

## **Dix marchés sur lesquels miser en 2016**

Par s. arnulf, A.-S. Bellaïche, A. Cahuzac, S. Davesne, M. Delamarche, L. Dupin, G. Fleitour, M. Moragues, P.-O. Rouaud

**Si les pays émergents font moins rêver qu'il y a cinq ans, il reste des opportunités à saisir pour les entreprises françaises.**  
**La rédaction de L'Usine Nouvelle en a sélectionné dix.**

### **La Chine passe au vert**

De grandes avenues bordées d'arbres, des parcelles parfaitement entretenues... Les nouveaux parcs industriels font la fierté des autorités chinoises. Et c'est notamment au coeur de ces parcs modèles, dans les services aux industries, que Suez Asie envisage son développement.

La Chine reste attractive, malgré le ralentissement de son économie et la normalisation de sa croissance. Le groupe Bolloré « n'y ressent pas la crise » , selon son directeur général, Gilles Alix.

Et les acteurs français présents sur place croient à un renouveau industriel. Suez et Veolia ferraillent pour conquérir les marchés du traitement et de la valorisation des déchets. « Nous voyons un potentiel important, dans un contexte de durcissement et d'application plus stricte de la régulation » , explique le directeur pour l'Asie de Suez, Steve Clark. Les deux groupes de services à l'environnement multiplient les joint-ventures pour satisfaire aux critères des appels d'offres. À peine Veolia avait-il annoncé qu'il traiterait les eaux contaminées après l'explosion survenue sur le site chimique de Tianjin, que Suez répliquait en officialisant, en présence de François Hollande, la création d'une coentreprise à Chongqing, Derun Environment, chargée de l'eau et des déchets de la plus grande ville chinoise. Mais la concurrence locale se structure et il y a urgence à assurer une position dominante pour les deux groupes français qui n'ont pas oublié d'avancer leurs pions dans la région. Suez Asie réalise déjà une part importante de son chiffre d'affaires en Indonésie, au Vietnam et en Thaïlande. M. D.

### **Le Vietnam investit dans sa santé**

En juin, une délégation d'entreprises françaises spécialisées dans les dispositifs médicaux visitait les hôpitaux d'Hanoi et d'Hô Chi Minh-Ville pour leur proposer ses technologies. Dans le sillage du spécialiste du diagnostic BioMérieux et du géant de la pharmacie Sanofi, nos industriels ont une carte à jouer dans ce pays qui héberge un Institut Pasteur depuis 1890 et maintient une longue tradition de collaboration médicale avec la France. Le Vietnam multiplie les investissements pour réduire les inégalités et répondre à la saturation de ses hôpitaux. En 2020, 80 % de sa population devrait bénéficier d'une couverture maladie universelle, tandis que la classe moyenne n'hésite pas à dépenser pour sa santé. « Les prescripteurs du public comme du privé montrent une préférence forte pour les médicaments de marque et les génériques européens » , observe Stéphane Sclison, le directeur de la stratégie du cabinet IMS Health. Il prévoit une croissance annuelle du marché pharmaceutique vietnamien de 10,1 % entre 2014 et 2019, pour atteindre 4,2 milliards de dollars. Et pense que les acteurs français ont la possibilité de nouer des accords avec les sociétés locales, qui représentent actuellement 50 % du marché, et 80 % à l'horizon 2020, selon l'objectif gouvernemental. Un accord de libre-échange entre l'Union européenne et le Vietnam devrait entrer en vigueur en 2017. G. F.

### **L'Inde modernise ses trains**

Le rail indien fait rêver les industriels français. Et les chiffres sont à la mesure des besoins. Alstom, à la manoeuvre depuis cinq ans, vient de remporter un contrat de 3,5 milliards d'euros pour la fourniture

et la maintenance de 800 locomotives électriques. « L'Inde représente aujourd'hui 7 % de notre chiffre d'affaires. C'est encore peu, mais cela va croître, déclarait, fin novembre, Henri Poupart-Lafarge, qui prendra bientôt les commandes d'Alstom. Elle devrait devenir notre premier marché. » Le groupe français a de quoi être optimiste : en début d'année, le gouvernement indien a dévoilé un plan d'investissement de 120 milliards d'euros sur cinq ans pour moderniser le quatrième réseau ferroviaire mondial. Les opportunités se multiplieront dans le transport urbain, comme à Hyderabad, où Keolis opérera le premier métro à signalisation moderne (le système CBTC, fourni par Thales) du pays, et à Chennai où les rames d'Alstom roulent depuis cet été. Mais aussi dans les grandes lignes, avec quelque 20 000 kilomètres dont il faut refaire la signalisation. « Make in India » oblige, partenaires et usines locaux s'imposent. Pour ses locomotives, Alstom va installer un troisième site et a créé une coentreprise avec Indian Railways. L'ingénieur Systra (SNCF) a racheté en 2014 l'indien SAI, et Thales s'est mis en cheville avec Medha. La connaissance du tissu industriel indien sera cruciale pour s'engager sur ces rails. M. M.

## L'essor des aéroports En Indonésie

L'aéroport international Soekarno-Hatta de Jakarta, l'un des plus engorgés au monde, est au bord de l'implosion. Bâti pour absorber 22 millions de passagers, il en voit défilet trois fois plus chaque année. Les travaux d'extension des trois terminaux existants, qui doivent s'achever en 2016, devraient augmenter sa capacité à 62 millions de voyageurs et la construction d'une troisième piste est à l'étude. En Indonésie, immense archipel où le nombre de passagers augmente annuellement de 20 % et où la flotte d'avions devrait doubler en dix ans, Airbus et ATR ne sont pas les seuls à se frotter les mains. Les infrastructures, saturées, doivent se mettre rapidement au niveau. Dans son plan de développement 2015-2019, le gouvernement indonésien a prévu d'investir près de 7 milliards de dollars dans ses aéroports. Une dizaine de projets d'extension sont dans les tuyaux, plaçant l'Indonésie en tête au sein de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (Asean), indique Jean-Philippe Arvert, le directeur de Business France à Jakarta. L'agence organisera en avril 2016 une mission de prospection pour les PME françaises auprès des deux gestionnaires aéroportuaires publics, Angkasa Pura I et II. Rares sont les industriels hexagonaux à miser sur ce pays. Le spécialiste des équipements aéroportuaires TLD, qui revendique 30 à 40 % du marché indonésien, en fait partie, aux côtés de la PME Guinault-Lebrun et de Thales, qui convoite la rénovation des équipements de radars. « En Asie, l'Indonésie représente clairement notre plus gros marché. Mais il devient aussi de plus en plus concurrentiel », souligne Amaury Papillaut, le responsable des ventes pour l'Asie de TLD. À cette compétition s'ajoutent d'autres freins : le difficile accès au marché indonésien et les investissements à prévoir. « Il faut du temps pour que les décisions soient prises : les organigrammes ne sont pas clairs. Les entreprises françaises préfèrent aller sur des marchés plus simples », reconnaît Proavia, l'association qui regroupe à l'export les industriels du secteur. S. D.

## De l'agro-industrie en Russie

« Nous étions venus à Krasnodar pour faire de la veille et, finalement, nous allons faire des ventes. La Russie, c'est la bonne surprise ! », se réjouit Fabienne Latapie, la directrice marketing d'Irrifrance, une PME héraultaise qui réalise un chiffre d'affaires de 25 millions d'euros. Ce fabricant de matériel d'irrigation s'est déplacé, fin novembre, avec une quinzaine d'entreprises françaises d'équipements, dans la grande région agricole du sud de la Russie. Alors qu'Irrifrance ne réalisait ici que des ventes ponctuelles, il mise sur un chiffre d'affaires de 1 million d'euros en 2016. Malgré la récession, la chute du rouble et des sanctions qui entravent la capacité des Russes à réunir des financements internationaux, certains secteurs restent attractifs. Parmi eux, les équipements pour l'agriculture et l'agro-industrie. « D'une part, la Russie a la volonté de substituer les importations agricoles, d'autre part, la qualité des produits transformés est très mauvaise, comme vient de le montrer Rospotrebnadzor, l'organisme russe d'inspection de la consommation », explique Élisabeth Puissant, la directrice de Business France à Moscou. Les besoins en technologies, qui s'avèrent criants, sont comblés à grands renforts de subventions aux agriculteurs. « Le potentiel est énorme. Il va y avoir un redécollage », prévoit Stéphane Billerot, de Sulky-Burel. Claas continue de parier sur un pays qui n'utilise que 72 millions d'hectares à des fins agricoles sur 122 millions d'hectares cultivables. L'entreprise allemande de tracteurs, moissonneuses, presses à balles a investi 120 millions d'euros dans une seconde usine à Krasnodar, inaugurée en octobre. Elle va charger, par ricochet, les lignes de son usine française, située au Mans. Cette année, la Russie et ses satellites ont représenté 7 % de

la production du site manceau et, selon un porte-parole de Claas, ce développement en Russie lui promet « de belles perspectives » . A.-S. B.

## **La cosmétique a bonne mine en Iran**

À Téhéran, malgré les foulards et les lunettes de soleil, le visage des femmes est soigneusement maquillé, leurs cheveux méticuleusement coiffés... témoignant de leur passion pour la beauté. L'Iran représente le septième marché mondial des cosmétiques (le deuxième marché du Moyen-Orient, derrière l'Arabie saoudite). Évalué à 3,5 milliards de dollars par Euromonitor, celui-ci pourrait tripler en cinq ans face à la demande d'une population nombreuse (80 millions d'habitants), urbaine, éduquée, férue de produits de soin de luxe et de parfums. Sephora, la chaîne de parfumerie du groupe LVMH, pourrait s'y installer dès 2016. Car il faut profiter de l'ouverture du marché iranien, lancée par la signature cet été d'un accord sur le programme nucléaire de Téhéran et la perspective d'une levée des sanctions internationales d'ici à l'été prochain. Les cosmétiques, comme d'autres produits de consommation courante, étaient épargnés par l'embargo, mais leur distribution restait limitée par de complexes circuits financiers, faute de transactions avec les banques internationales. Pour aider ses adhérents français à se positionner dans ce secteur, ainsi que celui des engrais, des peintures et de la pétrochimie, l'Union des industries chimiques (UIC) a organisé une mission à Téhéran, en octobre. « Il ne faut pas trop tarder, estime Jean Pelin, son directeur général. Il y a des potentialités gigantesques à servir. » D'autant que certains Européens sont déjà là. « Les Iraniennes apprécient le made in France », observe Pascal Perrochon, le responsable des Affaires internationales de l'UIC. D'où le pari fait en juin par la PME toulousaine Graine de Pastel : signer un partenariat avec un distributeur local pour vendre ses produits en Iran. G. F.

## **Les laitiers français à la conquête du Brésil**

« Venez investir au Brésil avant qu'il ne soit trop tard », insiste Clément Métharam, chargé de développement export au Brésil chez Business France. Le marché des produits laitiers connaît une croissance de 3 % par an dans ce pays dont l'économie est pourtant en récession. Pour les industriels français, le potentiel est immense. « Un Brésilien consomme près de 8 kg de produits laitiers frais chaque année, contre 5 kg en 2005, quand un Français en consomme 25 kg », explique-t-on chez Danone, qui possède deux usines de yaourts au Brésil. Lactalis s'est emparé, en septembre 2014, des 11 usines de produits laitiers de Brasil Foods (BRF). Les groupes Savencia (ex-Bongrain) et Bel commercialisent des fromages fondus. La présence française devrait en outre se renforcer par le biais des importations : l'autorité sanitaire brésilienne a reconnu récemment le système sanitaire français dans les produits laitiers, ouvrant la porte à nos fromages AOC et AOP. « Les Brésiliens sont friands de fromages français à condition qu'il n'y ait pas trop de moisissures », souligne Clément Métharam, qui constate pour l'instant que peu de fromages importés sont de qualité. Le site de FranceAgriMer a lancé un appel à candidatures pour les entreprises désirant exporter au Brésil. Un appel d'air qui profite également aux équipementiers. « Depuis l'arrivée de Lactalis, beaucoup de fournisseurs exportent des process et appareils de production », poursuit Clément Métharam. Attention, toutefois, il n'y aura pas de place pour tout le monde, prévient Business France. A. C.

## **La ruée vers l'or noir de Cuba**

Depuis 1960 et la nationalisation des actifs des majors américaines, Cuba est loin d'être au sommet en matière de technologies pétrolières. Or l'île posséderait d'importantes ressources du côté du golfe du Mexique. 20 milliards de barils selon La Havane, 5 à 9 milliards selon Washington... ce qui reste considérable. Avec l'ouverture des relations diplomatiques entre les deux pays, l'exploitation de cette manne est imminente, et le nouvel allié américain semble bien placé. Mais François Hollande, premier président occidental à rendre visite à Raul Castro, en mai, a ouvert une porte pour l'industrie parapétrolière française. Les médias cubains avaient alors annoncé un accord dans l'exploration avec Total, qui fut aussitôt démenti par ce dernier. Il ne s'agissait que d'une lettre d'intention concernant un projet de coentreprise dans les bitumes. Mais cette anecdote traduit un vrai appel du pied. D'autant que Total est déjà présent sur l'île depuis la fin des années 1990 dans le gaz de pétrole liquéfié (GPL) et les lubrifiants. L. D.

Près de 300 000 voitures, c'est ce qu'aura assemblé le Maroc en 2015, dépassant la Hongrie et réalisant un bond de 25 % par rapport à 2014. Ce résultat est dû à la montée en puissance du site Renault Tanger, ouvert en 2012 et taillé pour 350 000 véhicules par an, auquel s'ajoute l'usine historique Somaca, détenue également par Renault. Le site de Tanger va continuer sa progression. Et PSA a annoncé cet été la construction d'une usine à Kenitra, au nord de Rabat. Objectif : 90 000 véhicules après 2020. À cet horizon, le Maroc devrait produire un demi-million de voitures par an. Du coup, toute la filière automobile est en effervescence. Le royaume accueille déjà une ribambelle d'équipementiers : Faurecia, Saint-Gobain, Leoni, Sumitomo et Valeo... Une centaine d'usines au total. PSA et à Renault sont confrontés au même problème : attirer de nouveaux investissements pour faire grimper le taux d'intégration locale. Renault approche les 50 % et veut aller au-delà. PSA, qui construira une usine de moteurs, vise même les 80 %. Mais la compétition sera rude. La marque au lion, s'appuyant sur son alliance avec Dongfeng, compte bien faire entrer des équipementiers chinois dans le jeu. Ceux-ci se pressaient déjà à Kenitra, lors d'une convention de fournisseurs, en novembre. P.-O. R.

### La Côte d'Ivoire se restructure

La bonne tenue du processus électoral en octobre, qui a conduit à la réélection du président Alassane Ouattara, était le dernier signal attendu par les investisseurs encore hésitants. Pour retrouver le lustre des années 1980, après dix ans de crise, la Côte d'Ivoire, dont la croissance atteint 8 %, multiplie les projets de construction et de reconstruction d'infrastructures. Bouygues a récemment décroché, en formant un consortium avec le coréen Dongsan, les contrats du train urbain (1,3 milliard d'euros) et du troisième pont d'Abidjan (230 millions d'euros). Le groupe sort cependant du marché de la distribution d'eau et d'électricité, cédant ses parts dans Eranove, qui prépare son entrée en Bourse. L'extension des réseaux électriques ouvrira la voie aux autres secteurs. L'ingénierie sera notamment sollicitée par le premier marché du pays, l'agroalimentaire (en croissance de 14 %), qui peine encore à mettre en place une filière de transformation. Mais ce temps viendra. Le chocolatier Cemoi, qui a ouvert, en mai, la seule chocolaterie sur le sol du premier producteur mondial de cacao, a montré l'exemple. Les Français sont là en terrain connu - la moitié des recettes fiscales ivoiriennes et un quart des investissements proviennent déjà de sociétés hexagonales -, mais ils seront désormais confrontés à de nouveaux concurrents. Pour le PDG d'Air France, Alexandre Juniac, pas question de laisser la place : la Côte d'Ivoire sera son hub régional. Abidjan est déjà la seule destination d'Afrique francophone desservie par un A 380. M. D.

### La French Tech en embuscade

Pour les start-up françaises du numérique, pas question de laisser les géants chinois et américains préempter les nouveaux marchés émergents. Plusieurs licornes tricolores sont en embuscade, comme le géant du covoiturage Blablacar, parti à l'international avant même d'être rentable. Sa feuille de route le conduira en Asie du Sud-Est, après la Russie, la Turquie, l'Inde et, plus récemment, le Mexique et le Brésil. Les réseaux pour objets connectés bas débit d'origine française nourrissent également de grandes ambitions, en particulier en Afrique. Qowisio y a développé des réseaux privés et Sigfox a créé une direction Afrique et Moyen-Orient cet automne. Dans leur sillage, des spécialistes de la sécurité connectée et de la transition énergétique se tiennent prêts. Pour amplifier cette dynamique, des French tech hubs vont être créés à l'initiative d'entrepreneurs français installés sur place. Le Cap (Afrique du Sud), Abidjan (Côte d'Ivoire), Santiago du Chili et Moscou devraient voir leur candidature validée fin janvier 2016. Des accélérateurs privés français essaient aussi à l'étranger. Le lieu du numérique parisien Numa veut bâtir un écosystème mondial de l'innovation dans quinze pays, sur tous les continents. Moscou et Casablanca sont les premiers servis. S. A.

### Surfer sur la vague des énergies renouvelables

C'est une lame de fond. Les nations émergentes se convertissent en masse aux énergies renouvelables, devenues abordables. En 2014, les pays hors OCDE, Chine en tête, ont talonné les pays riches avec 130 milliards de dollars d'investissements (+ 35 % sur un an), réalisés à plus de 90

% dans le solaire et l'éolien. Ces deux énergies font jeu égal, mais le solaire devrait rapidement se tailler la part du lion, selon Bloomberg New Energy Finance. La demande énergétique va exploser dans les pays émergents. Si le charbon y reste la première source d'électricité, la nécessaire limitation des émissions de CO2 ouvre un boulevard aux énergies décentralisées qui favorisent l'électrification rurale. Pour les Français, pas question de concurrencer les panneaux chinois. Mais le reste de la filière solaire a tout à gagner à miser sur les émergents. Le développeur de projets Solaire direct, racheté par Engie cet été, multiplie les projets en Inde, où le gouvernement veut installer 100 gigawatts d'ici à 2022, et en Amérique latine. Notamment au Brésil, où Engie vient de remporter 230 mégawatts de contrats. L'Alliance solaire internationale, lancée par l'Inde à la COP 21, vise plus de 1 000 milliards de dollars d'investissements dans les pays émergents d'ici à 2030. De quoi ouvrir des opportunités. Côté éolien, la progression est moins spectaculaire - mais bien réelle - en Inde, et plus encore au Brésil, de loin la première destination des turbines à vent de General Electric (ex-Alstom). L'éolien ayant démarré plus tôt, le parc installé commence à générer une belle activité de maintenance et de composants, comme pour Mersen en Chine. Le tour du solaire viendra. M. M.

**Illustration(s) :**

En Chine, Suez Asie et Veolia convoitent les marchés du traitement et de la valorisation des déchets. Ici, la station d'épuration de Chongqing Tangjiatuo.

Claas, fabricant de matériel agricole, a ouvert une seconde usine à Krasnodar, en Russie. Son site manceau lui fournit des sous-ensembles.

L'Iran représente le septième marché mondial des cosmétiques. Sephora, la chaîne de parfumerie du groupe LVMH, pourrait s'y installer dès 2016.

Opérationnelle depuis 2012, l'usine Renault au Maroc continue de monter en puissance.

Alstom réalise 7 % de son chiffre d'affaires en Inde. Ce pays devrait devenir son premier marché.