointe les plus prometteurs.

Cependant, les Etats-Unis sont un marché difficile en raison de la culture business particulière et du haut niveau de compétitivité du pays. Pour tirer parti des nombreuses opportunités d'affaires offertes, mieux vaut y être bien préparé. Mais le défi en vaut la chandelle, car le retour sur investissement peut être considérable.

En 2017, les Etats-Unis comptent 326,5 millions d'habitants et un PIB de 59 420 dollars US par habitant. En 2016, le pays se situait au 5e rang d'exportation pour la Belgique et au 4e rang d'exportation pour la Wallonie, premier marché hors-Europe.

MESURES PROTECTIONNISTES

Entre 2008 et 2016, les USA ont adopté de très nombreuses mesures protectionnistes, beaucoup plus que leurs principaux concurrents (Chine, Brésil, Russie, Inde, Allemagne, Royaume-Uni).

Le taux de croissance des exportations à prix constants, qui était de 11,90 % en 2010 et de 2,80 % en 2013, tombe à 1,99 % en 2017, remontant légèrement par rapport à 2015 et 2016. Le taux de croissance des importations à prix constants, qui était de 12,71 % en 2010, de 1,05 % en 2013 et de 3,82 % en 2016, est estimé à 3,15 % pour 2017. La balance commerciale reste donc négative.

Les Etats-Unis ne comptent plus que pour 9 % des exportations mondiales. Le taux de la balance courante par rapport au PIB, qui était de - 2,95 % en 2010 et de - 2,26 % en 2013, passe à - 2,82 % en 2017. Une des raisons de ce déséquilibre affecte directement les entreprises wallonnes exportatrices.

PRODUITS CHIMIQUES ET PHARMAS EN TÊTE

En 2016, la Belgique était le dixième client des Etats-Unis, devant le Brésil et la France. Les Etats-Unis sont le premier marché à l'export pour la Wallonie, hors marché européen. Environ 200 sociétés américaines ont investi en Belgique.

Dans le classement des pays clients au niveau mondial, en 2016, les Etats-Unis ont été le 4^e client de la Wallonie, derrière la France, l'Allemagne et les Pays-Bas, et devançant la Chine, le Brésil, le Japon, la Russie, le Canada, le Mexique et l'Inde. En 2016, les exportations wallonnes se sont élevées à 2806,9 millions d'euros, ce qui représente une baisse de 7,7 % par rapport à l'année précédente.

La part de ce pays dans le total des exportations de la Wallonie s'élève à 7,2 %. Parmi les principales exportations wallonnes vers les Etats-Unis, les produits chimiques et pharmaceutiques arrivent en tête du classement, représentant 65,2 % des exportations.

Dans le classement des pays fournisseurs au niveau mondial, en 2016, les Etats-Unis ont été le 5^e fournisseur de la Wallonie derrière la France, l'Allemagne, les Pays-Bas, l'Italie, et devançant la Russie, la Chine, le Mexique, le Japon, le Brésil, l'Afrique du Sud, l'Inde et le Canada. En 2016, les importations wallonnes se sont élevées à 2 157 millions d'euros, soit une hausse de 10,3 % par rapport à l'année précédente. La part des Etats-Unis dans le total des importations de la Wallonie s'élève à 7,0 %. Les produits des industries chimiques et les produits pharmaceu-

tiques sont en tête, représentant 40,2 % des importations.

GROS PLAN SUR LES BIOTECHS AUX EU

Edith Mayeux, attachée économique et commerciale de l'Awex à New York, a réalisé une très intéressante étude sur le secteur des biotechnologies aux Etats-Unis. Elle cite ainsi l'étude d'Ernst & Young selon laquelle, parmi les entreprises biotech, 436 sont cotées en bourse. Le marché n'a augmenté que de 4 % en 2015 contre 34 % l'année précédente. Les entreprises du secteur ont dépensé 33,9 milliards de dollars US en R&D, soit 18 % de plus que l'année précédente.

En 2015, le chiffre d'affaires global du secteur était de 107,7 milliards de dollars US, soit une augmentation de 16 % par rapport à 2014. En 2015, 33,9 milliards de dollars ont été investis dans la R&D, soit une augmentation de 18 % par rapport à 2014. En 2015, le secteur des biotech a employé 131,690 millions de personnes pour 109,450 en 2014, soit une augmentation de 20 %. En 2015, le secteur comptait 436 000 entreprises publiques, soit une augmentation de 7 % par rapport à 2014 où il en comptait 409 000, et 2,336 millions d'entreprises privées en 2015 contre 2 354 en 2014.

SOCIÉTÉS LEADERS

Les chiffres d'affaires et les bénéfices ont donc connu une forte croissance ces dernières années. Avec 7 médicaments générant plus de 1 milliard de dollars US en 2015, **Gilead** a ouvert la voie. Au total, cette société a représenté environ 30 % des revenus de la biotech aux Etats-Unis.

La croissance de son chiffre d'affaires représentait, à elle seule, 44 % de l'ensemble de l'industrie américaine. Les grandes firmes biopharmaceutiques américaines sont **Amgen**, **Biogen**, **Celgene** et **Regeneron Pharmaceuticals**. Avec Gilead, elles représentent près des trois quarts des revenus provenant des biotech américaines et plus de la moitié des revenus en biotech à l'échelle mondiale. Gilead a également ouvert la voie de la croissance avec un chiffre d'affaires de 18,11 milliards de dollars US et des dépenses en R&D totalisant 3 milliards de dollars US.

En 2015, le top 10 des sociétés biotech aux Etats-Unis et leur valeur marchande s'établissait ainsi : Gilead Sciences, 113,9 milliards de dollars US ; Amgen, 110,4 milliards ; Celgene, 78,3 milliards ; Biogen Idec Inc., 57,9 milliards ; Regeneron Pharmaceuticals Inc., 40,3 milliards ; CSL Limited, 37,9 milliards ; Baxalta, 29,7 milliards ; Illumina Inc., 20,6 milliards ; Vertex Pharmaceuticals, 20,2 milliards de dollars (source : Forbes.com).

DÉFIS DE LA R&D

Les progrès scientifiques et technologiques alliés à la compréhension toujours plus fine des mécanismes des maladies permettent le développement de nouveaux traitements. Simultanément, les coûts, le temps consacré et les complexités de la recherche biopharmaceutique ont également augmenté. De nouveaux défis sont à relever pour la R&D.

Le processus de développement d'un médicament commence par l'identification et l'étude des cibles de maladies. Il comprend souvent le dépistage de milliers de composants. Quand une possibilité de créer un nouveau traitement surgit, le médicament candidat est identifié, puis optimisé. En moyenne, il faut de 10 à 15 ans pour qu'un médicament fasse son chemin à travers le dédale du processus de R&D qui permette d'obtenir le Saint Graal, à savoir l'approbation de la Food & Drug Administration (FDA). Seuls 12 % des médicaments entrant dans les essais cliniques seront finalement approuvés par la FDA.



Le coût moyen pour développer un nouveau traitement est estimé à 2,6 milliards de dollars, y compris le coût de l'échec. Quand, enfin, la FDA a approuvé un nouveau médicament, celui-ci peut être mis sur le marché et prescrit par les médecins. Cependant, la société qui l'a développé doit continuer à fournir des rapports périodiques à la FDA, y compris les réactions indésirables et les enregistrements de contrôle de qualité. Pour certains médicaments, la FDA exige encore des essais supplémentaires afin d'en évaluer les effets à long terme.

Selon le rapport « Prévisions de financement de la R&D mondiale 2017 », publié par « R&D Magazine », les investissements scientifiques en R&D sont tirés par le secteur biopharmaceutique en expansion. Celui-ci représente environ 80 % des dépenses totales de R&D de l'industrie. Au fil des ans, ces grosses sociétés ont acquis nombre de petites entreprises et de start-up en biotech pour les intégrer dans une entité bio-pharma de plus grande taille. En 2016, les dépenses de R&D aux Etats-Unis ont augmenté de plus de 5 %, s'établissant à 72,1 milliards de dollars. Une augmentation de 3,5 %, prévue pour 2017, permettrait d'atteindre 74,6 milliards.

Cette année, un certain nombre de défis sont à relever par le secteur en matière de financement de la R&D. L'un de ceux-ci concerne la réaction, dans les milieux gouvernementaux et publics, à la tarification des produits pharmaceutiques, le président Trump étant favorable à une baisse du prix des médicaments. Par ailleurs, cette baisse devrait permettre à Medicare, le système d'assurance fédérale pour les personnes âgées ou handicapées, de négocier les prix ou d'importer des médicaments. La nouvelle administration devrait aussi réformer la FDA afin de mettre davantage l'accent sur la nécessité, pour les patients, d'essayer des médicaments novateurs. Les alternatives génériques aux médicaments à prix élevés devraient être mis en valeur, de même que les bio-similaires. Quant aux développeurs de médicaments, ils se concentrent sur les médicaments pour lesquels ils ont le plus d'expérience et sur ceux qui se vendent le mieux.

MÉDICAMENTS PERSONNALISÉS

Le rythme soutenu des progrès scientifiques donne aux patients un espoir sans précédent. Les chercheurs tirent parti de la connaissance toujours plus grande d'une maladie et de l'exploitation des progrès technologiques pour inaugurer une nouvelle ère de traitements. Selon un rapport publié par la recherche pharmaceutique et manufacturière des Etats-Unis (PhRMA), il existe actuellement plus de 7 000 médicaments ciblant un large éventail de maladies en cours de développement clinique à travers le monde. Des médicaments au potentiel énorme. Les experts estiment que 70 % de ces mé-

dicaments en devenir agiront selon un mécanisme d'action distinct des médicaments actuellement sur le marché. En fait, 42 % des médicaments actuellement en cours de développement seront des médicaments personnalisés. Ainsi, 73 % des médicaments contre le cancer le seront. Les maladies concernées par ces traitements à venir sont essentiellement différentes formes de cancers, des troubles neurologiques, immunologiques, cardio-



vasculaires, de la santé mentale, des maladies infectieuses, le diabète et le sida.

Selon un rapport publié par Deloitte, les ventes mondiales de produits biologiques ont totalisé 150 milliards de dollars en 2013. Le rapport indique également que les produits biologiques sont susceptibles de représenter 27 % du marché pharmaceutique et des ventes de 290 milliards de dollars d'ici 2020. Mais 48 % des ventes proviendraient de 11 produits biologiques dont les brevets expirent, ce qui représente une perte d'exclusivité pour les prochaines années. Cette évolution pourrait signifier une belle opportunité pour le marché des médicaments génériques, en particulier les bio-similaires.

Par ailleurs, la Personalized Medicine Coalition (PMC) a récemment rapporté que les médicaments personnalisés ont représenté plus de 20 % des nouvelles entités moléculaires (NME) approuvées par la FDA en 2016. En 2005, les médicaments personnalisés ne représentaient que 5 % des approbations des NME. Les médicaments pour l'oncologie étaient en tête de liste de ceux récemment approuvés.

Le total des importations de la Wallonie s'élève à 7,0 %. Les produits des industries chimiques et les produits pharmaceu-

tiques sont en tête, représentant 40,2 % des importations.

BELLES PERSPECTIVES

Avec la perte de l'exclusivité du marché et les progrès de la biotechnologie, le secteur pharmaceutique est poussé à compléter les pipelines de produits plus rapidement que ce que les départements

de R&D peuvent développer comme nouveaux composés, ou les transformer pour la commercialisation. Jusqu'il y a peu, les médicaments étaient conçus à partir d'une molécule chimique.

Aujourd'hui, le développement est concentré dans la recherche de nouvelles doses ou d'utilisations des médicaments existants. Les molécules biologiques sont le véritable centre de l'innovation en matière de médicaments, tandis que les dispositifs médicaux rivalisent aussi avec les thérapies traditionnelles. Des progrès remarquables ont été faits dans les technologies de la génomique, notamment la pharmacogénomique.

En 2017, de nouveaux produits biologiques devraient être approuvés et commercialisés, tandis que le marché américain des tests diagnostiques in vitro devrait atteindre près de 8,6 milliards de dollars. Enfin, selon les experts, 2016 a été une année bénéfique pour la levée de fonds.

Jacqueline Remits

L'AWEX ETAIT PRÉSENTE À BIO 2017

Toute entreprise, et c'est particulièrement vrai dans les biotechs, est confrontée au problème du financement. « L'accès au marché est capital. Le marché américain est incontournable, les entreprises wallonnes le savent. Dès que possible, elles doivent donc établir une visibilité. C'est pourquoi l'Awex dispose, depuis les années 1990, d'un très grand stand collectif sur le salon BIO, un salon annuel itinérant aux Etats-Unis, qui permet aux entreprises d'y prendre, en un laps de temps court, un maximum de rendez-vous avec des partenaires ou des clients potentiels, au travers d'un système de bio-partnering.

Cette année, BIO (Biotechnology Industry Organization), l'événement annuel mondial pour la communauté des biotechnologies et l'industrie pharmaceutique, s'est tenu du 19 au 22 juin dernier à San Diego, en Californie. L'événement offre la possibilité d'établir des collaborations industrielles ou académiques et de prendre connaissance des dernières innovations qui transformeront l'industrie.

Lors de cette édition, la délégation belge comptait 135 personnes et près de 75 entreprises et opérateurs, dont 34 wallons. La participation reste stable avec 1 800 exposants et un peu plus de 16 000 participants de 74 pays. Des chiffres semblables à l'édition 2016. Le nombre de rendez-vous B2B progresse, quant à lui, chaque année depuis la mise en



place du système de partnering sur le stand. Au total, 41 400 rencontres ont été organisées à San Diego par l'intermédiaire de BIO.



Comme les années précédentes, la participation belge à BIO a fait l'objet d'une excellente collaboration entre les régions. Les entreprises wallonnes et flamandes ont bénéficié d'une belle visibilité sur le pavillon belge grâce à un design attrayant et à l'important flux de passage qu'il a engendré. Le pavillon était idéalement situé, en face de l'une des entrées du centre de convention. En marge du salon, le Belgian Café avait lieu cette année au House of Blues à San Diego. Il reste l'événement social incontournable et une excellente manière de faire du réseautage. Il a attiré le chiffre record de 1 132 personnes.

Une session belge sur les collaborations belgo-américaines en immuno-oncologie a également été organisée par **BioWin**, **Flanders-Bio**, **LifetechBrussels** et **Bio.be**,

avec le soutien de l'Awex et FIT. La Wallonie était, une fois de plus, bien représentée avec, au programme, les témoignages de **Celyad**, **PDC Line Pharma**, **Abbvie** et **Iteos**.

Le séminaire a rencontré un vif succès en rassemblant une centaine de personnes du secteur.

Enfin, des mises en relations spécifiques ont été réalisées avec des délégations texane, chinoise et australienne, dans le cadre d'une initiative « cross-market » et de l'Open Network (Owin) de l'Awex.

JR

**Un emplacement est déjà réservé
pour la prochaine édition de la Convention BIO,
qui se tiendra à Boston du 4 au 7 juin 2018.
L'Awex y fêtera ses 25 ans.**

COULOIR BIOTECH SUR L'ATLANTIQUE

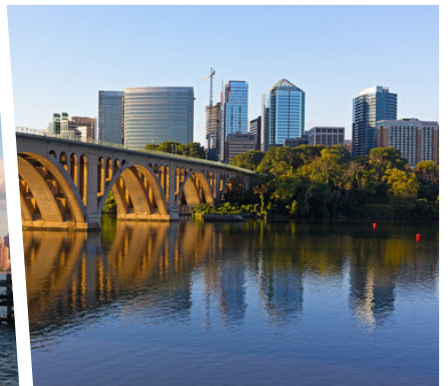
Avec plus de 1 500 entreprises biotechs, dont 300 cotées en bourse, sur près de 2 800 répertoriées, les Etats-Unis demeure le premier pôle mondial de la bio-industrie. Près de la moitié de ces entreprises sont établies dans le « North East BioMed Corridor » allant de Washington D.C. à Boston, en passant par Baltimore, Philadelphie, le New Jersey et New York.



Boston



New-York City



Washington DC

Le Nord-Est est ainsi la première région biotech du pays. Ce « couloir atlantique », long d'à peine 600 km, héberge également les plus prestigieuses universités spécialisées dans les sciences du vivant.

Parmi elles, Johns Hopkins University, Harvard, le MIT, Boston University, Brown University, Columbia University, University of Pennsylvania, New York University, Yale, Georgetown University, Tufts University, ainsi que le grand centre fédéral de recherche, le National Institute of Health (NIH). « Au sein de ce corridor, le Massachusetts, avec Boston/Cambridge, s'est imposé, dès le début des années 1980, comme le centre de la biotech aux Etats-Unis, souligne **Edith Mayeux**. Et ce, grâce à la convergence d'une politique gouvernementale ouverte et à la présence de talents scientifiques remarquables et d'importants capitaux à risque.

En outre, le petit périmètre de Cambridge a favorisé la communication entre les universités, les entrepreneurs et les ventures capitalists. Ce qui a engendré un effet boule de neige de création d'entreprises à succès. »

MASSACHUSETTS, SUPER CLUSTER

Le Nord-Est compte la plus grande concentration de chercheurs en sciences de la vie des Etats-Unis. Trônant à la première place, la région de Boston a représenté, en 2016, plus du tiers du financement des biotechnologies.

Le Massachusetts est reconnu dans le monde comme le super cluster en recherche et développement dans les biotechs santé et les technologies médicales. Il regroupe plus de 800 entreprises, dont des géants tels que Sanofi-Genzyme, Biogen Idec, Millennium/Takeda, mais aussi des centaines de start-up innovantes, 122 universités et établissements d'enseignement supérieur. Vertex Pharmaceuticals ouvre son nouveau siège à Fan Pier, sur les quais au sud de Boston. Biogen Idec, Novartis et Pfizer sont en train de construire de nouveaux sièges à Cambridge.

Le cluster offre de nombreux avantages, allant d'une masse critique d'entreprises, universités et établissements de recherche à l'aide de l'Etat, grâce à l'initiative du Massachusetts Life Sciences Center (MLSC), une organisation parastatale créée en 2008. Dotée de 1 milliard de dollars, il a pour objectifs de développer le secteur des sciences du vivant et, notamment, les échanges entre PME américaines et internationales, et d'implémenter, endéans les dix ans, le Massachusetts Life Sciences Act (une loi visant à accélérer l'innovation dans le secteur des sciences du vivant). Continuant à soutenir le secteur grâce à de multiples programmes de financement, il a annoncé l'octroi de plusieurs bourses et subventions pour les universités et les organisations sectorielles à but non lucratif, qu'elles soient américaines ou étrangères. L'investissement en R&D s'élève à 25 milliards de dollars par an. Ces cinq dernières années, une forte communauté de sociétés spécialisées dans le capital-risque a investi près de 850 000 dollars.

Un niveau de levée de fonds favorisé par la multiplicité des introductions en bourse.

Du côté de l'investissement privé, on constate un certain optimisme pour l'innovation biotechnologique et de la disponibilité des fonds de capital-risque. Les big pharma s'engagent activement avec les sociétés de capital-risque pour un investissement intervenant dès les débuts des projets. Citons notamment Boston's Atlas de Boston Third Rock, Polaris et Flagship. En 2013, les venture capitalists du Massachusetts ont connu un bel essor.

Les entreprises ont, en effet, recueilli 5,4 milliards de dollars pour de nouveaux investissements, soit plus de trois fois les montants investis en 2012. Le niveau de levée de fonds a été favorisé par l'excitation liée à la multiplication des introductions en bourse de certaines sociétés de biotechnologie. Cinquante-deux entreprises biotechs sont entrées sur les bourses américaines l'an dernier, dont 9 venaient du Massachusetts. Un nombre record.

Philadelphie occupe la 7e place pour les biotechs, et une place particulière pour les entreprises wallonnes du secteur. « Depuis 2004, plusieurs entreprises wallonnes ont bénéficié de l'accord privilégié de l'Awex avec le Science Center de Philadelphie, un incubateur spécialisé dans les sciences de la vie, qui permet aux entreprises de prendre le pouls du mar-



Philadelphia

ché américain dans un environnement porteur.

Le Science Center met à disposition des locaux, y compris des laboratoires et fait ainsi bénéficier nos entreprises de contacts locaux privilégiés au sein des universités et des entreprises de la région, et ce à un coût très raisonnable. » L'entreprise bénéficie, en outre, de l'appui du bureau de l'attaché économique et commercial (AEC) de New York.

LES ATOUTS IRRÉSISTIBLES DE LA CÔTE EST

Les entreprises biotechs wallonnes s'établissent volontiers sur la Côte Est. Edith Mayeux y voit plusieurs raisons. « Les sociétés wallonnes disposent déjà souvent de contacts au sein d'universités américaines. Ou bien, elles opèrent dans un domaine particulier qui leur impose de privilégier un ancrage dans une région plutôt qu'une autre parce que cette région est réputée en la matière. Ou encore, des chercheurs de renom y exercent leurs activités et sont susceptibles d'avaliser les produits de ces entreprises. »

La région du Massachusetts, de la Pennsylvanie et du New Jersey attire nos entreprises comme un aimant. « Soit pour la qualité du personnel qu'on peut y recruter, soit parce qu'elles vont se trouver à proximité d'autres sociétés utiles à leur développement, notamment les grandes sociétés pharmas. En outre, la Côte Est des Etats-Unis présente l'avantage de permettre une communication plus aisée avec la Belgique que la Côte Ouest, autre hub biotech des USA. » Pour autant, toutes nos entreprises biotechs ne doivent pas disposer d'une implantation aux Etats-Unis. « Cela dépend de leurs produits et de leur stratégie. Mais, pour certaines d'entre elles, c'est indispensable, notamment celles qui doivent effectuer des essais cliniques. Pour d'autres, la présence de collaborateurs aux Etats-Unis facilite grandement le suivi de leurs affaires. Par exemple, auprès des grandes entreprises pharmas ou de centres de recherche réputés. Le réseautage est, en

effet, très important aux Etats-Unis. Comme il est difficile d'obtenir des rendez-vous tant les gens voyagent, il vaut mieux être prêt à saisir toute opportunité de rencontre au moment où on vous la propose. La réactivité est très importante aux Etats-Unis où le temps, c'est de l'argent. »

Parmi les biotechs, certains secteurs ont le vent en poupe. « Les entreprises qui offrent des produits ou des thérapies dans les domaines du cancer, des maladies cardio-vasculaires, des maladies inflammatoires et infectieuses (telle l'hépatite C et le sida) et des troubles du sommeil connaissent beaucoup de succès. Par ailleurs, le domaine des diagnostics sont aussi dans la tendance. Nombre de ces dispositifs font



partie de la médecine préventive, moins coûteuse que la médecine curative. » Les appareils médicaux ne sont pas en reste. « Ils semblent souvent plus simples à mettre sur le marché que les médicaments, par exemple. Enfin, parmi les dispositifs médicaux, ce qu'on appelle la « Digital health », les produits de santé connectés, reçoivent une attention toute particulière. »

Jacqueline Remits

Elles ont fait LE GRAND SAUT

Les entreprises biotechs wallonnes qui fondent une filiale sur la Côte Est des Etats-Unis sont de plus en plus nombreuses. Parmi elles, Celyad, spécialisée dans les thérapies contre le cancer, Bone Therapeutics, thérapie cellulaire osseuse, et Ipratech, automatisation de procédé de production cellulaire, sont établies à Cambridge, Massachusetts. Aseptic Technologies, équipement pharma, est au Massachusetts également. Arlenda, services statistiques, et B&C Group, se développent en Pennsylvanie. Dans des domaines connexes : Lucimed, l'immunothérapie, et Cefaly, dispositif anti-migraine, sont établies à New York.

D'autres ont un partenaire. 3D-Side, implants et guides chirurgicaux, a un partenaire américain sur la Côte Est. Pour ImmunXperts, spécialisée dans la prédiction de l'immunogénicité, le développement des affaires sur la Côte Est est prometteur. Volition RX, kits de diagnostic du cancer du côlon, a également un bureau à New York.

Enfin, certaines de nos entreprises sont établies par voie de rachat. C'est le cas de la start-up Uteron Pharma rachetée par le groupe Actavis (société new-yorkaise Watson Pharmaceuticals) pour devenir leader mondial de la santé féminine. Entre la Côte Est des US et les sociétés biotechs wallonnes, l'histoire est loin d'être finie.

Glutton® Cleaning Machines

Des aspirateurs urbains wallons sur les cinq continents

Glutton® Cleaning Machines, spécialisée dans les aspirateurs de rue, connaît une croissance spectaculaire grâce à une stratégie rigoureuse et une vision internationale de son marché. La société, qui réalise 90 % de son chiffre d'affaires à l'exportation, est présente dans 60 pays sur les cinq continents. Quelle est donc sa stratégie ?

L'esprit d'entreprise, voilà bien qui caractérise **Christian Lange**, le 'père' du Glutton® et patron de la société. Après avoir créé son entreprise de vente de matériel motorisé pour jardins, mais conscient de l'aspect saisonnier de cette activité, il décide de développer un aspirateur thermique de déchets urbains. Dès le début, l'entrepreneur a une vision internationale de son produit. « En 1994, en le dessinant, j'avais conscience que ce produit avait un potentiel mondial », confirme-t-il.

Le prototype est présenté à Best, le salon de l'environnement, à Namur. Cet appareil mobile et autotracté, capable d'aspirer tous types de déchets, fait l'unanimité. Un peu plus tard, il participe à un salon spécialisé au Bourget à Paris. « La Belgique n'était pas un marché suffisant. La France a été mon premier objectif. A elle seule, la région parisienne et ses dix millions d'habitants était susceptible de doubler le marché belge. Mon deuxième objectif était que toutes les villes du monde soient équipées de cet aspirateur. »

LA FRANCE, TERRAIN D'APPRENTISSAGE DE L'EXPORT

En 1996, la production en série commence, sous-traitée jusqu'en 2001, ainsi que la commercialisation en Belgique et en France. Christian Lange sillonne l'Hexagone. « Seul, au volant d'un fourgon, avec ma machine de démo, c'était héroïque ! – se souvient-il. J'ai cru que l'avantage de la langue française allait simplifier les affaires en France. Cela n'a pas été le cas. » Même si les démarches ne s'avèrent pas aussi fructueuses qu'il les avait imaginées,



le chiffre d'affaires double rapidement. « La France a été un excellent terrain d'apprentissage de l'export. » Un distributeur français est choisi, un autre en Espagne et un troisième en Suisse. C'est le début de l'expansion à l'export.

AMÉLIORER LE PRODUIT

Le chef d'entreprise décide alors de ne plus pousser la promotion commerciale pour se concentrer sur l'amélioration de son produit. « Les maladies de jeunesse de l'aspirateur ne pouvaient pas contaminer les futurs marchés. Au début, j'ai donc adopté une politique très sélective d'exportation. Malgré l'envie et le besoin de vendre plus, pour pouvoir faire face, notamment aux nombreuses charges croissantes de l'entreprise avec un nouveau produit en phase de démarrage, j'ai refusé d'aborder d'autres marchés. Il fallait absolument fiabiliser le produit à 100 %.

Les tests en atelier et en laboratoire ne sont qu'indicatifs, le seul vrai test, c'est le terrain !

Dans notre cas, il fallait que l'appareil tienne au moins cinq ans dans les mains des balayeurs de rue, des gens charmants, mais distraits dans l'utilisation et l'entretien des machines. »

Un nouvel aspirateur thermique, plus performant que le premier, est commercialisé en 1999. Quatre ans plus tard, pour répondre à la demande de nombreuses communes et municipalités de Belgique, de France et de Suisse, la société engage son premier ingénieur pour mettre au point un aspirateur électrique. L'activité de vente de matériel motorisé pour jardins est stoppée. Le premier commercial est engagé.

Pour faire face à la demande et se développer, en 2007, la société s'installe dans des bâtiments plus grands situés à Andenne, près de Namur. « Nous avons plusieurs objectifs. D'abord, il nous fallait produire ce nouvel aspirateur électrique. Dès la première année, il réalise 30 % du chiffre d'affaires. Aujourd'hui, il représente 100 % des ventes. Ensuite, nous devons répondre aux demandes toujours plus nombreuses des municipalités. »

ETUDIER LES DIFFÉRENTS MARCHÉS

Pour que sa société se développe de manière constante, Christian Lange pose des bases solides. Après avoir renforcé l'équipe de vente, il met en place quatre départements : R&D, finances, marketing et commercial. Un marketing manager est engagé. Le CEO repart alors à la conquête de nouveaux marchés. « Ma formation en marketing m'a permis d'étudier, de manière



UNE VISION CLAIRE

La recette du succès ? « La vision, la mission, les valeurs et la stratégie de l'entreprise sont claires, répond Christian Lange. Ces sont les bases solides pour réussir. La personne la plus importante pour réussir, c'est le client. Les villes sont des entités complexes avec, en haut, le bourgmestre ou le maire, et en bas, les balayeurs de rue. En tout, sept niveaux. Pour réussir dans les villes, nous devons nous occuper des sept niveaux, et dans un ordre précis. D'abord, il faut s'adresser aux utilisateurs et aux directeurs techniques. Quand ils sont convaincus, dans un deuxième temps, on approche les édiles municipaux. Ce n'est pas évident. Le parcours du combattant. Entre le premier contact dans une ville et la vente, il y a, à chaque fois, trois ans de travail. »

INNOVER TOUJOURS

Ne se reposant jamais sur ses lauriers, l'entreprise a encore innové en 2016 avec un nouvel aspirateur trieur de déchets. Une première mondiale. Cette nouvelle génération d'aspirateurs permet au technicien de surface de décider dans quel compartiment de la poubelle le déchet sera envoyé. Un tri immédiat et une véritable avancée technologique.

En juin 2017, un nouveau produit est encore sorti, une balayeuse de rue électrique. Il s'agit d'un véhicule à quatre roues avec une cabine pour un utilisateur conduisant cet engin 100 % électrique pour balayer les rues en silence. Glutton® présentera ses nouveaux produits, en première mondiale, au Salon des Maires et des Collectivités Locales de Paris du 21 au 23 novembre 2017.

Ensuite, lors du plus grand salon mondial de l'environnement et de la propreté publique, **PIFAT**, à Munich, en mai 2018. Enfin, un nouveau site de production va être construit à Andenne. « Le développement est illimité, le marché mondial », conclut Christian Lange.

Jacqueline Remits

pointue, le potentiel de chaque pays. La Belgique me sert de test. Par extrapolation, j'ai une idée des autres marchés d'Europe. Déjà en 1998, j'avais réalisé une étude de marché de tous les pays d'Europe. Il y a quelques années, nous avons fait le même genre d'étude au niveau mondial. Nous savons, de manière précise, combien de machines nous pouvons vendre dans le monde entier.

J'ai aussi adopté une politique d'exportation très sélective. Ainsi, l'Allemagne est un pays très important pour nous. » En 2010, le Prix Wallonie à l'Exportation couronne ce travail sans relâche.

UNE STRATÉGIE D'EXPORT BIEN PENSÉE

Une véritable stratégie d'export, notamment en matière de distribution, est mise en place. Un manager francophone est directeur des ventes pour la Belgique francophone et la France. « Ce pays compte 845 villes de plus de 10 000 habitants. C'est notre cible. Nous comptons aujourd'hui 1 200 villes françaises équipées. » Un manager néerlandophone se consacre aux ventes en Flandre et aux Pays-Bas. Un manager germanophone se dédie à l'Allemagne. « Dans cette zone, nous réalisons de la vente directe. » Un manager gère le reste du monde et travaille par vente indirecte avec des distributeurs.

Aujourd'hui, 5 000 villes dans 60 pays sur les cinq continents sont pourvues de ces aspirateurs wallons.

Pour développer le chiffre d'affaires, pas de secret, il faut vendre plus dans les pays où l'entreprise est déjà présente. « Pourquoi perdre son temps à essayer de vendre nos produits en Ouzbékistan, alors que nous pouvons encore en vendre en Allemagne, au Royaume-Uni, en Espagne, en Italie ? Mieux vaut donner son énergie dans des pays où le potentiel est important plutôt que dans des pays lointains où il est plus faible. Ce qui ne nous empêche pas de démarrer aussi de nouveaux pays. Un par an. Ensuite, il faut bien s'en occuper. Et élargir la gamme de produits. »

Christian Lange est toujours resté vigilant face aux risques de copiage et au respect des droits intellectuels. « Je savais, par expérience de cas concrets vécus par d'autres entreprises, que le copiage existe et qu'il faut s'en méfier. Ma stratégie a toujours été très claire à ce sujet. Ainsi, nous ne distribuons pas de documentation commerciale sur les salons. Nous échangeons des cartes de visite. »

Aujourd'hui, la société emploie 60 personnes, une cinquantaine en Belgique et des commerciaux en France et en Allemagne. Le chiffre d'affaires augmente de 30 % chaque année depuis onze ans. S'il était de 4,1 millions d'euros en 2010, il a dépassé la barre des 10 millions en 2015 et il était de 11,5 millions d'euros en 2016, dont 90 % réalisé à l'exportation.

Labs Electronic

Une Pme hennuyère à la conquête de l'Algérie

Labs Electronic, une PME familiale hennuyère qui distribue des équipements et logiciels assortis de services ultra-pointus en matière de télégestion, supervision, vidéosurveillance et sécurité biométrique et comptant dix personnes dont huit ingénieurs, vit une véritable success-story en Algérie. Comment réussit-elle à développer ce marché encore peu couru par les exportateurs wallons ?

Labs Electronic a été créée en 1994 par **Philippe Cayphas**, ingénieur de l'Ecole polytechnique de Mons, avec l'aide financière de son père. Située au Roeulx, entre Mons et La Louvière, la société fournit des solutions à la pointe de la technologie. « J'ai commencé seul dans un bureau, se souvient-il. Je m'amusais à communiquer en même temps avec les différents automates. Je donnais des cours aux clients. Je pensais déjà à tout ce dont on aurait besoin dans vingt ans. J'ai réussi à me faire connaître en résolvant des problèmes que d'autres n'arrivaient pas à résoudre. Encore aujourd'hui, peu de personnes connaissent réellement le métier car il n'existe pas de formations. »

La société propose des conseils et des services sur mesure en architecture réseaux, assure des formations, de l'assistance, des développements spécifiques, des contrats de maintenance et du support technique. Elle distribue également des équipements de sécurité informatique. « Nous réalisons principalement la gestion d'informations de différentes manières : supervision et télégestion, gestion technique de bâtiments, centralisée, vidéosurveillance, et ce, dans divers domaines. »

ceutique GSK pour la gestion de ses bâtiments en Belgique. « Plusieurs technologies sont utilisées, d'une part, un système

également : Airbus Industries, Eurocopter, British Aerospace, Snecma, Dassault. Dans l'énergie : ABB Alstom Power, Duke,



BELLES RÉFÉRENCES

Dans les secteurs de la distribution de l'eau, du nucléaire, de l'industrie pharmaceutique, des hôpitaux et des chaînes de magasins notamment, la surveillance à distance est un facteur important avec des aspects à la fois techniques et sécuritaires. Ainsi, voici quelques années, Labs a signé un accord avec le groupe pharma-

pour la gestion technique des bâtiments, et, d'autre part, un autre système pour la modélisation, la simulation et le contrôle de systèmes de ventilation. Ce système de contrôle peut permettre de réduire de plus de 50 % la consommation d'énergie. »

Dans le nucléaire, Labs affiche de belles références : British Nuclear Fuel Ltd., Cogema, Cern, Edf, etc. Dans l'aéronautique

Alstom, Edf, British Nuclear Fuel Ltd. Dans le pétrole et le gaz : Municipalité de Xian, Municipalité de Shanghai, Pemex, Pride International, Sofregaz.

En Belgique, Labs Electronic est en charge de la gestion technique des bâtiments et des émetteurs de la RTBF, de l'Institut National des Radioéléments, de l'aéroport de Charleroi, de la chaîne de magasins Traffic, de l'Agence fédérale de contrôle

nucléaire, de l'Association liégeoise du gaz, de la SWDE (Société wallonne des eaux), notamment.

Dans le domaine de l'eau potable et de l'assainissement, la société compte plus de 4 500 installations équipées à son actif (stations de pompage, usines de traitement, réservoirs, stations d'épuration, déversoirs d'orage). En matière de génie climatique, elle installe des solutions de télégestion pour des besoins variés (chaufferies, sous-stations, réseaux de chauffage urbain, climatisation, froid industriel et commercial, ascenseurs, chauffage électrique). « Les produits modulaires aux options logicielles spécifiques permettent d'offrir une réponse adaptée pour différents domaines (réseaux de gaz, d'électricité, d'éclairage public, téléphoniques, de transport, microcentrales hydroélectriques, groupes électrogènes, process industriels, traitement des déchets...). » La concurrence est-elle rude ? « Quand j'ai commencé, il n'y en avait pas. Elle est arrivée à l'époque où il a été question de gestion de l'énergie, d'alarmes centralisées. »

EQUIPE D'EXPERTS

Sur les dix personnes employées par la société, huit sont des ingénieurs expérimentés ayant chacun développé des compétences spécifiques. « Nous formons une équipe d'experts. Nous sommes en train de procéder à des augmentations de capital via des sociétés comme la Sowalfin (Société wallonne de financement et de garantie des PME). Nous allons recruter un commercial pour couvrir la Belgique. » Active en Belgique, au Grand-Duché de Luxembourg et un peu en France, Labs Electronic entend assurer sa présence à l'international.

« En France, nous travaillons avec une société française qui s'occupe de la commercialisation dans l'Hexagone. A une époque, pour la modélisation et la simulation, je travaillais essentiellement avec Tractebel à Paris auquel je fournissais des solutions d'engineering. Nos solutions sont utilisées à l'Assemblée nationale et au Louvre. Aux Pays-Bas, nous avons des contacts pour la gestion de l'information et nous sommes également distributeurs de Sagem pour le biométrique. Mais pour attaquer les Pays-Bas, il faut d'importants moyens financiers. »

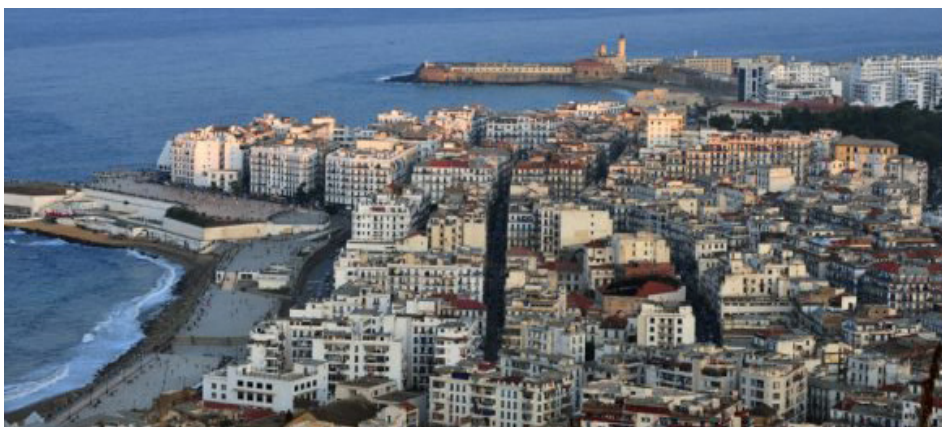
SUCCESS-STORY EN ALGÉRIE

Actuellement, Labs préfère mettre le focus sur des pays disposant d'un fort potentiel pour le développement de ses activités. C'est le cas de l'Algérie où la PME familiale a vendu des systèmes de supervision et de télé-contrôle pour la gestion de pipelines d'eau potable. « Cela fait sept ans que nous travaillons en Algérie, détaille Philippe Cayphas. Le point de départ a été une opportunité. Nous avons d'abord travaillé pour une grande société belge qui avait des commandes dans ce pays, mais pas de solutions. Elle est venue nous trouver pour que nous les lui fournissions. Dès ce premier projet, cela a très bien fonctionné. Comme nous avions le pied dans la porte, nous l'avons gardé et agrandi l'ouverture. Et nous avons continué ainsi. Aujourd'hui, nous travaillons pour plusieurs clients en Algérie. Nous allons bientôt nous développer là-bas dans

d'autres secteurs que l'eau potable. Nous allons gérer des usines. »

La raison de ce succès ? « Nos clients ont confiance en nous, répond le directeur général de Labs Electronic. Ils savent qu'avec nous, il n'y a jamais de problème. Le discours commercial n'est plus nécessaire, nous ne devons plus convaincre le client. Il est convaincu d'avance parce que nous avons bien travaillé sur les différents projets, et grâce aussi à nos importantes références en Belgique (pharma et nucléaire) et en France (gaz, pétrole, gestion de bâtiments). Aujourd'hui, la croissance de notre société est plutôt du côté de l'Algérie. Nous sommes en discussion pour y créer une société, encore cette année. Un siège là-bas facilitera les choses. En ce moment, je me dédie principalement à l'Algérie où je me rends tous les quinze jours. Plusieurs de nos collaborateurs travaillent essentiellement avec moi sur l'Algérie, un en Belgique, un commercial en Algérie et un en Espagne. »

Jacqueline Remits



Comment faire des affaires en Algérie ?

Est-ce particulier de faire des affaires en Algérie ? « C'est faire des affaires en Afrique. C'est un pays extrêmement compliqué sur le plan de l'administration. L'Algérie a gardé la structure de l'administration française. Payer par virement bancaire prend trois jours, ouvrir un compte en banque plus d'un an. Comme partout en Afrique, des milliers de Chinois travaillent là-bas. On les appelle les H24 parce qu'ils travaillent 24 heures sur 24 ! Des sociétés étatiques chinoises prennent la totalité des marchés et signent des contrats gigantesques avec le gouvernement. Heureusement pour nous, ils font essentiellement du génie civil, pas de l'engineering. En Algérie, il faut être sur place

presque tout le temps. C'est pourquoi peu d'entreprises y vont. D'abord, il s'agit de saisir les opportunités sur place. Pour y arriver, il faut rencontrer des gens, apprendre à bien les connaître, tisser des relations de confiance afin de savoir comment les affaires fonctionnent. Ensuite, à partir du moment où l'on développe un courant d'affaires, il faut installer une antenne sur place. En fonction des opportunités, créer une société locale et engager du personnel sont des points positifs. Ce n'est pas difficile et c'est insignifiant dans le budget d'une entreprise. Pour faire des affaires là-bas, rencontrer les dirigeants de différentes sociétés et les divers acteurs incontournables est essentiel. Cela prend un temps fou ! Mais cela en vaut la peine. L'Algérie est un pays doté de beaucoup de potentiel. »

SONACA

De belles machines et des ailes



Fairey Firefly 1936 © D.Dequehen

L'industrie aéronautique wallonne est vieille de plus de quatre-vingts ans. C'est en 1931 qu'est née la société Fairey, à Gosselies, près de Charleroi. A l'époque, l'aviation n'en était déjà plus à ses premiers balbutiements mais elle n'avait rien à voir avec son développement actuel et ces milliers d'avions qui, tous les jours, survolent en tous sens notre planète...

En 1977, l'accumulation d'un stock important d'avions Britten-Norman invendus entraînera la faillite de la société Fairey mais pour poursuivre les activités et sauvegarder l'emploi et un savoir-faire incontesté, les pouvoirs publics eurent la bonne idée, en 1978, de créer la Sonaca (Société Nationale de Construction Aérospatiale), aujourd'hui propriété à 99 % de la SRIW, en d'autres mots de la Région wallonne ...

Le contrat du siècle et Airbus

Deux faits essentiels ont marqué ces quarante années d'existence de la Sonaca et son succès international : la commande par le Gouvernement belge des F16 pour la force aérienne à la société américaine General Dynamics, appelée le « contrat du siècle », en 1975, et le début, en 1979, de la participation dans le programme Airbus, l'avion civil européen.

Dans le contrat des F16, dont l'exécution avait commencé sous l'ère Fairey, la Sonaca était chargée de l'assemblage des avions, à l'exception de la motorisation. La spécia-

lité de la Sonaca, c'est la carrosserie ! Mais quelle carrosserie ! Alliages, matériaux composites, usinage, traitement de surface : les techniques les plus sophistiquées sont à l'ordre du jour dans les différents ateliers de l'entreprise. La Sonaca figure aujourd'hui dans le top 10 mondial des carrossiers d'avions...

Cette haute technicité s'est confirmée au fil des années dans trois domaines-clés de la construction des avions : le fuselage, les panneaux d'ailes, les bords d'attaque d'ailes et les volets, produits à ce jour à plus de 100.000 exemplaires. Depuis quelques temps, la Sonaca oriente aussi sa stratégie industrielle vers de nouveaux domaines : la

structure spatiale, avec le développement du cône extérieur du bouclier anti-météorites du module Columbus, et les véhicules aériens sans pilote.

Une pièce essentielle des avions

« Parmi les activités de l'entreprise, explique Emmanuelle Paquay, ingénieure et chargée de la communication, la production se concentre à 60 % sur une pièce essentielle de l'avion, le bord d'attaque mobile - le slat -, un appareil situé à l'avant de l'aile, utilisé lors des phases les plus délicates, le décollage et l'atterrissage des avions. La Sonaca en produit 200 par semaine. Les slats de la Sonaca sont présents sur l'ensemble de la gamme des A320, 330 et 340. Sur les A380 et les A350XWB, la Sonaca prend aussi en charge la partie de la pointe avant du fuselage, au-dessus du cockpit, et le bouclier de protection contre les impacts d'oiseaux. Enfin, sur l'avion militaire A400M, la Sonaca fournit en plus les bords d'attaque fixe et le système de dégivrage, les carénages du moteur et les portes du train d'atterrissage principal. »

L'activité de la Sonaca ne se limite pas à une collaboration, fût-elle très importante, avec l'avionneur européen. 1993 est une autre année importante dans l'histoire de la société car c'est le début du partenariat avec la société brésilienne Embraer pour la production de l'avion de transport régional EMB 135/145, qui est à la base de l'implantation de la Sonaca en Amérique du Sud.



D'autres constructeurs ont été séduits par le savoir-faire technique de l'entreprise aéronautique wallonne :

- Dassault pour les bords d'attaque fixes et mobiles des Falcon 7X et 8X,
- Bombardier pour les bords d'attaque fixes et mobiles avec système de dégivrage d'autres avions à vocation régionale, les C-Series,
- Pilatus pour les bords d'attaque fixes de l'avion d'affaires PC-24.

En route pour l'internationalisation

Cette diversification de la clientèle a eu une influence sur l'évolution de la structure de la Sonaca qui est devenue aujourd'hui un groupe international. « La Sonaca, poursuit Emmanuelle Paquay, possède plusieurs filiales à l'étranger : Sonaca Montreal, Sinelson en Chine, deux implantations en Roumanie, Sobraer, Sopeçero et Pesola au Brésil et Sonaca Space à Berlin, centrée sur le secteur spatial. Le groupe emploie globalement plus de 2400 personnes, dont 350 ingénieurs, 1650 personnes - 60 % d'ouvriers et 40 % d'employés et cadres - travaillent sur le site de Gosselies, dévolu principalement à la conception, à la recherche & développement du groupe, à la fabrication des pièces et à l'assemblage final. Les filiales les plus importantes occupent un peu plus de 600 travailleurs : 240 à Montréal et 390 au Brésil. »



Après la crise de 2001, provoquée par les événements du 11 septembre, puis celle de 2008, l'entreprise est repartie de plus belle, même si elle doit sans cesse faire face à la concurrence et aux problèmes de compétitivité. En 2015, son chiffre d'affaires s'est élevé à 385 millions et son bénéfice annuel à 30 millions. Mais suivant l'adage « qui n'avance pas recule », pas question de se reposer sur ses lauriers !

Un petit avion belge

En 2014, la Sonaca a décidé de lancer un programme d'innovation qui a débouché en 2015 sur la création d'une filiale à 65 % du groupe, Sonaca-Aircraft. Un an plus tard, en avril 2016, celle-ci a présenté avec succès, au Salon Aéro de Friedrichsafen, un petit avion belge, biplace de loisir et, surtout, d'entraînement, le Sonaca 200.

Pour concevoir ce petit avion, les responsables de Sonaca-Aircraft ont consulté les acteurs de terrain, écoles de pilotes, aéro-clubs et pilotes privés afin de proposer un appareil qui réponde le mieux possible aux attentes de la clientèle.



Le Sonaca 200 est un avion monomoteur très maniable et très confortable dont les performances ont ravi les utilisateurs lors des premiers essais. Le petit avion belge, qui est en cours de certification, se distingue par une faible consommation d'essence sans plomb et un coût de maintenance peu élevé. Sa vitesse de croisière s'élève à 115 nœuds, soit 213 km/heure, tandis que son taux d'ascension au décollage est de 750 pieds à la minute.

Le prix de vente annoncé semble tout à fait raisonnable, de l'ordre de 175.000 €.

Sonaca-Aircraft a déjà enregistré la commande d'une trentaine d'avions en Belgique, en Allemagne, en Angleterre et en France. Les avions seront assemblés à Gosselies. La production doit commencer en juin de cette année et concrétisera le succès de la joint-venture conclue il y a deux ans avec un partenaire sud-africain, The Airplane Factory.

A la conquête de l'Amérique

L'autre projet, de très grande envergure, dont la finalisation devrait être annoncée à bref délai, lorsque les autorités de contrôle américaines auront donné leur feu vert, concerne le rachat par la Sonaca, pour 432 millions de dollars, d'un « carrossier » américain du Missouri, très complémentaire, LMI Aerospace, qui possède 21 implantations, dont 18 aux Etats-Unis et 3 en Angleterre, au Mexique et au Sri Lanka. « Il s'agit d'une acquisition importante », explique la responsable de la communication, de la même taille que Sonaca puisque la société américaine occupe 2000 personnes.

L'objectif est clair : devenir un des plus gros structuristes aéronautiques et s'implanter sur le marché aux Etats-Unis, en particulier celui de Boeing qui jusqu'à présent nous était fermé. »

Ce rachat outre-Atlantique devrait conforter la position de la Sonaca au plan mondial et influencer positivement la situation de la maison-mère, comme ce fut le cas dans le passé lors de la création des filiales canadiennes ou brésiliennes. Il y a vingt ans, 900 travailleurs étaient actifs sur le site de Gosselies, ils sont près du double en 2017 et l'entreprise wallonne continue à recruter des « profils spécifiques pointus », y compris pour le personnel ouvrier.

Une « succes story » qui ne demande qu'à se poursuivre...

Alain Braibant

PUB RENCONTRES AFRICA

DOSSIER AFRIQUE

DOSSIER AFRIQUE

DOSSIER AFRIQUE

DOSSIER AFRIQUE

DOSSIER AFRIQUE

DOSSIER AFRIQUE

DOSSIER AFRIQUE

DOSSIER AFRIQUE

DOSSIER AFRIQUE

DOSSIER AFRIQUE

DOSSIER AFRIQUE

DOSSIER AFRIQUE

DOSSIER AFRIQUE

DOSSIER AFRIQUE

DOSSIER AFRIQUE

DOSSIER AFRIQUE

PUB

LA COURSE EN TÊTE DES BIOTECHNOLOGIES WALLONNES

Les biotechnologies sont l'un des fers de lance de la reconversion de la Wallonie. Dès le début de la déferlante biotech, le Gouvernement wallon a décidé de soutenir ce secteur en pleine croissance. Aujourd'hui, le secteur wallon de la santé représente 16 000 emplois directs dans 150 entreprises, dont 140 PME, et des dépenses privées en R&D de 1,2 milliard d'euros par an. Quelle est leur dynamique ?

Jacqueline Remits

Petit poisson biotech deviendra grand.

Du moins a de fortes chances de le devenir. Plusieurs ont déjà montré la voie à suivre. Ainsi, la société **Ogeda**, rachetée dernièrement pour 800 millions d'euros, un montant record, par le géant pharmaceutique japonais Astellas Pharma, est-elle un bel exemple de stratégie de développement pleinement réussie. Car la PME **Carolo** emploie 40 personnes et réalise un chiffre d'affaires de 1,5 million d'euros. Ce qui a séduit les Japonais ? Le potentiel de son médicament contre les bouffées de chaleur dont souffrent les femmes ménopausées.

Suite aux résultats encourageants d'une étude clinique de phase 2a communiqués en décembre dernier, la société a été sollicitée de toutes parts en vue d'un rachat. Ceux-ci portaient sur l'efficacité potentielle d'une molécule chimique non hormonale, le Fezolinetant, pour lutter contre les bouffées de chaleur. La société avait préparé son entrée en bourse avant d'y renoncer pour opter pour son rachat.

Autre exemple. Ancienne spin-off de l'Université de Liège, fondée par le Professeur Joseph Martial en 1985, **Eurogentec** est entrée, en 2010, dans le giron du groupe chimique japonais Kaneka. Aujourd'hui, elle emploie 336 personnes, dispose de

filiales aux Etats-Unis et est reconnue comme l'un des plus importants fournisseurs pour la recherche en génomique et protéomique. Le chiffre d'affaires de l'entreprise liégeoise explose avec 43,6 millions d'euros pour 2016-2017, soit une croissance de 8,5%. Une extension de bâtiment pour la division Biologics va être construite.



Ce nouvel investissement de 5 millions d'euros permettra la production à plus grande échelle de produits biopharmaceutiques. Pour Lieven Janssens, vice-président exécutif de Kaneka Eurogentec, « notre procédé et le nom de Kaneka ont permis à Eurogentec d'ouvrir les portes de sociétés dans le top 10 des big pharmas dans le monde. Il y a quelques années, nos clients étaient à 80% des sociétés européennes.

Aujourd'hui, près de 50% de notre business se réalise avec des sociétés américaines et japonaises. Nous espérons doubler le chiffre d'affaires dans cinq ans. » Une trentaine de

personnes ont déjà été recrutées. Dès 2019, une soixantaine de personnes devraient encore être engagées. Kaneka Eurogentec a reçu le Grand Prix à l'exportation en Europe 2016 de l'Awex.

La carrière du serial entrepreneur Hugues Bultot fournit un autre bel exemple. Après

des études au MIT qui lui apprennent à transformer la science en business, en 2005, il cofonde avec son associé José Castillo, **Artelis**, spécialisée en bioprocess. Cinq ans plus tard, ils la revendent à une société américaine cotée sur le Nasdaq. Une belle plus-value réinvestie dans la création de **MaSTherCell**, qui fabrique pour compte de tiers des produits thérapeutiques. Celle-ci est rachetée par Orgenesys, société américaine cotée sur le second marché. Cet actionnaire à 100% fournit les fonds nécessaires pour, à partir de la Wallonie, pouvoir s'étendre aux Etats-Unis et en Asie.

De quoi créer de nouveaux emplois en Wallonie. Les deux associés lancent alors Univercells qui révolutionne les modes de production de vaccins à prix abordables pour les pays en voie de développement. Le géant japonais Takada y prend une participation et la société est primée par la Fondation Bill Gates.

■ PÉPINIÈRE BIOTECH

Nombreuses sont les petites sociétés biotechnologiques innovantes en Wallonie et leurs succès ne se dément pas. Ainsi, **Bone Therapeutics** et **Celyad** (Ex-Cardio 3) sont entrées en bourse. La thérapie cellulaire est en plein développement aussi. C'est le cas de **RevaTis**, par exemple. D'autres réalisent d'importantes levées de fonds. C'est le cas de **Kiomed Pharma**, qui développe un traitement novateur contre l'arthrose et a levé 5,5 millions d'euros. D'autres encore commencent à dégager des résultats commerciaux remarquables.

Ainsi, Elysia, spécialisée dans la mesure de la radioactivité et le contrôle qualité des produits radio-pharmaceutiques, engrange pour plusieurs millions d'euros cette année. « On assiste à une très forte accélération de la dynamique du biotope wallon », remarque Francis Kania, directeur Amériques et spécialiste des biotechnologies wallonnes à l'Awex. Ces sociétés biotechnologiques sont un des pôles d'excellence du plan Marshall en Wallonie et placent ainsi la Région sur l'échiquier mondial.

■ PHARMA ET BIOPHARMA 25 % DES EXPORTATIONS WALLONNES

En l'espace d'une décennie, la biotechnologie « rouge » (santé humaine et vétérinaire) intégrant l'industrie pharmaceutique, les produits biologiques et les dispositifs médicaux est devenue l'un des secteurs majeurs de l'économie wallonne. Plusieurs faits marquants en attestent. « Le secteur des sciences de la vie applicables à la santé humaine et vétérinaire représente plus de 16 000 emplois directs répartis dans 150 entreprises, dont 140 PME. Si l'on ajoute les applications agroalimentaires, industrielles et environnementales des biotechnologies, le total des postes de travail s'élève à plus de 20 000, soit le 3^e secteur de l'économie wallonne (après la

grande distribution et les fabrications métalliques). Si l'on y ajoute les emplois indirects générés par le domaine de la santé, le total est de plus de 50 000 emplois. »

Les produits pharmaceutiques constituent le premier secteur d'exportation de la Wallonie représentant 25 % du total des exportations wallonnes en 2016. Les ventes à l'étranger des produits et services liés à la santé ont été multipliés par cinq au cours de la dernière décennie. Il s'agit de la plus forte progression de tous les secteurs de l'économie wallonne.

Le secteur biopharmaceutique absorbe la plus grande part des investissements étrangers, principalement d'origine nord-américaine (GSK, Baxter, Johnson & Johnson, Pfizer, Abbott, Abbvie, Zoetis, etc.), représentant 1,3 milliard d'euros en montants investis et plus de 3 000 emplois



créés au cours des 10 dernières années. **GSK Vaccines** est le premier employeur privé de Wallonie avec plus de 8 500 emplois (hors distribution alimentaire).

■ LA WALLONIE, PÔLE D'ATTRACTIVITÉ POUR LES ESSAIS CLINIQUES

En Belgique, la Wallonie a pris le leadership du secteur, s'adjuant environ deux tiers des activités biotechnologiques industrielles du pays. « Grâce à l'excellence développée par le pôle BioWin et l'appui des autorités publiques wallonnes, la Wallonie est devenue un partenaire international privilégié du Massachusetts en matière de recherche collaborative dans le domaine des sciences du vivant. La région de Boston est considérée comme

le centre névralgique le plus important au niveau mondial dans ce domaine. En outre, avec ses trois grands centres hospitaliers universitaires (ULB, UCL et ULg), la Wallonie est devenue un pôle d'attractivité pour les essais cliniques, contribuant à faire de la Belgique le deuxième pays le plus important dans le domaine en Europe occidentale, après le Royaume-Uni, et le premier producteur mondial de médicaments par tête d'habitant.

« La région wallonne est leader européen dans la phase 1 des essais cliniques. »

■ ENTREPRISES LEADERS EN THÉRAPIE CELLULAIRE

La Wallonie compte cinq entreprises leaders dans le domaine de la thérapie cellulaire sur une vingtaine au niveau européen, avec **Celyad** (ex-Cardio3) pour le cœur, **ERC** pour le cerveau, **Promethera** pour le foie, **Bone Therapeutics** et **Novadip** pour les os, et **MaSTherCell**, dans le BioPark de Gosselies-Charleroi.

Un savoir-faire de haut vol est également remarquable en radiothérapie avec le développement de la protonthérapie, dont le leader mondial incontesté est la société IBA, basée à Louvain-la-Neuve et issue des recherches menées à l'UCL.

CHU de Liège



Enfin, environ la moitié des 266 entreprises spin-off des universités belges le sont d'universités francophones. Les biotechnologies s'affichent en tête des domaines d'application avec les TIC.

WBC : fertilisateur de jeunes pousses

WBC, l'incubateur wallon dont l'objectif est de développer des entreprises innovantes, compétitives et durables dans les sciences du vivant, permet à de jeunes pousses biotechs de devenir de fort belles plantes. En dix ans, il a contribué à la création de 25 nouvelles sociétés.



Serge Pampfer, Directeur général de WBC



Fondé en 2006 sous le nom de Wallonia Biotech Coaching et installé au Sart Tilman à Liège, l'incubateur compte actuellement dans son portefeuille une quarantaine de sociétés. Elles se répartissent en dispositifs médicaux, en biomédical et en projets agroalimentaires, environnementaux et industriels.

Ce portefeuille grandit avec de nouvelles pousses. « La moitié de ces sociétés émergentes sont des spin-off universitaires, l'autre moitié des start-up entrepreneuriales et des sociétés étrangères qui viennent s'installer en Wallonie, détaille Serge Pampfer, directeur général de WBC.

Ce portefeuille est une bonne représentation de l'écosystème de l'industrie biotech wallonne aujourd'hui. Dans l'ensemble, ces sociétés se portent bien et sont en croissance. **La vingtaine de sociétés ayant levé des fonds en 2016 l'ont fait pour un total de 25 millions d'euros. Soit une augmentation de 85 % par rapport à 2015.** Dès lors, elles doivent s'industrialiser, progresser dans leurs services et produits. Elles ne font plus seulement de la R&D, mais sont confrontées au marché. En 2016, le chiffre d'affaires globalisé des sociétés incubées étaient de 22 millions d'euros. »

WBC peut apporter une aide financière, une aide au management, un apport d'expertise, de réseau, un support à la promotion. « Après avoir compris l'objectif du porteur de projet, nous identifions les défis afin de mesurer les interventions d'accom-

pagnement nécessaires. L'incubation dure environ six ans. Nous travaillons avec des entrepreneurs en résidence pour encadrer le fondateur scientifique. Ces managers pré-qualifiés sont l'un de nos atouts. Nous cherchons à reproduire le modèle avec des administrateurs indépendants. »

MISSIONS DE REPRÉSENTATION

Les challenges ne sont plus les mêmes qu'au début. « WBC dispose de son propre fonds d'amorçage pour financer des actions rapides d'accélération de sociétés émergentes, pour les installer dans leurs locaux, acquérir l'équipement, avoir accès à la consultation. L'incubateur exerce des missions de représentation et de prospection pour quelques sociétés incubées.

Depuis dix ans, nous travaillons sur base de l'apport de nos actionnaires, Meusinvest, Sambrinvest et la Région wallonne via la Sofipôle. » Depuis sa création, WBC a reçu et analysé plus de 210 dossiers. Près de la moitié d'entre eux ont reçu un support d'expertise et de conseil. En 2016, WBC a reçu et analysé 41 nouveaux dossiers, soit une augmentation de 58 % par rapport à 2015. Cette même année, 1,5 million de fonds propres ont été injectés.

EVOLUTIONS REMARQUABLES

Certaines sociétés ont très bien évolué. Par exemple, Bone Therapeutics. « Nous avons accompagné cette société de 2007 à 2013. Aujourd'hui, elle est cotée en bourse. Un point spécifique a été travaillé, celui du contrôle de qualité des cellules dans lequel nous avons injecté 450 000 euros. Une petite somme par rapport à ce que les entrepreneurs ont investi par la suite, mais au début de la genèse de cette start-up, les moyens injectés étaient pertinents. »

D'autres sociétés sont en train de bien grandir. C'est le cas d'Artialis, à Liège, biomarqueurs de maladies articulaires, d'Elysia, à Liège, équipement de contrôle de qualité en médecine nucléaire, d'ImmunXperts, à Gosselies, prédiction de l'antigénicité de médicaments et de vaccins, d'Xpress, à Liège, production de lots de peptides et d'ADN, Aquilon, à Visé, médicaments pour les maladies pulmonaires, 3D-Side, à Louvain-la-Neuve, conception d'implants chirurgicaux, et d'autres.

En dix ans, WBC a injecté 5,5 millions d'euros de fonds propres dans les sociétés incubées, dont 1,5 millions d'euros en 2016. L'incubateur est actionnaire dans dix sociétés émergentes. Deux-tiers des sociétés accompagnées génèrent déjà une activité commerciale de produits ou de services. « Nous exerçons de plus en plus de missions de représentation et de prospection pour le compte de quelques sociétés incubées qui en font la demande, remarque Serge Pampfer. Ces mandats de délégation donnent une belle opportunité d'aller tester la réceptivité de projets de produits et services face à des clients et des prospects réels. »

BioWin : Dix ans et un bilan réjouissant

BioWin, le pôle de compétitivité santé de Wallonie, a pour mission de consolider les secteurs de la biotechnologie et des technologies médicales de la région. Sa stratégie de développement, y compris à l'international, s'avère d'une belle efficacité.

Créé en 2006, BioWin rassemble les différents acteurs wallons (entreprises, centres de recherche et universités) investis dans la recherche, le développement et la production de produits et services innovants dans le secteur de la santé. Soit 164 entreprises, trois hôpitaux universitaires, 400 unités de recherche universitaires (plus de 11 000 chercheurs), cinq universités (UCL, ULB, ULg, UMONS et UNAMUR) et de nombreux instituts de recherche.

Le pôle a défini plusieurs axes stratégiques de développement. « Nous encourageons l'émergence de projets de recherche et de développement innovants en santé humaine et animale (associant entreprises, universités et centres de recherche), détaille **Sylvie Ponchaut**, directrice générale de BioWin. Nous soutenons ces projets qui, au fil du temps, se sont internationalisés. Depuis peu, nous avons mis sur pied une cellule dont l'objectif est de développer des partenariats européens.

Le deuxième axe concerne le développement des compétences. Le potentiel économique de nos sociétés wallonnes, de toutes tailles, est étroitement lié à l'accès à des ressources qualifiées. Nous travaillons avec un opérateur qui pratique la veille technologique. Cela nous permet d'identifier les métiers en pénurie. Puis, nous mettons sur pied des formations pour combler ces manques. Ou encore, nous développons des contacts à l'international pour aider nos membres à acquérir les compétences nécessaires. »

DES LIENS TRÈS FORTS AVEC LA CÔTE EST DES USA

Autre axe important, la promotion de l'excellence wallonne à l'international. « Nous travaillons avec les meilleurs pôles européens et nous collaborons avec des hubs biotechnologiques pharmas que nous avons choisis à travers le monde.

Nous cherchons des écosystèmes complémentaires au nôtre, ou pour lesquels nos membres ont un intérêt particulier. »



*Sylvie Ponchaut,
Directrice générale de BioWin*

Le développement à l'international se fait évidemment en étroite collaboration avec l'Awex. « Nous avons conclu un accord avec le CQDM, consortium de recherche à Montréal, et avec Alsace BioValley, notamment. Nous travaillons en bonne intelligence avec le Massachusetts Life Sciences Center à Boston avec lequel nous avons un accord de partenariat. Cette structure est très connectée au réseau MassBio (Massachusetts Biotechnology Council), l'association des entreprises biotechs de cet Etat, à Boston également, et à MassMedic, l'association des sociétés MedTech des Etats-Unis. Par ailleurs, nous travaillons avec l'agent de liaison scientifique de WBI sur place, ainsi qu'avec les agents économiques et commerciaux de l'Awex sur place, comme Edith Mayeux à New York. Nos liens sont très forts avec la Côte Est. Nos membres considèrent souvent que c'est l'un des premiers points de chute pour le développement de leurs activités aux Etats-Unis. Nos sociétés sont très orientées vers l'international. S'internationaliser est toujours un challenge, mais nos sociétés y arrivent. »

Ces actions ont permis au pôle de nouer des contacts avec des centaines d'organisations et d'entreprises issues du secteur pharmaceutique, biopharmaceutique, bio-

technologique et technologies médicales. Ses principales missions visent à promouvoir les acteurs du secteur des biotechnologies santé et des technologies médicales de Wallonie à Boston, et plus largement sur la côte Est des Etats-Unis, ainsi qu'à faciliter la mise en place de partenariats technologiques entre les entreprises et organisations wallonnes et américaines.

CROISSANCE ANNUELLE DE 7,7% ET 1 MILLIARD D'EUROS DE FONDS LEVÉS EN 10 ANS

Le bilan après dix ans de fonctionnement est réjouissant. « Quand on regarde l'évolution de notre écosystème biotech en dix ans, on voit que le paysage a radicalement changé. Chez nos membres, près de 10 000 emplois ont été créés et les chiffres de croissance, continus depuis la création du pôle, sont impressionnants. **Pour l'ensemble de nos membres, depuis 2006, la croissance annuelle moyenne est de 7,7%.** Pour les PME, le chiffre est encore plus important, avec 17,9%! Ce qui est impressionnant aussi, c'est de voir ce que nos PME ont levé comme moyens privés depuis le début du pôle : plus d'un milliard d'euros de financement privé! Ce secteur demande d'investir énormément.

Les montants investis dans les biotechs sont un excellent indicateur de la bonne santé du secteur. En dix ans, nos grosses filières se sont fortement consolidées. Ainsi, la filière du biopharmaceutique et des vaccins s'est largement consolidée. Il en va de même de la thérapie cellulaire et de la radio-pharma. Si cette dernière filière compte de grosses sociétés comme IBA, elle a aussi des PME, ainsi que des acteurs internationaux qui viennent s'implanter en Wallonie parce que l'écosystème est propice. Ces différents secteurs, qui étaient présents ou latents il y a dix ans, ont aujourd'hui une envergure mondiale.

Estonie

Bienvenue au pays du “tech” et des TIC !



TECH ET TIC, CE N'EST PAS DU TOC !

C'est ce beau petit pays, où le camping sauvage est autorisé, qui assure actuellement et jusqu'à la fin du mois de décembre la présidence de l'Union européenne, une présidence que les autorités estoniennes ont décidé de placer sous le signe du « tech », des TIC et de la révolution numérique.

Cela en surprendra plus d'un mais l'Estonie est considérée par d'aucuns comme le « pays tech » par excellence au sein de l'Union européenne. L'Estonie est hyper connectée. « On peut, par exemple, explique Jean-Philippe Schklar, y voter par internet depuis son domicile, les prescriptions médicales et pharmaceutiques « on line » sont devenues une formalité, on

peut y devenir « e-résident », une identité numérique transnationale qui peut s'avérer extrêmement intéressante pour les chefs d'entreprise étrangers. Et en 2018, l'Estonie ouvrira même une « e-ambassade » au Grand-Duché de Luxembourg, avec les mêmes droits diplomatiques qu'une légation traditionnelle. Et puis, n'oublions pas que ce sont deux Estoniens, Niklas Zemström et Janus Friis, qui ont mis au point le système skype ! Bref, les techniques modernes de l'information et de la communication n'ont plus guère de secrets pour la majorité des habitants. » Les nouvelles technologies étaient un des secteurs concernés par la quatrième mission organisée par l'AWEX du 2 au 6 octobre dans les trois pays baltes - Lituanie, Lettonie, Estonie - à laquelle ont participé une dizaine d'entreprises wallonnes. Les possibilités de partenariat avec les entreprises wallonnes sont multiples dans le

domaine de l'e-commerce, de la 5G, de la maintenance et de la recherche-développement des infrastructures informatiques.

ENERGIE RENOUEVELABLE

Ce n'est pas le seul filon exploitable en Estonie ! En matière énergétique, le pays est un des grands producteurs mondiaux de schistes bitumeux, mais il doit néanmoins importer une grande quantité de gaz de Russie. Pour s'assurer une plus grande autonomie, l'Estonie table notamment sur la biomasse et importe donc une grande quantité de déchets.

Le domaine de la santé doit aussi retenir l'attention des chefs d'entreprise wallons. Il existe actuellement 34 hôpitaux publics et 21 cliniques privées dans un pays qui compte aussi 58 grossistes pharmaceu-

tiques et 6 fabricants agréés de médicaments. Avec l'aide des fonds structurels européens, l'État estonien a décidé de se lancer dans une campagne de modernisation de son secteur hospitalier et d'accorder dans les prochaines années une attention particulière à l'accueil des personnes âgées. Pour ce faire, l'Estonie aura besoin de matériel de haute technologie. Enfin, l'ingénierie mécanique est aussi un secteur porteur. 960 entreprises y sont actives et occupent plus de 11.000 personnes dans la fabrication de machines, de pièces de machines et d'équipements, notamment pour les nombreux ferrys qui assurent les traversées vers la Finlande et la Suède.

■ CROISSANCE DE 3 %

Les investisseurs belges ne sont pas très nombreux, le principal étant l'entreprise flamande de logistique, Katoen-Natie qui s'est implantée dans le port de Muuga. La plupart des exportateurs wallons travaillent par l'intermédiaire de distributeurs locaux.

La balance commerciale entre la Wallonie et l'Estonie est équilibrée avec un montant de près de 37 millions dans chaque sens. En 2016, l'Estonie était le 58ème client de la Wallonie mais, signe positif, les exportations wallonnes ont augmenté de

9 % par rapport à 2015 et concernent les produits chimiques et pharmaceutiques, les équipements mécaniques, électriques et électroniques, les instruments de précision en optique et horlogerie, les métaux, le plastic et le caoutchouc.

Les missions économiques organisées par l'AWEX en 2010, 2012 et 2015 dans les pays baltes commencent à porter leurs fruits mais il y a encore « de quoi faire » ! Par exemple, dans le secteur alimentaire pour des produits « de niche et de luxe » dont est friande la population aisée, surtout depuis que le pays a surmonté la crise financière de 2008. A ce sujet, la prévision de croissance est de 3 % pour la période 2017-2018, bien supérieure à celle de nombreux pays européens, notamment de la Belgique.

Pour aborder ce marché prometteur, les exportateurs wallons peuvent compter sur l'AWEX. **Jean-Philippe Schklar** est installé à Riga en Lettonie d'où il assure la prospection des trois pays baltes. « Les entreprises peuvent y disposer gratuitement d'un « welcome office » pour quelques semaines ou quelques mois. L'Estonie est un pays que les exportateurs doivent absolument inscrire dans leur carnet de bord ! C'est en outre un bon point d'entrée vers la Scandinavie avec laquelle elle

entretient des liens étroits et dont elle est proche, géographiquement et culturellement. Cela ne veut pas dire que l'Estonie est devenue la mine d'or du nord ! Le pays a quand-même quelques points faibles : une démographie négative, une perte de compétitivité car le coût du travail progresse plus vite que la productivité, un développement moindre des régions orientales et un manque évident de liaisons terrestres avec le reste de l'Europe que le projet Rail Baltica de liaison ferroviaire avec l'Europe de l'Ouest devrait heureusement combler. »

Ce petit pays, sans doute le plus prospère de l'ancien bloc de l'Est, mérite à coup sûr qu'on s'y intéresse !

Jacqueline Remits

Coopération entre architectes belges et estoniens

Réflexions et expositions sur « Bruxelles, capitale de l'Europe »

- Du 13 au 30/9/2017, exposition et conférences à Tallinn dans le cadre du TAB (Tallinn Architecture Biennial)

- Du 23/9 au 10/1/2018, exposition à Bozar à Bruxelles

L'Estonie, capitale Tallinn, est le plus septentrional des pays baltes : au bord du golfe de Finlande, à 350 km de Saint-Petersbourg. Helsinki, sur la rive nord du golfe, n'est qu'à 85 kilomètres.

Lacs et forêts foisonnent sur ce territoire de 45.000 km², au point que l'Estonie est souvent appelée le « jardin de la Scandinavie ».

Car, à vrai dire, les Estoniens ne sont pas vraiment baltes. Leur langue est apparentée au finnois et au hongrois, des langues qui ne sont pas d'origine indo-européenne. Ils ne sont pas très nombreux : 1.300.000 à peine, dont un tiers de ressortissants russophones.

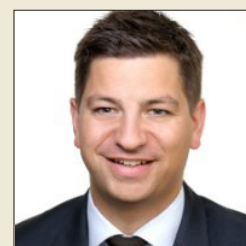
Un peu d'histoire aussi pour suivre : elle est marquée par de longues périodes de domination germanique et russe. L'époque soviétique, de 1941 à 1991, a laissé des traces au niveau politique actuel : très méfiante à l'égard du socialisme, la population a opté depuis l'indépendance pour des gouvernements de droite ou de centre-droit.

La présidente de la république, première femme à gouverner le pays, répond au doux nom de Kersti Kaljulaid...

Comme l'explique Jean-Philippe Schklar, attaché économique et commercial de l'AWEX pour les pays baltes, « depuis l'indépendance, la vie publique estonienne est caractérisée par une grande stabilité politique et économique en dépit de la crise financière de 2008 qui

a frappé le pays de plein fouet. Son endettement est le plus faible de tous les pays de la zone euro ! En outre, son développement est favorisé par les fonds structurels européens avec un programme d'investissements de 4,5 milliards d'euros pour la période 2014-2020. »

Ce petit marché, le tiers de la Wallonie, est un bon point de départ pour les PME wallonnes qui souhaitent se lancer dans l'exportation pour doper leur développement. Les start up y sont nombreuses, principalement autour de l'université de Tartu, une des plus anciennes universités européennes. La seconde ville du pays, avec ses 100.000 habitants, est considérée comme la capitale intellectuelle par opposition à Tallinn, quatre fois plus peuplée, la métropole économique dont les buildings fleurissent heureusement à l'écart de la vieille ville, une des mieux conservées d'Europe du nord.



Jean-Philippe Schklar
AEC-AWEX pour les Pays Baltes

Wallonie-Bruxelles Design Mode

Des passerelles entre les mondes de l'industrie et de la création

Comme son nom l'indique, Wallonie-Bruxelles Design Mode (WBDM) a pour objectif de faire vivre la mode et le design. Ces secteurs englobent un large éventail de produits divers et autant d'entreprises, qui se font remarquer sur le marché international.



de la mode et du design. Nous invitons en Belgique des journalistes étrangers à l'occasion d'un événement, notamment pendant **Brussels Design September**. L'année prochaine, ce sera lors de **Reciprocity** à Liège. Nous voulons valoriser à l'étranger la création à Bruxelles et en Wallonie.

Nous organisons des formations, conférences et séminaires. Nous aidons les créateurs à développer leur réseau vers les entreprises et à l'exportation. »

■ BIEN SE PRÉPARER AVANT DE SE LANCER À L'EXPORT

WBDM ne s'adresse pas seulement aux jeunes designers. « Nous attirons toujours l'attention des créateurs et entrepreneurs sur l'importance qu'ils soient suffisamment rôdés dans la commercialisation de leurs produits ou services, ou de leur collection, avant de se rendre à l'étranger.

Nous les rencontrons souvent au départ de leur projet. S'ils se positionnent sur un marché de niche, ils sont vite amenés à devoir exporter. De jeunes créateurs veulent se lancer à l'étranger, mais parfois, c'est un peu prématuré. Nous leur conseillons de mettre d'abord en place un système de production, de prise de commandes, de livraison. En effet, s'ils déploient beaucoup d'efforts afin d'être présents sur un salon et qu'au moment de la livraison, leur production ou le transport ne fonctionne pas, ils se grillent et ratent des occasions. Tous leurs efforts n'auront dès lors servi à rien. »

Créée en 2006, WBDM soutient, promeut et conseille les entreprises, stylistes et designers qui souhaitent exporter leurs créations. Pour mettre en valeur le travail des marques et des designers wallons et bruxellois, l'agence publique rassemble les talents autour d'événements internationaux. Elle travaille aussi en collaboration avec des experts. Elle crée également des passerelles entre les mondes de l'industrie et de la création, tout en offrant des services spécifiques en matière de soutien à l'exportation pour les industries ciblées.

Le secteur de la mode et du design englobe un éventail de produits divers, mobilier, textile, espace, communication, qui sont autant de core business d'entreprises très diverses. « Nous nous adressons à un public d'entreprises et de créateurs entrepreneurs, dont l'ambition est d'élargir leur activité à l'étranger, et nous les soutenons grâce à notre expertise, détaille **Laure Capitani**, coordinatrice de WBDM. Nous les conseillons dans la meilleure manière d'exporter et nous les dirigeons vers les différentes aides, soutiens financiers et autres opportunités. Nous les aidons à prospecter de nouveaux marchés en participant avec eux à des salons et autres événements internationaux. Nous organisons des rencontres avec des décideurs étrangers des secteurs

COLLABORATIONS ENTRE ENTREPRISES ET DESIGNERS

Pour donner de la visibilité aux designers et créateurs, WBDM a mis sur pied un programme d'actions. « En janvier, nous avons un stand collectif au salon **Maison & Objet** à Paris. Il draine un public très important de professionnels, d'acheteurs de boutiques, d'agents commerciaux, d'architectes, etc., sous la bannière '**Belgium is design**'. Nous l'utilisons pour communiquer. Les professionnels nous suivent d'année en année. Nous y emmenons des entreprises et de jeunes marques de design prêtes à commercialiser leurs produits. »

En avril, direction Milan où se tient le Salon du meuble. « Ce rendez-vous mondial permet de montrer des nouveautés, des prototypes. Nous communiquons vis-à-vis de la presse et nous visons aussi les retombées commerciales. Durant cette semaine, nous développons deux opérations. D'abord, un stand sur **Satellite**, la partie du Salon du meuble dédiée aux jeunes créateurs et designers. Nous n'y présentons que des prototypes de designers de moins de 35 ans qui veulent se confronter à un public, trouver des partenaires industriels. Nous les encadrons par une préparation commerciale et nous essayons de comprendre leur stratégie. Nous organisons également, de concert avec les trois régions du pays, dans le cadre du programme off en centre-ville, une exposition intitulée **Belgitude**. Cette année, et pour la deuxième fois, l'expo présentait le fruit de dix collaborations entre entreprises et designers belges. Nous voulions démontrer qu'une entreprise déjà établie dispose d'une gamme de produits et, de temps en temps, travaille avec un designer pour apporter un coup de frais, une nouvelle gamme, ou encore revoir son positionnement ou son image. »

WBDM répond également à l'appel des fashion weeks de Milan. Le stand collectif **Showroom Les Belges** était à nouveau présent à la dernière édition du salon **White** lors de la fashion week de février dernier. « Au cours de ce rendez-vous très prisé par les acheteurs, cinq créateurs ont représenté la Belgique au sein du salon, attirant aussi bien des visiteurs italiens qu'internationaux. » L'agence est à nouveau présente au salon **White** de la fashion week de Milan de septembre avec cinq créateurs.

NOUVEAU PROGRAMME MODE : DEUX PRIX ET SIX COACHINGS

En octobre 2016, un jury d'experts international s'est réuni à Bruxelles avec l'équipe de WBDM. Objectif, décerner deux prix qui se traduiront en aide financière.

« Nous avons voulu aider des marques dont nous étions convaincus qu'elles en avaient besoin et en feraient bon usage. » Le premier subsidé, dont le montant est de 35 000 euros, a été remis à la marque **Filles à Papa** dans le but de soutenir le développement de sa communication à l'étranger. « Cette belle réussite made in Liège démontre que de jeunes stylistes peuvent trouver un équilibre entre business et créativité, combinant un sens pointu de l'image avec une vraie réflexion commerciale, ce qui assure la progression des ventes et une renommée mondiale. Cette jeune marque voulait développer sa présence sur le marché nord-américain et avait besoin d'un coup de pouce pour ce faire. » Le deuxième subsidé, d'un montant de 15 000 euros, a été décerné à **Bonjour Maurice**, dont les collections 100 % belges s'adressent au bébé et à l'enfant. « Ce choix marque aussi un élargissement dans les critères de sélection de WBDM, qui ne se limite plus aux collections femme et aux lignes d'accessoires. L'important est qu'une marque soit déjà forte d'un point de vue identitaire et qu'elle puisse avoir une structure pertinente et un business plan abouti. Et c'est le cas. »

En 2017, six créateurs bénéficient d'une aide leur permettant de travailler avec des consultants spécialisés recrutés par WBDM. Il s'agit de **Bonjour Maurice** (enfant), **Gioia Seghers** (prêt-à-porter femme), **Jean-Paul Lespagnard** (prêt-à-porter femme), **Mouton Collet** (bijoux), **Myelza** (accessoires) et **Pas-serin** (accessoires). « Lors de salons, nous avons constaté que de jeunes marques avaient des lacunes dans leur approche professionnelle de la commercialisation de leurs collections. Nous avons préféré travailler sur les faiblesses de chacun. Cette aide leur permet de mieux s'armer pour l'international, que ce soit en termes de stra-

tégie, de positionnement commercial, de communication ou d'image. » Les marques et créateurs sélectionnés bénéficient aussi d'un audit de leurs besoins selon leur maturité export, mené par WBDM. « Cet accompagnement personnalisé reste l'un des points majeurs de notre nouveau programme mode. »



BRUSSELS DESIGN SEPTEMBER

Cette année, Brussels Design September propose de nombreuses nouveautés. Devenu le rendez-vous incontournable des passionnés du design, l'événement englobe plus de cent événements culturels et commerciaux à Bruxelles. Pendant un mois, la ville devient la plateforme de rencontre de nombreux designers belges et internationaux. WBDM y est présente. « Nous invitons des journalistes étrangers pour lesquels nous organisons des rendez-vous avec des designers et des marques qui présentent un atelier portes ouvertes ou une exposition. En plus de la présence lors de salons, il est important de travailler sur l'image. Au **MAD Brussels**, **Belgitude**, l'exposition déjà montrée à la design week de Milan en avril dernier, est présentée, ainsi que **The New Belgians**, une exposition des designers présents au salon **Satellite**. »

L'agence publique Wallonie-Bruxelles Design Mode dépend de l'Awex, du Service Culture de Wallonie-Bruxelles International (WBI), qui encourage la diffusion internationale des entreprises culturelles et des artistes de Wallonie et de Bruxelles, et du Service des Arts plastiques de la Fédération Wallonie-Bruxelles, qui promeut les artistes plasticiens et les designers.

Jacqueline Remits

Automatic Systems

Pas de barrière entre sécurité et croissance

Chaque jour dans le monde, 90 millions de personnes utilisent sans le savoir les produits d'Automatic Systems !



La société, fondée en 1969 par **Michel Coenraets**, qui fut président de l'Union wallonne des entreprises de 1987 à 1990, conçoit, fabrique et vend des équipements de contrôle automatisé des accès des véhicules et des piétons : des barrières levantes rapides, notamment la BL-29, « le produit-phare », des barrières de sécurité et de longue portée, des bornes et des obstacles escamotables, des couloirs sécurisés, des portillons pivotants, des tourniquets, des sas de sécurité, des portes anti-retour. Le champ d'application est vaste et varié, des péages autoroutiers aux portiques d'aéroport en passant par les parkings, les zones à périmètre délimité, les accès contrôlés des visiteurs dans les entreprises ou les administrations, les lieux de loisir, les gares ferroviaires ou encore les métros.

Parmi les sociétés ou les sites équipés par Automatic Systems, on relève, par exemple, la STIB, la SNCF, le Mont-Saint-Michel, Disney, l'Atomium ou Walibi.

DU FOND D'UN GARAGE AU MÉTRO DE MANILLE

Implanté dans le zoning industriel de Wavre-Nord, en bordure immédiate de l'autoroute Bruxelles-Namur-Luxembourg, Automatic Systems est un des leaders mondiaux incontestés dans son secteur. Commencée au fond d'un garage, l'aventure, bientôt cinquantenaire, de l'automatisation du contrôle est une véritable success-story, une expression employée parfois à tort et à travers mais qui, ici, est amplement justifiée...

Après deux ans d'existence, en 1971, Michel Coenraets vend son premier équipement à l'étranger : des barrières de sécurité pour l'aéroport de Francfort, un des plus fréquentés d'Europe. Douze ans plus tard, passant allègrement du transport aérien au transport souterrain, Automatic Systems équipe en tourniquets doubles le métro de Manille, aux Philippines.

Sans tambour ni trompette, l'expansion se poursuit, inexorablement, au point d'attirer attention et convoitises. En 2002, la petite société prospère du Brabant wallon est rachetée par le groupe Bolloré, un des plus grands groupes industriels français qui a réalisé en 2016 un chiffre d'affaires de plus de 10 milliards d'euros.

Avec ses modestes 72 millions d'euros en 2016, Automatic Systems est un petit poucet dans le groupe mais un petit poucet robuste : ces deux dernières années, son chiffre d'affaires a progressé de près de 20 % !



TROIS SITES DE PRODUCTION, BUREAUX ET FILIALES À L'ÉTRANGER

Automatic Systems occupe aujourd'hui 348 personnes dont 170 en Belgique, essentiellement à Wavre, le véritable poumon de l'entreprise où sont regroupés la recherche et le développement au sein d'un bureau d'études d'une quinzaine de personnes, le design et une grande partie du montage et de l'assemblage des équipements. Quelques personnes travaillent dans l'implantation technique et commerciale pour la Flandre, à Kontich, au sud d'Anvers. La Belgique reste la Belgique...

L'entreprise possède aussi deux sites de production à l'étranger : en France, à Persan près de Gergy-Pontoise, où elle occupe une centaine de personnes, et près de Montréal au Canada. Elle s'appuie en outre sur des bureaux et des filiales établies à Lyon, à Suresnes, en région parisienne, en Espagne, à Madrid et à Barcelone, au Royaume-Uni, aux USA et en Chine.

« Notre volonté, explique Anne Sauzé-Parker, responsable du marketing et de la communication, est de proposer à nos clients des produits haut de gamme. Nous veillons particulièrement à la qualité de nos fournisseurs et de nos sous-traitants. 96 % de nos achats sont réalisés en Europe dont 41 % en Belgique. Une de nos barrières, installée il y a 47 ans, était toujours en service lors de son remplacement par un nouveau modèle... »

12.000 ÉQUIPEMENTS PRODUITS CHAQUE ANNÉE

Petite multinationale intégrée au sein d'un puissant groupe industriel, Automatic Systems, avec sa capacité de production de 12.000 équipements par an, vit à près de 90 % de ses ventes à l'international. Ce n'est pas par hasard si l'entreprise a reçu en 2008 le Grand Prix wallon de l'exportation. « Nous vendons près du tiers de notre production en France mais nous avons d'autres clients très importants comme les Etats-Unis, 12 %, le Canada, 8 %, l'Espagne, 7 %, le Royaume-Uni, 5 % et la Chine, 2 %. Ce sont des pays où nous possédons des implantations mais en réalité, nos produits sont présents sur tous les continents, Afrique, Amérique Centrale et du Sud, Australie, Russie et la plupart des pays de l'Union européenne. Nous travaillons avec quatre-vingts partenaires - distributeurs à travers le monde. Nous employons aussi plus de vingt délégués commerciaux à temps plein : deux pour la Belgique, les Pays-Bas et l'Allemagne, huit en Amérique du Nord, une dizaine en France tandis que cinq autres sillonnent le reste de la planète. Ils ont du pain sur la planche... »

En 2015 et 2016, de nouveaux marchés ont été conquis : le métro de Santiago du Chili, les sièges de radio France et de Dassault Aviation, l'aéroport d'Abu Dhabi, les institutions européennes à Luxembourg, le métro de Lille, des gares parisiennes et les quatre aéroports suisses de Genève, Bâle, Zürich et Berne.

CROISSANCE MAIS DIFFICULTÉS DE RECRUTEMENT

Aujourd'hui, 200.000 installations «AS» équipent différents lieux dans 150 pays à travers le monde et ce n'est pas fini car le marché de la sécurité est en pleine expansion. Malheureusement, devrait-on dire. « On ne peut pas le nier mais on ne peut pas non plus se réjouir des tragiques événements de ces dernières mois et de ces dernières semaines. Le marché de la sécurité et du contrôle est en croissance parce que les institutions publiques, états, régions, mairies ont débloqué les budgets nécessaires à la suite des attentats. Un équipement, particulièrement, rencontre un grand succès dans les circonstances actuelles : le road blocker,

ou obstacle escamotable, qui sort du sol automatiquement et instantanément si une barrière baissée est forcée. »

Pour faire face à cette expansion, Automatic Systems a engagé 43 personnes en 2016 et s'apprête à faire appel à une aide importante d'intérimaires dans les prochaines semaines. « Mais ce n'est pas toujours facile de trouver des collaborateurs dans des métiers techniques. Les offres d'emploi pour certains profils techniques, ingénieur par exemple, restent souvent vacantes pendant de nombreux mois, alors que pour une offre d'employé administratif, les entreprises sont bombardées de CV. Plus le profil est spécifique et technique, plus il est difficile de trouver un collaborateur. »

Une réflexion mille fois entendue ces dernières années...



Un jour, il faudra pourtant bien que se lèvent les barrières culturelles et sociales qui entravent l'accès aux métiers techniques...

Alain Braibant



Le Groupe Bolloré

1822

Fondation des papeteries Bolloré près de Quimper, sur les rives de l'Odette
2016

- 58.000 personnes occupées en 2016
- Chiffre d'affaires de 10,8 milliards d'euros
- Présent dans 156 pays
- Fait partie des 500 plus grands groupes mondiaux

Trois secteurs principaux d'activités :

- le transport et la logistique
- la communication : Direct Matin, quotidien gratuit, 60 % de Havas, un des leaders en publicité et conseils en communication, participations chez Gaumont etc.
- le stockage de l'électricité

Participations financières diverses à hauteur de cinq milliards, notamment 14,5 % de Vivendi

Mission verte en Suède !

Martine Leclercq
AEC-AWEX pour la Suède



Attachée économique et commerciale de l'AWEX, Martine Leclercq a posé ses valises à Stockholm en novembre 2012. Depuis plusieurs mois, elle prépare la mission que l'Agence wallonne à l'exportation entreprendra fin octobre dans ce pays qu'elle arpente depuis un lustre et qu'elle connaît parfaitement. Organisée en collaboration avec le pôle de compétitivité wallon GreenWin dédié au développement des technologies environnementales, cette mission sera placée sous le signe de l'économie verte.

Les Suédois, sont très sensibles au problème de l'environnement. En dépit d'une forte consommation d'énergie due à son climat septentrional et à l'importance de son industrie, la Suède affiche un des taux les plus bas d'émission de CO₂. C'est un des pays les plus innovants en matière de technologies « vertes » tels que les biocarburants, les réseaux électriques intelligents ou la capture et le stockage du carbone et c'est aussi un des cinq pays les plus avancés en économie circulaire.

LES OPPORTUNITÉS SONT NOMBREUSES

« Plus de 4.700.000 tonnes de déchets ménagers sont traités annuellement en Suède, par recyclage, par compostage et production de biogaz ou par l'incinération qui fournit chauffage et électricité à plusieurs centaines de milliers de foyers. Le pays manque de déchets et en importe près de deux millions de tonnes. Les Suédois sont aussi preneurs de toute technologie pouvant améliorer le recyclage et la préparation des déchets avant réutilisation ainsi que le traitement et la maintenance des déchets dangereux. »

« **53 % de l'énergie produite provient de sources renouvelables.** C'est le chiffre le plus élevé de l'UE. L'objectif est de continuer à augmenter cette part et les projets ne manquent pas, que ce soit la cogénération de centrales combinées chaleur/électricité, alimentées par les biocarburants, la modernisation des grandes centrales hydroélectriques, l'utilisation de l'énergie générée par la houle des océans, pour laquelle des études sont en cours sur la côte ouest, ou encore les énergies éolienne et solaire. »

« Dans le domaine des transports verts, l'objectif du gouvernement est de constituer d'ici 2030 une flotte de véhicules totalement exempts d'énergie fossile grâce à la combinaison électricité/biocarburants. A ce propos, le pays se concentre surtout sur la production d'éthanol à partir de cellulose. Déjà actuellement, la Suède possède la plus grande flotte d'autobus roulant à l'éthanol. Un grand projet concerne aussi l'utilisation de l'hydrogène et de la pile à combustible. »

« Enfin, la bioénergie représente 22 % de la production énergétique. La biomasse provient à 90 % du secteur forestier et est convertie en méthane puis en gaz naturel synthétique. Les déchets alimentaires sont une autre source de bioénergie. A Stockholm, mille tonnes de déchets par mois sont transformés en gaz utilisé dans les bus et les taxis. »

UNE ÉCONOMIE STABLE ET PROSPÈRE

Si la Suède est un pays vert, c'est aussi un pays prospère ! **Son niveau de vie est un des plus élevés du monde**, plus de 49.000

USD de revenu annuel par habitant. Son économie est stable et diversifiée et le pouvoir d'achat des Suédois est de 10 % supérieur à celui des Belges.

« Les finances publiques sont saines et la dette ne dépasse pas 42 % du PIB. Soutenue par la demande intérieure, la croissance économique est solide même si elle a tendance à s'essouffler : 4,2 % en 2015, 3,6 % en 2016 et 2,2 % au premier semestre de cette année. Le budget 2017 prévoit d'augmenter les dépenses dans l'éducation, la recherche, l'innovation et le développement d'internet dans les zones rurales. »

Les opportunités d'affaires ne se limitent donc pas au domaine de l'environnement. Les principaux secteurs économiques sont l'industrie forestière et la transformation du bois, le papier, les télécoms, l'industrie pharmaceutique et les sciences du vivant, l'automobile et le secteur minier, notamment l'extraction de l'étain et du fer.

« La mission s'articulera autour de quatre axes : le recyclage des déchets, les énergies renouvelables, les transports verts et la chimie verte. »

WALLONS D'HIER ET D'AUJOURD'HUI

A propos de fer, les exportateurs wallons ont un bel atout à faire valoir auquel les Suédois sont loin d'être indifférents : au 17^{ème} siècle, un millier de Wallons, originaires surtout de la Principauté de Liège, ont quitté leur contrée, pour des raisons religieuses, sous la conduite de l'industriel Louis de Geer, et se sont installés en Suède, notamment au nord de Stockholm dans la région de Uppsala, où leur savoir-faire a largement contribué au développement de l'industrie du fer dont le pays avait un urgent besoin à l'époque de la guerre de Trente Ans. Aujourd'hui, 350 ans plus tard, **leurs descendants sont un million** et très fiers de leurs origines !

« C'est certainement un argument mais cela ne suffira évidemment pas ! Pour obtenir un premier rendez-vous, il faut que le produit proposé intéresse réellement le client potentiel. Comme le pays est très étendu, plus de 1800 kilomètres entre Kiruna, sur le cercle polaire, et Malmö tout au sud, les grands distributeurs sont peu nombreux et donc fort sollicités et n'accepteront pas un rendez-vous par simple curiosité. Avoir un produit innovant et compétitif avec sa description précise, si possible en suédois, est indispensable. »



« Autre aspect dont les candidats exportateurs doivent tenir compte : les Suédois sont très protecteurs de leur vie familiale. Inutile d'espérer fixer un rendez-vous après 16h/16h30 ou le vendredi après-midi ! Les business lunch sont courts et, en fait, peu pratiqués. Les businessmen suédois préfèrent rencontrer leur interlocuteur dans leurs propres locaux. »

« Enfin, il faut être prêt à voyager car, comme je l'ai dit, le pays est très grand, 15 fois plus que la Belgique. Il y a peu de chance pour qu'un distributeur installé à Stockholm fasse 620 kilomètres pour rencontrer une entreprise wallonne qui aurait débarqué à Malmö... Mais il est possible de passer par des intermédiaires danois qui démarchent facilement dans le sud du pays grâce à l'Östersund Bridge qui relie Copenhague à Malmö. D'où l'intérêt de cette « mission nordique » qui visitera aussi le Danemark et la Norvège. »

**Il faut être prêt à voyager car
le pays est très grand, 15 fois
plus que la Belgique.**



La Suède est actuellement le douzième marché d'exportation de la Wallonie. Il représente 1,12 % du total des exportations wallonnes et il a connu une augmentation de près de 10 % en 2016. Plusieurs entreprises wallonnes importantes sont présentes dans le pays, soit via une filiale soit via un distributeur. C'est le cas de NMC, un leader mondial dans le domaine des mousses synthétiques, Recticel, spécialisé dans la fabrication de la mousse polyuréthane, Lhoist Nordic pour les produits à base de minéraux, chaux calcique et dolomie, Artexis, organisateur de foires et de salons, Airwater, spécialiste des systèmes de filtration d'eau ou encore Eloy Water qui propose des solutions clé sur porte pour le traitement des eaux.

Il y a aussi IBA, un des fleurons de la « nouvelle » industrie wallonne ! « La Skandionkliniken a été inaugurée à Uppsala en décembre 2014. C'est la seule clinique de protonthérapie de Scandinavie. Un investissement de 100 millions, dont 35 millions d'équipements d'IBA qui a également obtenu le contrat de services après-vente pour dix ans. »

Dans l'autre sens, **la Wallonie est une terre d'investissements pour les compagnies suédoises**, telles que Mölnlycke à Waromme, SCA Hygiene Products à Stembert ou encore H&M qui a implanté un centre européen de distribution à Mons-Ghlin. Cousins de longue date, Wallons et Suédois se connaissent bien.

La mission économique du mois de novembre devrait encore renforcer ces liens.

Alain Braibant

Corée du Sud Retour mission princière

Du 10 au 17 juin dernier, la Princesse Astrid s'est envolée pour Séoul accompagnée d'une délégation belge dont 24 entreprises wallonnes, 3 universités et un centre de recherche. La mission était particulièrement orientée vers les secteurs de l'industrie alimentaire, des TIC et de l'industrie pharmaceutique et médicale. Une mission couronnée de succès avec pas moins de 108 rendez-vous B2B et 4 signatures de contrat pour Galler, BEA, Libinvest et Promethera.

Avec pas moins de 24 entreprises wallonnes inscrites pour participer à cette mission princière, celle-ci pouvait déjà être qualifiée de réussite compte tenu que la délégation belge devait initialement se rendre aux Philippines et qu'avait lieu au même moment le salon BIO, un événement important pour les industries pharmaceutiques et médicales en particulier. En effet, une attention particulière avait été accordée aux secteurs de l'industrie alimentaire, des TIC et de l'industrie pharmaceutique et médicale.

Ces trois secteurs représentent en effet des opportunités importantes pour les sociétés wallonnes. De manière générale, le potentiel du secteur alimentaire est croissant. L'importation de confiserie en provenance de Belgique a subi une augmentation de 335% entre 2005 et 2015 et il en est de même pour les importations de bière étrangère.

Le secteur TIC offre des opportunités à nos entreprises, principalement dans les services, produits et technologie de niche (logiciels, jeux mobiles en ligne, cloud computing, applications pour smartphones, sécurité, informatique verte, applications informatiques) dans ce pays, leader mondial dans le domaine grâce aux deux mastodontes : Samsung et LG.

Enfin, le domaine de la santé était aussi à l'honneur. Etant donné le vieillissement de sa population, la Corée du Sud doit faire face à l'un de ses plus grands défis et vient pour cela de libérer 273,7 millions de dollars. Elle veut devenir un leader mondial en ce qui concerne l'industrie des dispositifs médicaux, des soins de santé intelligents, de la cyber-santé mais aussi en matière pharmaceutique avec son programme R&D « Vision Pharma 2020 ».

Les trois séminaires organisés par l'AWEX ont rencontré un certain succès et ont pu compter sur l'intervention d'orateurs coréens, ce qui est assez rare pour être souligné. Ceux-ci avaient pour thématique : les PME axé sur l'échanges d'expériences entre sociétés coréennes et belges sur l'approche des affaires en Europe et en Corée, notamment l'implication de l'accord de libre échange signé avec l'Union européenne et qui a pris effet en 2011 et qui sera révisé l'an prochain ; les sciences du vivant présentait différents secteurs de pointe présentés dont l'oncologie (**ONCODNA**), la thérapie cellulaire (**Promethera**), la neurologie (**Cefaly**) et les équipements médicaux (**Aseptic technologies**).

De plus, le fonds d'investissement wallon Newton Biocapitals a présenté son business-model et a annoncé l'ouverture d'un bureau en Asie ; les TIC qui représentent 1/3 des exportations coréennes.

Quatre entreprises ont profité de cette mission pour signer des contrats avec leurs partenaires coréens. Il s'agit de : **Galler** (reconfirmation de son accord de distribution), **BEA** (signature de la commande pour les 10.000 capteurs du métro de Séoul et l'accord de distribution), **Libinvest** (fabricant de cosmétiques déjà bien présent en Asie et en particulier au Japon) et **Promethera** (accord stratégique avec son partenaire coréen LifeLiver) qui devient officiellement la première biotech wallonne à bénéficier d'investissements coréens.

Thibaud de LOVINFOSSE



Siemens meets Digital Wallonia



Le 29 mai dernier, des experts de Siemens Allemagne se sont rendus au centre de compétences Technifutur à Liège pour une journée de contact organisée par l'AWEX dans le secteur des technologies numériques.

La délégation de Siemens, menée par le Directeur du département « Corporate Technology » de Siemens à Munich, s'est entretenue avec une quarantaine de sociétés wallonnes et de centres de recherches sur le thème de la Digital Factory.

Incontournable sur ce marché, Siemens a présenté les grandes tendances technologiques et les défis que devra relever l'usine virtuelle de demain. Le groupe a d'ailleurs renforcé ces derniers mois sa division par des rachats d'entreprises technologiques et des investissements en recherche et développement.

Il s'agissait en réalité pour les acteurs wallons dans ce secteur d'une deuxième rencontre avec Siemens. En effet, une première visite dans les bureaux à Munich en 2016, emmenée par l'ex-Ministre de l'éco-

nomie, de l'Industrie, de l'Innovation et du Numérique, Jean-Claude Marcourt, avait permis les premières introductions.

Selon l'Attaché économique et commercial de l'AWEX à Munich, **Quentin Derzelle**, l'objectif de la visite de Siemens en Wallonie était de « poursuivre et d'intensifier les premiers échanges à Munich et de montrer notre savoir et savoir-faire technologique wallon à ce géant de la digitalisation. »

Grace aux interventions de Siemens Samtech et de l'Université de Liège, Siemens a en effet pu s'informer des projets industriels et académiques wallons et des compétences de notre région, entre autres dans les techniques de simulation et de robotique. Ces interventions ont également souligné les liens économiques et de recherche entre la Wallonie et le marché allemand et le potentiel de développement dans ce secteur.

Thibaud de LOVINFOSSE

Date	Lieu	Ville	Actions	Secteurs
27-10/3-11	Argentine - Chili	Buenos Aires - Santiago	Mission économique	Multisectoriel
30-10/3-11	Cuba	La Havane	FIHAV (stand collectif)	Multisectoriel
04-09/11	Iran	Teheran	Mission économique	Multisectoriel
06-10/11	France	Paris	BATIMAT (stand collectif)	Construction - matériaux - architecture
06-08/11	Allemagne	Berlin	BIO EUROPE FALL (stand info)	Biotechnologies - Sciences du vivant
07-10/11	Italie	Rimini	ECOMONDO (stand prospection)	Environnement
08/11	Belgique	Bruxelles	Séminaire d'information sur la Gambie et le Sénégal	Multisectoriel (avec attention particulière pour bailleurs de fonds)
08-14/11	Canada	Montréal	Mission économique	Numérique - Audiovisuel
08-10/11	Vietnam	Ho Chi Minh Ville	VIETWATER (stand prospection)	Environnement
09-11/11	Turquie	Istanbul	Life Science Ingredients (stand d'information)	Diététique - Cosmétique - Emballage - Sciences du vivant - Santé
09-10/11	Lettonie	Riga	RIGA COMM (stand d'info)	Numérique
15-17/11	Japon	Tokyo	Broadcasting Technology Seminar + Visite salon InterBEE	Numérique
13-16/11	Allemagne	Düsseldorf	MEDICA (stand collectif)	Médical - Biotechnologies - Sciences du vivant
14-17/11	Myanmar	Naypidaw	Mission économique	Multisectoriel
14-16/11	Espagne	Barcelone	Smart City Expo	Numérique
15-17/11	Chine	Hong Kong	COSMOPROF Asia (stand collectif)	Chimie - Physique - Diététique - Cosmétiques
16-22/11	Chine - Taïwan	Shenzhen - Taipei	China High Tech Fair + ICT Guided Tour (mission économique)	Numérique
20-24/11	Danemark - Norvège - Suède	Copenhague - Oslo - Stockholm	Mission thématique "Environnement"	Environnement
21/11	Belgique	Bruxelles	Invitation d'acheteurs - domaine ferroviaire	Transport - Logistique - Ferroviaire
21-23/11	Brésil	São Paulo	WASTE EXPO	Environnement
21-23/11	Australie	Brisbane	AUSRAIL PLUS (stand prospection)	Transport - Logistique - Ferroviaire
23-24/11	Belgique	Nivelles	Invitation de décideurs d'Europe Centrale et Orientale - Asie Centrale et Turquie	Agriculture - Horticulture - Elevage - Produits vétérinaires
25-11/03-12	Ouganda - Kenya	Kampala - Nairobi	Mission économique	Multisectoriel
26-29/11	Emirats Arabes Unis	Dubaï	BIG 5 SHOW (stand collectif)	Construction - matériaux - architecture - environnement
28-30/11	Pays-Bas	Amsterdam	WINDEurope (stand prospection)	Energie
28-30/11	Allemagne	Francfort	Food Ingredients Europe	Agroalimentaire
	Luxembourg	Esch/Belval	LIVING CITY CONFERENCE (journée de contacts)	Silver Economy dans les technologies
04-07/12	Géorgie	Tbilissi	Mission économique	Multisectoriel
10-14/12	Arabie Saoudite	Riyadh	Mission économique	Agroalimentaire
09-12/01/2018	Etats-Unis	Las Vegas	CES 2018	Numérique
28-31/01/2018	Allemagne	Cologne	ISM 2018	Agroalimentaire
29/01-01/02/2018	Emirats Arabes Unis	Dubaï	ARAB HEALTH 2018	Biotechnologies - Santé - Sciences du vivant


ÉDITEUR

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

DIRECTEUR DE PUBLICATION

Marc Hoffmeister

RÉDACTEUR EN CHEF

Nicole Hoffmeister

RÉDACTION

redaction@classe-export.com
Ont participé à ce numéro :
Marc Hoffmeister
Nicole Hoffmeister
Jacqueline Remits
Stéphanie Wenger
Rémy Pigaglio
Alain Braibant

RÉALISATION

Maquette : www.alkantara.fr
Mise en page : Samy Kahia
Photo de couverture : © Fotolia
Pont de Brooklyn / New-York
Crédits photos
X - Tous droits réservés

PUBLICITÉ

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

IMPRESSION

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

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



Feel inspired

Tomorrow starts today



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

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

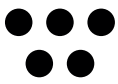
Laissez-vous inspirer par l'exportation !

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



Wallonia.be

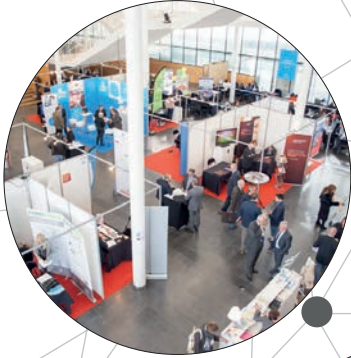
EXPORT
INVESTMENT



Wallonia.be

EXPORT
INVESTMENT

CLASSE
EXPORT



4 & 5
JUIN 2018

WALLONIA EXPORT DAYS

AVEC LA
PRÉSENCE DES
92
ATTACHÉS
ÉCONOMIQUES
& COMMERCIAUX
DE L'AWEX EN
BUSINESS DAYS

AULA MAGNA
LOUVAIN-LA-NEUVE

Inscription sur

#WExD18

www.wallonia-export-days.be