

Des entreprises wallonnes à la conquête de l'Ouest

Lancé il y a un an, le partenariat entre l'Agence wallonne à l'exportation et l'université Texas A&M porte ses premiers fruits.

REPORTAGE
Luc Van Driessche,
à College Station

Un incubateur technologique et un partenariat liant entreprises wallonnes et chercheurs ou hommes d'affaires texans... Depuis quatre ans, la Wallonie a fait du pôle universitaire Texas A&M une tête de pont pour les PME wallonnes désireuses de déployer leur savoir-faire sur le marché américain. Et le partenariat noué entre l'Agence wallonne à l'exportation (Awex) et Texas A&M porte ses premiers fruits, sous la forme d'un incubateur technologique et d'une première joint venture wallonno-texasienne.

Texas A&M («Agricultural & Mechanics»), une grosse université publique (115.000 étudiants au total) étalée sur un énorme campus à College Station, à deux heures de route de Houston, est réputée pour son expertise dans les biotechnologies, les technologies aérospatiales et l'agronomie, domaines ciblés par le plan Marshall. Son budget de recherche (730 millions de dollars par an) fait d'elle un des plus importants pôles de recherche des Etats-Unis. Texas A&M rentre en moyenne une demande de brevet par jour.

Mais elle a aussi de grandes ambitions entrepreneuriales: une cinquantaine de start-up ont été créées à partir de technologies développées par l'université. «Nous voulons réduire le risque que prennent certaines sociétés pour trouver les fonds nécessaires à leur déploiement. Nous préférons leur apprendre à nager plutôt que de les jeter hors du nid en espérant qu'elles sauront voler», résume Brett Cornwell, vice-président de



La société liégeoise Amos (photo: laboratoires) a trouvé son point d'ancrage US à College Station.

© Dominic Verhulst

L'Office de commercialisation des technologies (OTC) de Texas A&M.

Pour lui, la Wallonie, avec ses neuf universités et ses 300 centres de recherche et développement, constitue un partenaire de développement idéal. Ca tombe bien: les Wallons étaient précisément à la recherche d'un point d'ancrage solide sur le marché américain. Le gouvernement wallon vient d'ailleurs d'octroyer à la Sofinex, société publique chargée de soutenir les projets d'exportation des PME, un subside de 2 millions d'euros destiné au développement d'activités communes avec des partenaires US.

PREMIERS FRUITS

Une vingtaine d'entreprises du sud du pays ont rallié la semaine dernière le vaste conglomérat universitaire américain. Au programme: une première concrétisation du partenariat, baptisé «Born Big Initiative», sous la forme de la création d'une filiale américaine de la société hennuyère Lisam (lire ci-contre). Et le fabricant liégeois de télescopes Amos, désireux de s'attaquer au

marché US, s'appête à installer un bureau à College Station.

Ce premier pas concret devrait être suivi d'autres. PEPITE, une spin-off de l'Université de Liège spécialisée dans le développement de solutions visant à améliorer les processus industriels, a signé une déclaration d'intention en vue d'une future joint venture

contacts préliminaires avec Texas A&M en vue de partenariats ultérieurs.

UN GAIN RÉCIPROQUE

Et les Américains, que retirent-ils de tout cela? Pour Texas A&M, il s'agit avant tout de valoriser ses technologies en les intégrant plus rapidement dans le tissu économique via des partenariats comme celui qui lie l'université à la Région wallonne, tout en tirant profit de l'apport technologique des chercheurs wallons. Et de s'assurer ainsi des revenus complémentaires aux subsides de l'Etat, tout en profitant du «carnet d'adresses» des responsables commerciaux wallons.

«L'accord liant Texas A&M et l'Awex n'est pas exclusif. Texas A&M a notamment noué un partenariat du même type avec l'université Tsinghua, le MIT chinois. Nous mettons les attachés commerciaux dont nous disposons en Chine à la disposition des Américains, qui ne sont pas présents dans ce pays», précise Philippe Lachapelle, directeur du département Développement d'affaires et Partenariats technologiques. ■



Lisam, Amos, PEPITE et Samtech à pied d'œuvre.

avec A&M System dans le développement de technologies améliorant l'efficacité énergétique. Et Samtech, société spécialisée dans la conception de logiciels destinés à des calculs de structures pour l'aéronautique, l'éolien et l'automobile (et déjà installée depuis juin dernier à Wichita, dans le Kansas voisin), vient de nouer des

Le GHS, cheval de Troie de Lisam

▷ «Si l'Awex n'avait pas initié des contacts ici, j'aurais sans doute loué un bureau à Cincinnati, à proximité du siège de Procter & Gamble, l'un de nos principaux clients.» Pour Michel Hemberg, le patron fondateur de la société Lisam Systems, pénétrer le marché américain était inscrit dans les astres. Mais le partenariat liant l'Agence wallonne à l'exportation à l'université Texas A&M a poussé l'entreprise basée à Ecaussinnes à se tourner vers le sud profond.

▷ Créée en 1999, cette société spécialisée dans le développement de logiciels assurant la gestion complète de documents de sécurité (transport, description des produits...) pour les secteurs chimique et des cosmétiques, entend bien profiter de l'extension progressive d'une nouvelle réglementation internationale pour s'ouvrir de nouveaux marchés.

▷ En 2002, l'Organisation des Nations unies a publié un «livre violet» visant à harmoniser les divers systèmes de classification et d'étiquetage existant de par le monde. Aujourd'hui, le GHS, acronyme de «Globally Harmonised System of Classification and Labelling of Chemicals» (Système général harmonisé de classification et d'étiquetage des produits chimiques), est appliqué dans 67 pays. Il sera à partir du premier décembre dans l'Union européenne et dès fin 2011 aux Etats-Unis.

▷ Plusieurs milliers d'entreprises devront se conformer à la nouvelle norme. Pour Lisam, le moment de s'attaquer au marché américain était donc venu. «Notre logiciel n'a que trois ans, ceux de nos concurrents américains en ont vingt», souligne Michel Hemberg. Qui a saisi la perche

que lui tendait l'Awex. «Texas A&M veut être un moteur du lancement du système GHS aux Etats-Unis. Nous apportons à nos partenaires américains notre expertise et l'outil approprié», dit-il.

▷ Dans un premier temps, Lisam America se limitera à une personne: Andrew Nelson, un ancien étudiant de l'université qui a revendu à SAP sa société de logiciels et d'ingénierie. Mais le quadragénaire n'est pas dénué d'ambitions. «Nous avons un avantage compétitif et nous pouvons avoir le meilleur logiciel. Si Lisam a pu s'étendre jusqu'à employer 35 personnes en dix ans, je peux imaginer le double de collaborateurs dans le même délai», assure-t-il. ■ L.V.D.

Amos lorgne les ingénieurs américains

▷ «L'université Texas A & M dispose d'un grand nombre d'excellents ingénieurs. En Belgique, il n'y en a pas assez.» Claude Jamar, le patron de la société liégeoise Amos, spécialisée dans les télescopes de haute précision, n'a pas attendu l'Awex pour explorer le marché américain. Mais le partenariat noué par l'Agence régionale avec l'université basée à College Station a éveillé son intérêt.

▷ Numéro un européen des télescopes (10 millions d'euros de chiffre d'affaires), Amos est déjà présent sur le marché américain avec un contrat de dix optiques à installer au Nouveau Mexique. Mais pour pérenniser cette présence, il faut disposer d'un ancrage local. «Nous avons envisagé un rachat, mais c'est trop cher. Nous avons aussi eu la

possibilité de nouer un partenariat avec une société américaine. Puis, un peu par hasard, j'ai rencontré Philippe Lachapelle (responsable des partenariats technologiques à l'Awex, NDLR), qui m'a parlé du partenariat entre l'Awex et Texas A & M», explique Claude Jamar.

▷ Celui-ci est d'autant plus intéressant pour Amos que la société est en lutte pour l'obtention d'un contrat de 5 millions de dollars pour la fourniture d'une pièce destinée à un télescope installé à Hawaï. Le contractant sera choisi d'ici la fin de l'année. Techniquement, Amos est sûre de sa force. Le hic, c'est que le contractant doit garantir qu'au moins une partie de la pièce commandée sera construite aux Etats-Unis. «Nous avons donc opté pour le partenariat Awex-

Texas A & M, une solution facile à mettre en œuvre», dit le patron d'Amos. Le contrat liant la société à l'université texane est d'une durée d'un an renouvelable.

▷ Si le contrat à Hawaï n'est pas obtenu, l'entreprise liégeoise ne renoncera pas pour autant au marché américain. «D'ici deux semaines, nous présenterons une autre proposition de fabrication de petits télescopes, de 30 tonnes tout de même, d'une valeur individuelle de 2 millions de dollars.» Pas malvenu à l'heure où l'Inde, un autre client d'Amos, réclame de ses fournisseurs qu'ils créent de l'activité dans le pays. Mais selon Claude Jamar, la qualité du travail sur ce créneau très pointu ne vaut pas celle de l'Europe ou des Etats-Unis. ■ L.V.D.

Enel va lever 2,6 milliards grâce à Enel Green Power

Le groupe italien Enel va lever environ 2,6 milliards d'euros grâce à l'introduction en Bourse de sa division énergie renouvelables Enel Green Power, soit moins que ce qu'il espérait initialement, a indiqué une source proche du dossier après la clôture de l'offre. L'opération d'introduction en Bourse avait démarré le 18 octobre. La cotation de la société aura lieu jeudi à Milan et Madrid. Le prix d'introduction a été «fixé à 1,6 euro», soit en bas de la fourchette, et Enel lèvera donc environ «2,6 milliards d'euros» en introduisant 32,5 % d'Enel Green Power sur le marché.

La direction du groupe pensait obtenir initialement autour de 3 milliards d'euros grâce à cette opération. Mais afin de convaincre les marchés, Enel a dû revoir à la baisse le prix minimum d'introduction que certains investisseurs jugeaient trop élevé. L'IPO d'Enel Green Power devrait être l'introduction en Bourse la plus importante en Europe depuis celle de l'Espagnol Iberdrola Renouvelables fin 2007. ■ AFP

IBA LANCE UN NOUVEAU SYSTÈME DE PROTONTHÉRAPIE PLUS PETIT ET MOINS ONÉREUX

Avancée d'IBA en protonthérapie

FOCUS

IBA a annoncé dimanche le lancement de «Proteus One», un système de protonthérapie de taille réduite présenté comme plus économique.

SALLE UNIQUE

Ce système, conçu par IBA Particle Therapy, est composé d'une salle de traitement unique, dont la taille correspond à environ un tiers de celle de la configuration actuelle du portique rotatif, explique la société avant de préciser qu'il se caractérise également par un cyclotron plus petit, un portique plus compact et une diminution du trajet parcouru par le faisceau de protons entre le cyclotron et la salle de traitement.

Le «Proteus One» a été présenté pour la première fois lors de la 52^e réunion annuelle de l'American Society for Radiation Oncology qui se tient actuellement aux Etats-Unis. Le nouveau système devrait constituer une solution beaucoup plus abordable pour bon nombre de centres de traite-



Les premiers systèmes devaient être installés dans les 4 ans.

© Business Wire



Le nouveau système est composé d'une salle unique.

ment du cancer.

En présentant une salle de traitement plus petite, cette innovation devrait permettre de réduire les coûts, de rentabiliser l'espace et de raccourcir la durée d'installation nécessaire pour construire un centre de protonthérapie. «Le Proteus One élargit l'éven-

tail des possibilités offertes par les systèmes IBA à la communauté médicale, en réduisant le coût de la thérapie par particules. Alors que le Proteus 235 reste le système de protonthérapie le plus sophistiqué et adaptable du marché, le Proteus One rendra la technologie IBA accessible à un nombre encore plus grand de patients», a déclaré Yves Jongen, le fondateur d'IBA.

En fin d'après midi hier, IBA faisait savoir que le premier prototype de «Proteus One» serait installé à Nice. Ailleurs, les premiers systèmes devraient être installés endéans les quatre ans.

À l'issue du premier semestre, IBA a annoncé un bénéfice de 2,6 millions d'euros, en baisse de 20 %, un recul qui s'explique par l'impact positif au premier semestre 2009 d'une reprise de réduction de valeur sur créances pour 3 millions d'euros. Les ventes s'étaient élevées à 181 millions. À 18,3 millions d'euros, l'Ebitda récurrent s'est affiché en hausse de 23 %.

À la fin du semestre, le carnet de commandes s'élevait à plus de 200 millions d'euros. ■

PUBLICITÉ

GRANDE REVERSO 986 DUODATE.



JAEGER-LECOULTRE

YOU DESERVE A REAL WATCH.

www.jaeger-lecoultre.com