

8.4. Le marché cible de l'AWEX 2017 : l'Inde

Retrouvez la première partie de cet article dans la l'AIHE Revue nr. 209 de février-mars 2017. Après l'année 2016 - au cours de laquelle le marché prioritaire fut orienté sectoriellement en choisissant de s'intéresser au domaine du numérique - l'AWEX revient, en 2017, au concept plus traditionnel du marché cible géographique en désignant l'Inde comme pays à la grande exportation. Un pays qui sera mis à l'honneur par la réalisation d'une série d'actions spécifiques de promotion et de prospection; ce « pays-continent » est assurément un marché à prendre en considération pour les entreprises wallonnes qui visent des marchés extracontinentaux.

Relations commerciales entre la Wallonie et l'Inde

Actuellement, l'Inde est le trentième client de la Wallonie (statistiques de 2015). Ce qui correspond à un montant de 141,78 millions €. A titre de comparaison, pour cette même année 2015, l'Inde représente un volume d'exportations wallonnes équivalent à l'Irlande et à la Slovaquie (respectivement vingt-huitième et vingt-neuvième pays export) pour le continent européen ou le Canada et les Émirats arabes unis (respectivement 33e et 35e pays) pour la grande exportation.

Par rapport à 2012, les exportations wallonnes vers l'Inde ont progressé de 18,6 %. En 2015, les biens et services les plus exportés, en Inde, sont issus des secteurs suivants:

- > produits des industries chimiques et produits pharmaceutiques (58,17 %);
- >- métaux communs et ouvrages en ces métaux (39,69 %);
- > machines et équipements mécaniques, électriques et électroniques (28,18 %);
- > matières plastiques et caoutchouc et ouvrages en ces matières (6,88 %).

En ce qui concerne les importations wallonnes en provenance d'Inde, elles s'élevaient à 45,22 millions € en 2015. Ce qui fait de la Wallonie son 33e client, ce positionnement correspond à un volume d'affaires équivalent en termes d'importation à la Roumanie (trente-deuxième pays) et l'Estonie (trente-cinquième). Les produits chimiques et pharmaceutiques (14,75 %), les machines et les équipements (11,75 %), les métaux communs et les matières textiles (3,56 %) représentent plus d'un tiers des biens et des services importés d'Inde vers la Wallonie.

A l'inverse des exportations wallonnes, les importations ont connu une baisse de 11,8%, depuis 2012.

Ville(s)	Intitulé de l'action	Secteur(s) concerné(s)	Mois	Année
Dubaï	Délégation indienne au salon ARAB HEALTH + Séminaire « Invest »	Biotechnologies Médicales/Pharma.	Janvier	2017
Bruxelles	Marché cible 2017 – Séminaire de promotion de l'Inde : « Entreprises et Expertise »	Multisectoriel	Janvier	2017
Dubaï	Délégation indienne au salon GULFOOD	Agroalimentaire/Food	Février	2017
Dubaï	Délégation indienne au salon CABSAT + Séminaire	TIC/Multimédia-Audiovisuel	Mars	2017
Wallonie	Walloniatech India	Multisectoriel	Septembre	2017
Hong Kong	Délégation indienne au salon COSMOPROF	Biotechnologies non médicales	Novembre	2017
Dubaï	Délégation indienne au salon THE BIG 5	Construction «(Bâtiments)	Novembre	2017
Düsseldorf	Délégation indienne au salon MEDICA	Biotechnologies	Novembre	2017
Delhi + Mumbai	Mission « Ferroviaire »	Ferroviaire/Services	Décembre	2017

Programme Inde 2017

L'AWEX organise annuellement une dizaine d'actions pour ce marché. En 2017, le programme sera composé des actions suivantes (voir tableau ci-dessus).

Ainsi, donc, ce programme s'articule autour d'un ensemble important d'actions ponctuelles ou inscrites dans la durée.

Un séminaire sur l'Inde est organisé, pratiquement chaque année, sur des thématiques générales (taille et importance du marché, pour quels secteurs, comment l'aborder, etc.) et spécifiques (les smart cities, les corridors industriels, les grands projets d'infrastructure, etc.).

En janvier 2017, un séminaire - destiné à toutes les entreprises intéressées par l'Inde ou déjà exportatrices vers ce pays - a été organisé en Wallonie. Il s'agira de présenter les grandes tendances du marché et de sensibiliser les sociétés des secteurs porteurs identifiés à préparer leur stratégie d'approche du marché indien. Bien entendu, les actions prévues, en 2017, seront aussi mises en avant dans l'optique d'une préparation à long terme, à savoir au-delà de 2017.

Par ailleurs, partant du constat que nos stands collectifs et de prospection en Inde recueillent, depuis quelques années, moins d'intérêt de la part des entreprises wallonnes, une nouvelle approche a été élaborée pour que les sociétés puissent envisager ce marché en profitant de leur participation à d'autres salons internationaux d'envergure, dans lesquels les Indiens se déplacent également en nombre.

Ainsi, une sélection de six foires internationales, dans lesquelles l'AWEX dispose d'une collectivité avec un groupe important d'entreprises wallonnes, a été faite. Le principe est d'organiser, pour les sociétés de la collectivité, des B2B avec les exposants indiens de ces salons. Les programmes de rendez-vous B2B seront préparés par les Attachés économiques et commerciaux basés en Inde, qui se rendraient aussi dans ces salons. Cette approche permettra, donc, aux sociétés wallonnes d'être en contact direct avec des entreprises indiennes, et ce, moyennant un investissement en temps et en argent nettement moindre que de se rendre dans un salon en Inde. Elle permettra de tester directement le potentiel de leurs produits et de leurs services sur le marché indien.

Ci-dessous, la liste des salons repris pour 2017. Il s'agit de foires auxquelles l'AWEX participe déjà depuis de nombreuses années:

- > ARAB HEALTH à Dubaï, en janvier, pour le secteur biomédical/pharma;
- > GULFOOD à Dubaï, en février, pour l'agroalimentaire;
- > CABSAT à Dubaï, en mars, pour le secteur des TIC/audiovisuel et multimédia;
- > COSMOPROF à Hong Kong, en novembre, pour les cosmétiques;
- > THE BIG 5 à Dubaï, en novembre, pour le secteur de la construction;
- > MEDICA à Düsseldorf, en novembre, pour le secteur médical.

De plus, à l'occasion des salons ARAB HEALTH et CABSAT, un séminaire consacré aux «investissements étrangers» sera, également, organisé en vue de présenter la Wallonie aux potentiels investisseurs indiens présents dans ces salons.

L'Union wallonne des Entreprises (UWE) a, également, sensibilisé ses membres à l'importance du marché indien. Quelques missions ont déjà été réalisées, en 2015 et 2016, pour les grappes «Sidérurgique» et «Cimenterie», en étroite collaboration avec nos Attachés économiques et commerciaux en Inde, remportant un succès certain. Afin de poursuivre sur cette lancée, l'UWE prévoit de faire, en 2017, une mission pour la grappe «Ferroviaire». L'Inde rencontre des besoins gigantesques d'infrastructures liés, en particulier, aux projets de smart cities. Ce secteur ne pourra que susciter un vif intérêt auprès des acteurs privés et publics concernés.

WALLONIA TECH INDIA est un programme mené, à l'initiative de l'AWEX, depuis 2011. Il vise à identifier certaines sociétés indiennes innovantes, à en sélectionner cinq ou six et à les inviter à participer à des séminaires et des rencontres B2B organisés, par nos soins, pendant plusieurs jours en Belgique. C'est l'occasion, pour ces firmes, de s'informer, mais aussi, de rentrer en contact avec des investisseurs privés, des fournisseurs, des partenaires potentiels, voire des clients.

Depuis sa création en 2001, vingt-six sociétés indiennes y ont participé et six d'entre elles ont signé des MoU's (Memorandum of Understanding) avec des sociétés belges. Suite aux actions de prospection menées tout au long de cette année 2017 - tout entière dédiée à L'Inde comme marché cible -, des missions sectorielles thématiques sont déjà prévues en 2018 et 2019, en particulier, dans les ingrédients alimentaires, la radio- pharmacie, les smart cities, le secteur pétrochimique et les équipements portuaires.

Présence de sociétés wallonnes en Inde

De nombreuses sociétés wallonnes ont, déjà, fait le pas d'établir une structure en Inde.

Investissements indiens en Wallonie

Malgré un ralentissement mondial, l'Inde affiche un dynamisme économique inégalable, démontrant une tendance croissante au niveau des investissements domestiques, mais également, à l'étranger.

La Wallonie a, ainsi, une carte à jouer et se doit de maintenir ses efforts au niveau de l'attraction d'investisseurs indiens. Notons, déjà, la présence de grands groupes indiens tels que JINDAL POLY FILMS LIMITED, qui emploie quelque quatre cents personnes à Virton et échelonne des investissements réguliers à coup de millions €; BINANI GROUP qui a également mis sur la table 275 millions €, en 2012, pour racheter 3B FIBREGLASS, employant maintenant quatre cent cinquante personnes dans le monde et développant son centre de recherche-développement (R&D) mondial dans son usine de Battice, ou encore, TATA STEEL qui a racheté CORUS en 2007, propriétaire de l'usine SEGAL à Ivoz-Ramet. De bien plus nombreuses PME et TPE d'origine indienne se sont, également, installées en Wallonie, ces dernières années.

L'Indian Subcontinent Welcome Office, créé dans le cadre du Plan Marshall 2.vert et pérennisé sous la présente législature, a certainement favorisé l'éclosion de ces dernières. C'est une plate-forme logistique consistant à offrir, au sein d'un business center, des bureaux équipés, permettant aux candidats investisseurs indiens de tester le marché européen à partir de la Wallonie. Ce concept est gratuit et les utilisateurs de ces infrastructures peuvent, également, bénéficier d'un accompagnement personnalisé au niveau administratif, logistique et culturel, mais aussi et surtout, de conseils stratégiques et d'un accès au réseau de l'AWEX.

Près d'une centaine d'entreprises ont, directement, bénéficié de services ou d'informations du Welcome Office et douze d'entre elles ont, jusqu'à présent, signé une convention d'occupation d'un bureau et une demi-douzaine se sont fixées, par la suite, en Wallonie.

Enfin, l'AWEX travaille également avec un prescripteur local, basé dans une ville cible de l'AWEX - Pune - dans l'État du Maharashtra, pour la prospection, l'approche et la sensibilisation de la Région wallonne auprès d'entreprises indiennes avec un certain potentiel d'investissement. Ce partenariat permet l'organisation de roadshows dans différentes villes en Inde, en compagnie de nos Attachés économiques et commerciaux. Une vingtaine de sociétés - dont le profil d'investissement est préalablement validé par l'AWEX - sont ainsi visitées chaque année.

En résumé et pour conclure, voici 10 bonnes raisons de s'intéresser à l'Inde

1. un des cinq pays BRICS, l'Inde est un des marchés les plus importants au monde, forte d'une population de plus d'1,29 milliard d'habitants. La classe économique moyenne inférieure est en progression constante et consomme, de plus en plus, de biens et de services;
2. le taux de croissance de l'économie indienne était de 7,3 % pour l'année fiscale 2014-2015 et les prévisions, pour l'année fiscale suivante, sont de 8,1 % à 8,5 %. La croissance indienne est, en grande partie, basée sur son marché interne. Ce qui rend le pays moins sensible aux crises internationales;
3. le Gouvernement du Premier ministre Narendra MODI, en place depuis mai 2014, a entrepris d'ambitieuses réformes et plus de trente programmes de modernisation et d'amélioration sont en cours dans tous les secteurs importants de l'économie et de l'administration. Citons, en particulier, le développement des corridors industriels qui vont relier les principales villes du pays autour desquelles vont se développer des smart cities. Le projet «Clean Ganga» est un programme pharaonique de nettoyage du Gange, qui s'étalera sur vingt-cinq à trente ans;

4. la campagne «Make in India» du Gouvernement MODI se déploie à de nombreux niveaux et vise à favoriser l'attraction d'investissements étrangers en Inde dans des secteurs très diversifiés, comme: les télécommunications, les infrastructures, l'énergie, la défense, etc.;

5. de nouvelles mesures sont prises pour réduire les obstacles à la circulation des biens et services entre les différents États indiens. La Goods and Services Tax (GST) entrera en application fin 2016 et annulera le cumul des taxes entre États;

6. une volonté d'ease of doing business se traduit, concrètement, par des changements de législation et des procédures de simplification administrative;

7. des opportunités d'affaires sont présentes dans des secteurs extrêmement variés. Des partenariats public-privé (PPP) se développent dans toute l'Inde pour les grands projets gouvernementaux. Des zones de développement, avec des spécificités propres (réductions de taxes sous certaines conditions, formalités administratives simplifiées), se multiplient;

8. l'anglais est, incontestablement, la langue des affaires dans le pays;

9. avec plus de sept cents universités et trente-cinq mille collèges (enseignement universitaire de premier cycle), le niveau de formation est de très bonne qualité et il est aisé de recruter du personnel hautement qualifié en Inde;

10. L'AWEX dispose, en Inde, d'un très bon réseau d'Attachés économiques et commerciaux, avec quatre bureaux, à New Delhi, à Mumbai, à Chennai et à Bangalore prêts à aider toute entreprise wallonne pour aborder et réussir sur ce marché complexe, mais plein d'opportunités. La présence de nombreuses sociétés, en Inde, prouve que ce marché offre un potentiel important et un intérêt certain.

Prospecter en Inde avec un soutien financier de l'AWEX

Depuis le 1^{er} janvier 2016, l'AWEX propose cinq nouveaux supports à l'internationalisation des entreprises, offrant davantage de lisibilité et de flexibilité ainsi qu'un paiement accéléré des subventions.

Chaque support est une enveloppe d'aide financière plafonnée sur 3 ans que l'entreprise peut gérer - librement - selon ses besoins. Les «starters» (PME de moins de 5 ans) bénéficient, pour certaines d'entre elles, d'une majoration de l'aide de 50 %. Ainsi, pour prospecter en Inde, l'AWEX propose, aux entreprises wallonnes fabricantes ou prestataires de services, une subvention maximum de 4.600 € pour le financement partiel de quatre déplacements - maximum - en Inde (1.150€/voyage) et 2.550€ pour une intervention financière dans les frais de trois invitations - maximum - en Belgique, d'acheteurs ou de partenaires indiens (850 €/voyage), aux conditions du support «Mobilité». Pour les traders, ces montants sont réduits de moitié.

L'AWEX propose, également, des supports de consultance, de communication, de participation individuelle à des foires et à des salons à l'étranger et de bureaux de représentation commerciale hors UE, présentés de manière détaillée sur son site Internet.

(Marielle GERMIS – responsable du centre régional de Liège – AWEX)

AIHE Revue nr. 210 – avril-mai 2017