

# Rapport du 1<sup>er</sup> Parlement des PME de Wallonie

Une initiative du Ministre Jean-Claude Marcourt en partenariat avec l'UWE et l'UCM



# Préface & remerciements

Je tiens tout d'abord à remercier l'ensemble des participants au Parlement des PME de Wallonie qui s'est tenu à La Hulpe, le 5 octobre 2011. Mes remerciements vont tout particulièrement à Mme Florence FERNEMONT, à M. Dominique GODIN, à M. Eric DOMB et à M. Mathieu BAZELAIRE qui ont présidé les différentes commissions ainsi qu'à l'Envoyé PME de la Commission européenne, M. Daniel Calleja CRESPO qui nous a fait l'honneur de participer à cette première édition. Cet événement est un des éléments qui a contribué à l'élaboration et à la mise en œuvre du Small Business Act (SBA) approuvé par le Gouvernement wallon le 13 octobre 2011 et mon intention est de le renouveler.

Le SBA est avant tout un ensemble de recommandations formulées par l'Union européenne dans le but de favoriser la création d'entreprises, leur croissance et leur expansion. Les PME sont en effet des moteurs de la compétitivité de l'Union européenne et elles représentent plus de la moitié des emplois en Europe. Je suis convaincu de la place centrale de ces entreprises pour dynamiser notre Région. C'est pourquoi, j'accorde une attention particulière à la mise en œuvre du SBA en Wallonie, ce que la Commission européenne ne manque pas de noter dans son examen annuel de l'état d'avancement de la mise en œuvre du SBA dans les Etats membres. Elle y relève plus spécifiquement des mesures dans 6 domaines : entrepreneuriat, think small first, marchés publics, financement, innovation et environnement. La Commission épingle également l'organisation Transeo, plateforme européenne de la transmission d'entreprises comme une bonne pratique de notre Région.

Dans le cadre du SBA, quatre thématiques ont été sélectionnées : l'entrepreneuriat, l'accès aux financements, l'innovation et l'internationalisation. Ce choix correspond à nos priorités et aux stratégies de redéploiement économique de la Wallonie. Il s'agit aussi de domaines sur lesquels, en tant que Région, nous avons, à l'heure actuelle, des leviers d'action. Il s'agit d'amplifier ceux-ci, de mieux les faire connaître aux entreprises et, le cas échéant, de les compléter. Ces thématiques ont fait l'objet des travaux du premier Parlement des PME de Wallonie qui s'est réuni à La Hulpe.

Jean-Claude MARCOURT



# Sommaire:

Pro	éface & 1	remerciements:2	
1.	Princip	paux messages5	
2.	Contex	te de l'initiative9	
	2.1.Le «	Small Business Act pour l'Europe » et son réexamen :9	
	2.2.Le «	Small Business Act wallon »9	
3.	Présentation du Parlement des PME de Wallonie 10		
3.1.	Déroule	ment11	
3.2	.Résultat	s du Parlement des PME12	
4.	Rappo	rt des débats et du vote12	
4.1	.Impor	tance des différents axes13	
4.2	.Entrep	reneuriat :14	
	4.2.1.	Renforcer la prise en compte des besoins des PME dans l'enseignement supérieur & renforcer l'entrepreneuriat universitaire	
	4.2.2.	Renforcer la simplification administrative	
	4.2.3.	Renforcer les actions de soutien à la seconde chance	
	4.2.4.	Renforcer les actions de sensibilisation à la transmission d'entreprise20	
4.3	.Financ	ement:	
	4.3.1.	Renforcer l'accès des PME et en particulier des TPE au financement par prêt bancaire	
	4.3.2.	Créer un système obligataire pour renforcer le financement direct des PME- prêt Tante Agathe	
	4.3.3.	Encourager le développement de fonds d'investissement privés dédiés aux PME wallonnes	



4.3.4.	Renforcer l'accès des PME wallonnes aux fonds de capital-risque actifs en Belgique et dans les pays frontaliers		
4.3.5.	Evaluer de la loi de la continuation judiciaire sur l'accès au crédit29		
4.3.6.	Renforcer la mobilisation des « Business Angels » wallons		
<b>4.4.Innovation:</b>			
4.4.1.	Renforcer le soutien financier aux PME qui développent des projets innovants		
4.4.2.	Renforcer le soutien à l'innovation non technologique		
4.4.3.	Renforcer l'accès des PME innovantes aux marchés publics		
4.4.4.	Redéfinir l'innovation		
4.4.5.	Renforcer l'aide à la sélection de projets innovants afin de soutenir les meilleurs projets		
4.4.6.	Simplifier les structures et la communication des systèmes existants38		
4.5.Internationalisation: 39			
4.5.1.	Stimuler les partenariats entre PME et grandes entreprises en Wallonie40		
4.5.2.	Promouvoir l'accès à du personnel qualifié pour l'export42		
4.5.3.	Renforcer la participation des PME aux activités de prospection commerciale hors UE		
4.5.4.	Stimuler les PME afin de mieux exploiter les potentialités du marché unique44		
4.5.5.	Optimaliser les aides à la promotion du commerce électronique46		



# 1. Principaux messages

Le Parlement des PME de Wallonie a permis de mieux cerner les enjeux et les questions à traiter en priorité pour renforcer le soutien aux PME en Wallonie à plusieurs niveaux.

# Axes prioritaires et thématique transversale :

- Les votes des participants ont permis d'évaluer le degré de priorité que les PME accordent aux quatre grands axes proposés pour le SBA wallon. Il ressort que les axes Entrepreneuriat et Financement sont considérés de façon majoritaire comme les plus importants. Les deux autres axes Internationalisation et Innovation sont considérés comme un peu moins prioritaire.
- Il ressort également des propositions formulées par les différentes commissions et des interventions lors de la séance plénière, que les questions de la simplification administrative et de l'amélioration de la communication sur les outils existants constituent des préoccupations importantes des PME.

# **Axe Entrepreneuriat:**

- Le renforcement de la **prise en compte des besoins des PME dans** l'enseignement supérieur¹ est largement ressorti comme le chantier le plus important de cet axe même si les participants ont attiré l'attention sur la nécessité de ne pas se limiter à l'enseignement supérieur. Les PME ont essentiellement pointé deux axes de travail dans ce domaine : la systématisation des cours d'éducation à l'entrepreneuriat (via leur inclusion dans certains programmes scolaires) et le rapprochement entre le monde de l'enseignement et de l'entreprise.
- La commission « Entrepreneuriat » a également formulé une proposition sur le lancement d'un chantier relatif à la **simplification administrative**. Plusieurs idées ont été émises dans ce domaine comme une meilleure sensibilisation des fonctionnaires aux réalités de l'entreprise, la réduction des délais de réponse de l'administration ou encore la généralisation du principe de confiance.

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Qui a été regroupé avec le chantier relatif à la promotion de l'entrepreneuriat universitaire



- En ce qui concerne la problématique de la **seconde chance**, les participants ont principalement attiré l'attention sur la nécessité de se concentrer en priorité sur la réussite de la première expérience même si le développement d'un climat non stigmatisant pour les ré-entrepreneurs mérite également une certaine attention.
- La **transmission d'entreprise** a également été abordée mais, considérant que les outils publics existant actuellement en Wallonie fonctionnaient bien, les participants ont estimé que ce chantier était relativement moins prioritaire.

#### **Axe Financement:**

- Même si la question de l'accès des PME au capital risque a occupé une place importante dans les travaux de la commission, c'est de manière assez nette le chantier relatif à l'accès au financement par prêt bancaire qui a été considéré comme le plus important par les PME. En effet, les participants jugent que les banques ne jouent plus leur rôle de soutien au développement économique et exigent des garanties trop importantes. De plus, compte tenu de l'évolution du contexte réglementaire, cette situation risque de s'aggraver. Les suggestions avancées portent essentiellement sur un renforcement des outils de la Sowalfin et une utilisation accrue de ceux-ci par les banques, le maintien de l'activité des banques en Wallonie,....
- La commission « Financement » a également fait une proposition relative à la mise en place d'un **système obligataire simple** pour renforcer le financement direct des PME- via un système calqué sur **le modèle néerlandais dit "Tante Agathe"**. Ce système devrait permettre une meilleure utilisation de l'épargne domestique dans les entreprises wallonnes.
- Concernant le **renforcement de l'accès des PME au capital risque**, les participants ont également jugé cette problématique importante. Ils ont néanmoins privilégié les pistes relatives au soutien au développement de fonds de capital risque wallon spécialisés et au panachage entre Invests et fonds de capital-risque dans le cas des projets économiquement viables mais pas suffisamment rémunérateurs. Les pistes proposées relatives à une meilleure mobilisation des « Business Angels » wallons et à un renforcement de l'accès de PME aux fonds de capital risque étrangers ont quant à elles suscités moins d'intérêt.



#### **Axe Innovation:**

- Le renforcement du soutien financier aux PME qui développent des produits et services innovants a été jugé comme le chantier le plus important par une grande partie des participants. En termes de mesures à mettre en œuvre, les formules de prêts telles que celles développées par Novallia correspondent à un réel besoin et devraient être renforcées, car elles répondent à un besoin non rencontré au niveau de l'étape de la première application commerciale. D'autres suggestions ont été faites dans ce domaine comme la mise en place d'un point de contact unique pour le financement de l'innovation ou une meilleure préparation des PME aux démarches à faire auprès d'organismes financiers lorsqu'elles sollicitent un financement.
- En termes de priorité, c'est le renforcement du **soutien à l'innovation non technologique** qui vient ensuite. En effet, les participants ont jugé qu'il était très important de ne pas se focaliser uniquement sur l'innovation technologique et de concevoir l'innovation de manière large. Les pistes d'actions proposées portent essentiellement sur l'activation des mesures ciblant spécifiquement l'innovation non technologique au sein du Décret Recherche et Innovation de la Région. L'autre aspect sur lequel la commission a insisté est la nécessité de redéfinir la notion d'innovation, en y intégrant systématiquement la dimension « marché ».
- Les autres chantiers de cet axe relatifs à l'accès des PME innovantes aux marchés publics, à l'aide à la sélection de projets innovants afin de soutenir les meilleurs projets et à la simplification des structures existantes n'ont pas été pointées comme prioritaires. Pour la problématique du rôle que les **marchés publics pourraient jouer pour stimuler l'innovation**, les participants ont jugé que celui-ci était potentiellement important même si toutes les PME innovantes n'étaient pas concernées. Ce chantier pourrait devenir une priorité du SBA si une série de freins du système actuel sont levés.

#### **Axe Internationalisation:**

- Aucune tendance forte ne s'est dégagée dans cet axe pour juger un chantier plus prioritaire qu'un autre même si les avis sont plus mitigés sur l'importance à accorder aux chantiers relatifs à la problématique de l'optimisation des aides à la



promotion du commerce électronique et à la meilleure exploitation par les PME des potentialités du marché unique.

- La commission a également formulé une proposition supplémentaire relative à la **promotion de la formation du personnel à l'export. Celle-ci** a été accueillie positivement lors des votes. Partant de l'importance que revêt le facteur humain, la proposition de la commission ne vise pas à créer de nouvelles mesures mais surtout à renforcer la communication par rapport aux mesures existantes au niveau de la DGO6 de l'AWEX, du Forem ou des centres de compétences.
- Concernant le renforcement de la **participation des PME aux activités de prospection commerciale hors UE**, les participants ont jugé cette problématique importante principalement parce que les marchés en croissance se situent en dehors de l'Europe, en Asie par exemple. Ils ont suggéré qu'outre le renforcement des plafonds d'intervention pour les PME au niveau des aides aux activités de prospection commerciale menées par l'AWEX, plusieurs autres pistes soient envisagées : le renforcement de certains outils existants comme les grappes à l'exportation de l'Union Wallonne des Entreprises et les Welcome Offices de l'Awex ou encore le développement d'un centre d'échange de connaissances et du coaching interentreprises.
- Enfin, « last but not least », le chantier relatif à la **stimulation des partenariats entre PME et grandes entreprises** en Wallonie a également été bien accueilli par les participants parce que ce type de partenariat permet d'accéder indirectement à des marchés nouveaux et en croissance qui sont peu connus par les PME. Les suggestions avancées sur cette problématique portent sur : une meilleure communication sur les mesures existantes, mieux aider les PME à identifier et être introduites auprès de partenaires, privilégier le clustering de base et adapter le programme incitatif « Portage » de l'AWEX.



# 2. Contexte de l'initiative

# 2.1. Le « Small Business Act pour l'Europe » et son réexamen :

Le "Small Business Act pour l'Europe" a été adopté en décembre 2008². Celui-ci comporte 10 principes qui sont déclinés en actions à lancer par la Commission européenne et en recommandations à mettre en œuvre par les Etats membres. En février 2011, la Commission européenne a publié une Communication sur le réexamen du « Small Business Act »³ qui a été endossée par le Conseil Compétitivité des 30 et 31 mai 2011. Un des principaux messages de cette dernière Communication est que les Etats membres doivent renforcer l'application des recommandations du SBA au niveau national et régional. Dans cette perspective, les Etats membres et les régions sont invités à désigner des «SME Envoys » ou « Envoyés PME » chargés de « lancer, en coordination avec les représentants des organisations d'entreprises, des plans nationaux et locaux de mise en œuvre du SBA, étayés par un solide mécanisme de suivi, et à créer un organe chargé de coordonner les questions relatives aux PME »⁴. Au niveau belge, une « Envoyée PME » a été désignée au sein de l'administration fédérale en charge des PME pour assurer cette fonction. Au niveau, wallon, un haut fonctionnaire du SPW a été désigné pour assurer cette fonction.

Plus d'informations sur le « Small Business Act pour l'Europe » disponible sur : http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/small-business-act/index fr.htm

# 2.2. Le « Small Business Act wallon »

C'est dans ce contexte que le Ministre Marcourt a lancé, dans la continuité du Pacte de soutien à l'initiative mis en œuvre dans le cadre du Plan Marshall 2.vert (axe 4-mesure 1), une réflexion visant à développer un « Small Business Act wallon ». Ce plan a pour objectif, après analyse du degré de mise en œuvre des recommandations européennes au niveau wallon et des défis auxquels sont plus spécifiquement confrontées les PME dans notre région, de renforcer la mise en œuvre du « Small Business Act » en Wallonie en cohérence avec la déclaration de politique régionale.

Concrètement, plusieurs chantiers vont être lancés prochainement afin d'aboutir à la présentation de mesures concrètes en 2012. Ces chantiers sont regroupés en 4 thématiques :

o L'innovation

<sup>&</sup>lt;sup>2</sup> Communication de la commission européenne, Un «Small Business Act» pour l'Europe, COM(2008) 394 final.

<sup>&</sup>lt;sup>3</sup> Communication de la commission européenne, *Réexamen du «Small Business Act» pour l'Europe*, COM(2011) 78 final.

<sup>&</sup>lt;sup>4</sup> Communication de la commission européenne, Réexamen du «Small Business Act» pour l'Europe, COM(2011) 78 final.



- o L'internationalisation
- Le financement
- o L'entrepreneuriat

Enfin, comme mentionné plus haut, un haut fonctionnaire du SPW a été désigné comme Envoyé PME wallon. Son rôle sera d'assurer le relais auprès de l'Envoyé PME fédéral et des instances européennes et d'évaluer périodiquement, en concertation avec les parties prenantes et organismes publics qui soutiennent les PME, la mise en œuvre du SBA. Il sera également chargé d'alimenter la réflexion relative aux nouvelles actions et orientations à mettre en œuvre en s'appuyant sur les résultats d'initiatives telles que le Parlement des PME. A cette fin, un rapport sur la mise en œuvre du SBA sera réalisé périodiquement et discuté avec les acteurs concernés.

# 3. Présentation du Parlement des PME de Wallonie

Le Parlement des PME de Wallonie est une initiative du Ministre de l'Economie, Jean-Claude Marcourt menée en partenariat avec l'Union des Classes Moyennes et l'Union Wallonnes des Entreprises. Cette manifestation avait pour objectif de consulter de manière interactive et directe les PME sur les pistes d'actions qui sont actuellement à l'étude dans le cadre du renforcement de la mise en œuvre du « Small Business Act » en Wallonie.

Cette première édition s'est déroulée le mercredi 5 octobre 2011 à l'Hôtel Dolce à la Hulpe dans un climat de dialogue constructif où chacun a pu s'exprimer et contribuer à faire progresser l'action de la Région. Cet événement s'est tenu dans le cadre de la semaine européenne des PME en présence de l'Envoyé PME européen Daniel Calleja Crespo et a rassemblé plus de 200 représentants de PME. Il s'est déroulé en deux temps : un travail en commissions avec un nombre restreint de PME et une séance plénière où toutes les PME ont été invitées à se prononcer sur les chantiers à entreprendre dans le cadre du SBA wallon.

Selon le souhait exprimé par le Ministre et les organisations représentant les entreprises, cette initiative pourrait être poursuivie sur une base régulière.



# 3.1. Déroulement

Quatre commissions traitant chacune d'une des 4 thématiques prioritaires pour le « Small Business Act » wallon avaient été constituées.

Elles étaient composées de 10 à 15 PME et animées par un président issu du monde de l'entreprise : Madame Florence Fernémont, Monsieur Eric Domb, Monsieur Gilles Bazelaire et Monsieur Dominique Godin, respectivement président des commissions entrepreneuriat, financement, innovation, internationalisation.

Des experts<sup>5</sup> dans la thématique traitée et un membre du cabinet du Ministre Marcourt étaient également présents dans chacune des commissions pour répondre aux questions techniques éventuelles posées.

Afin de préparer les débats, tous les participants avaient reçu une semaine à l'avance un document préparatoire. Celui-ci présentait brièvement les différents chantiers envisagés actuellement dans le cadre d'un SBA wallon et donnait un aperçu des actions déjà mises en œuvre par la Région dans les domaines traités.

Sous la direction de leur Président, les membres des commissions ont débattu pendant plus de deux heures de ces différentes propositions et ils ont formulé des propositions complémentaires comme cela leur avait été demandé. Ils ont également évalué le degré d'importance des différents chantiers envisagés afin de pouvoir donner au Ministre Marcourt des indications sur les actions à entreprendre en priorité.

Ensuite, l'ensemble des participants ont été conviés à la séance plénière qui était également ouverte à toutes les PME. Après une brève allocution du Ministre Marcourt et de l'Envoyé PME européen, Monsieur Crespo, les présidents des différentes commissions ont présenté avec brio et selon un canevas commun les résultats de leurs travaux. Après la présentation de chacun des travaux, la parole a été donnée à la salle afin de pouvoir compléter le travail des commissions et faire des suggestions supplémentaires.

Au terme de la séance, chaque participant a pu voter sur les chantiers qui lui paraissaient les plus importants à mettre en œuvre et sur l'axe le plus prioritaire du SBA wallon.

\_

<sup>&</sup>lt;sup>5</sup> En nombre limité



# 3.2. Résultats du Parlement des PME

Le Parlement des PME a permis de récolter l'avis des PME sur les différents chantiers envisagés dans le cadre d'un SBA wallon à trois niveaux :

- Commentaires et suggestions sur les chantiers envisagés : au travers de leurs délibérations, les participants ont formulé de nombreuses suggestions et pistes d'action pour concrétiser les chantiers envisagés. Celles-ci ont été scrupuleusement enregistrées et seront utilisées dans les phases de mise en œuvre du SBA wallon.
- **Proposition de chantiers complémentaires :** comme cela leur avait été demandé et malgré un timing relativement court, chacune des commissions a pu faire des propositions de chantiers complémentaires qui seront examinées avec attention lors des prochaines étapes du processus.
- Classement par priorité des différents chantiers envisagés : dans son rapport à l'assemblée, les présidents de chaque commission ont soit donné un classement des différents chantiers, soit indiqué quels étaient les chantiers prioritaires ou non. De plus, au terme de la séance, chaque participant a pu voter pour déterminer lors de la séance plénière du degré de priorité à accorder à chacun des chantiers. Ces informations permettent également de savoir dans quels domaines, des actions doivent être menées en priorité.

# 4. Rapport des débats et des votes

Dans un souci de lisibilité, le compte rendu du travail en commission et des commentaires et suggestions émises pendant l'assemblée plénière a été intégré et est présenté par thématique dans cette section.

De plus, pour chacun des chantiers envisagés, une courte description des actions envisagées et des raisons qui ont présidé à leur sélection comme chantier est donnée<sup>6</sup>.

Les différents chantiers sont présentés selon le degré de priorité que les participants leurs ont accordé dans les votes qu'ils ont émis au terme de la séance<sup>7</sup>.

-

<sup>&</sup>lt;sup>6</sup> Celle-ci provient des notes de préparation qui ont été fournies aux participants afin de préparer le travail en commission et ne reflète donc pas nécessairement le point de vue des participants.

<sup>7</sup> Il faut néanmoins noter que lors de leurs travaux, les commissions ont émis des avis sur l'importance des différents chantiers envisagés et parfois proposé un classement par priorité des différents chantiers envisagés. Ces appréciations sont retranscrites dans le compte rendu mais n'ont pas servi au classement des différents chantiers ci-dessous.

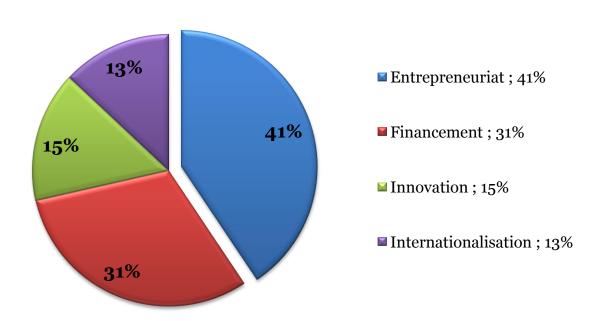


# 4.1. Importance des différents axes

Les votes des participants ont permis d'évaluer le degré de priorité que les PME accordent aux quatre grands axes proposés pour le SBA wallon. Il ressort que les axes Entreprepreneuriat et Financement sont considérés par le plus grand nombre de PME comme les plus importants. Les deux autres axes Internationalisation et Innovation sont considérés comme un peu moins prioritaire.

Il ressort également des propositions formulées par les différentes commissions et des interventions lors de la séance plénière, que les questions de la **simplification administrative** et de l'amélioration de la communication sur les outils existants constituent des préoccupations importantes des PME.

**Répartition de réponses à la question** : « Quel est l'axe le plus important parmi les 4 axes du SBA wallon ? »



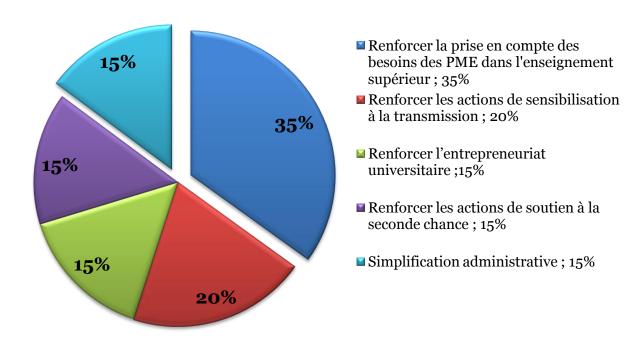


# 4.2. Entrepreneuriat:

Le graphique ci-dessous donne un aperçu du degré de priorité que les participants dans leur ensemble (pas uniquement les membres de chaque commission) ont accordé aux différents chantiers envisagés dans cet axe.

Par ailleurs, les participants à cette commission ont également formulé une proposition de nouveau chantier dans le domaine de la simplification administrative qui est brièvement décrit au point 4.2.2. .

**Répartition de réponses à la question** : «Quel est le chantier le plus important dans l'axe Entrepreneuriat ? »





# 4.2.1. Renforcer la prise en compte des besoins des PME dans l'enseignement supérieur & renforcer l'entrepreneuriat universitaire<sup>8</sup>

# Description de la problématique :

Lors de la consultation organisée avant l'élaboration du SBA européen en 2008, plus de 60 % des PME estimaient que les écoles ne permettent pas à leurs élèves d'acquérir les compétences qui sont nécessaires aux entrepreneurs et à leur personnel. Au niveau wallon, des formations de longue durée destinées à former spécifiquement des dirigeants de PME existent. Citons, de manière non exhaustive, l'IFAPME qui organise des formations de longue durée destinées aux chefs d'entreprise ou l'ICHEC-PME et HEC qui organisent également des formations pour dirigeants et collaborateurs de PME. Ces formations sont généralement destinées à des personnes actives : formation organisée par l'entreprise pour son personnel ou formation à horaire décalé. De plus, dans le cadre du pacte de soutien à l'initiative, l'ASE a pris en charge le développement et la coordination des actions vers l'Enseignement supérieur universitaire ainsi que la mise en œuvre des stages d'acculturation (projet en phase pilote).

# Description du chantier proposé :

Renforcer la place des compétences nécessaires aux PME dans les cursus de l'enseignement supérieur en particulier en coordination avec la mesure 1.1 du Plan Creative Wallonia<sup>9</sup>. La première étape de ce renforcement sera la mise en place d'une évaluation précise des besoins en formations des PME (qui pourrait s'inspirer de l'exercice européen en cours) et de l'offre existant actuellement dans les cursus de l'enseignement supérieur pour répondre à ces besoins.

#### Avis de la commission quant à l'importance de ce chantier:

Les participants ont jugé ce chantier très important et l'ont classé comme **première priorité** de cet axe du « Small Business Act wallon». Deux raisons principales ont été mises en avant pour justifier ce choix : d'une part, la nécessité de limiter le décalage entre le monde universitaire et celui des entrepreneurs (démystifier le parcours de l'entrepreneur) et d'autre part, l'importance des universités comme des réservoirs d'idées qu'il faut pouvoir mobiliser.

Les participants n'ont pas jugé qu'il existait des arguments permettant de considérer ce chantier peu important, ce qui est cohérent avec le classement fait par cette commission.

8 Deux chantiers très proches dans les thématiques qu'ils abordaient ont été regroupés.

<sup>9</sup> Sensibilisation / formation à la créativité et à la gestion de projets innovants dans l'enseignement supérieur.



# Suggestions des participants pour approfondir ce chantier :

- Prévoir des cours d'éducation civique : de l'avis de certains participants, les jeunes générations (génération Y) cherchent des places et non pas un travail. Cela peut poser un problème de compréhension mutuel entre les jeunes et moins jeunes générations sur le lieu de travail.
- Ne pas se focaliser uniquement sur l'enseignement universitaire : si on veut avoir un impact réel sur l'entrepreneuriat, il faut également travailler sur l'enseignement secondaire et ne pas se limiter uniquement aux écoles de commerce ou aux formations en gestion d'entreprises. Il a néanmoins été reconnu que les actions dans le domaine de l'éducation à l'entrepreneuriat étaient plus difficiles à développer dans ce « créneau ». De plus, il faut aller plus loin que l'enseignement et promouvoir également l'intrapreneuriat, soit l'entrepreneuriat au sein d'entreprises existantes.
- Systématiser l'éducation à l'entrepreneuriat : des initiatives sont prises au cas par cas par certains établissements d'enseignement pour, par exemple, faire venir témoigner des entrepreneurs ou expliquer les démarches nécessaire pour créer une entreprise ainsi que les aides qui sont à disposition des entrepreneurs. Néanmoins, il faudrait systématiser ce type d'initiatives en imposant des modules d'éducation à l'entrepreneuriat obligatoire dans certains programmes scolaires. Les participants ont fait plusieurs suggestions concrètes sur le contenu de ces modules :
  - o Programme mini-entreprises (à rendre obligatoire dans certains cursus scolaire et dont le conseil d'administration devrait être ouvert aux chefs d'entreprises)
  - o Sensibilisation à l'entrepreneuriat par des chefs d'entreprises qui auraient pour mission de transmettre le goût d'entreprendre aux jeunes.
  - o Information sur les dispositifs d'aides aux entrepreneurs et au démarrage d'entreprises (en particulier les aides aux start-up) afin de favoriser la concrétisation des projets que des étudiants envisagent pendant leur cursus.
- Rapprocher les mondes de l'enseignement et de l'entreprise : d'après les participants, il existe une forte déconnexion entre ces deux mondes. Il n'est pas rare que des étudiants terminent leurs cursus universitaires sans avoir eu d'expérience en entreprise. De même, de nombreux professeurs et formateurs n'ont jamais travaillé en entreprise ce qui réduit l'utilité directe des formations qu'ils dispensent pour les PME. Les participants ont fait plusieurs suggestions concrètes pour rendre ce rapprochement possible :



- O Inciter les professeurs à suivre un stage d'acculturation dans les entreprises : actuellement un projet pilote de stage d'acculturation en entreprise est mené par l'ASE mais il s'adresse uniquement à des étudiants des catégories pédagogiques. Les participants sont d'avis qu'il faudrait inciter tous les professeurs à suivre ce type d'expérience.
- O Systématiser les stages en entreprise sur l'ensemble du cursus : ceux-ci existent dans certains cursus mais ils ne sont pas systématiques et sont souvent vécus comme une obligation de fin d'étude. Il faudrait donc les rendre plus systématiques et éviter qu'ils ne se déroulent que lors de la dernière année du cursus.
- Véhiculer dans les médias une image positive de l'entrepreneur : les participants considèrent que l'image des entrepreneurs et de l'entrepreneuriat en Wallonie n'est pas très positive, ce que confirme les statistiques du GEM et par le fait que de nombreux entrepreneurs ou indépendants lancent leur activité économique par nécessité et non par goût.
- Renforcer les mécanismes de tutorat entre entrepreneurs débutants et aguerris : rien ne remplace l'expérience d'entrepreneurs aguerris qui ont un vécu réel en termes de création et de développement d'entreprise. Ceux-ci peuvent apporter des conseils précieux aux jeunes ou moins jeunes qui désirent démarrer une entreprise. C'est pourquoi, il a été suggéré que les mécanismes de tutorat entre entrepreneurs débutants et aguerris, comme « Wallonie Entreprendre » soient renforcés.

# 4.2.2. Renforcer la simplification administrative

#### Description de la problématique :

Ce chantier a été proposé par la commission et a été jugé très important. Les participants estiment qu'il reste difficile de travailler avec les organismes publics et que les législations ont tendance à se complexifier ce qui ralentit les procédures. Un des exemples donnés pour illustrer cette situation est que lorsque la personne responsable d'un dossier est en congé ou en arrêt maladie, le dossier dont elle a la charge reste bloqué. Plus fondamentalement, les entreprises ont généralement l'impression qu'elles sont considérées par l'administration comme présumées coupables de fraude quand elles sont contrôlées.



# Description du chantier proposé :

Plusieurs pistes d'actions ont été proposées par les participants pour faire avancer ce dossier :

- Sensibiliser davantage les parlementaires et les fonctionnaires aux réalités de l'entreprise
- Raccourcir les délais de réponse de la part de l'administration :
- Simplifier les mesures de soutien (aides à l'emploi...)
- Généraliser le principe de confiance (déclaration sur l'honneur).

# 4.2.3. Renforcer les actions de soutien à la seconde chance

#### Description de la problématique

La promotion de la seconde chance est le 2ème des 10 principes du SBA européen dont une des recommandations est que «ceux qui retentent leur chance soient placés sur un pied d'égalité avec les entreprises nouvellement constituées, notamment dans le contexte des régimes de soutien. »

Cette problématique revêt deux aspects : d'une part, la prévention de la faillite et des cessations d'activités et d'autre part la promotion de la seconde chance pour les entrepreneurs ayant été amenés à arrêter leurs activités pour des raisons liées à la conjoncture économique et non à la qualité de leurs activités.

Dans le contexte actuel marqué par une évolution négative du taux de faillite au niveau belge et wallon (le taux de faillite est passé en Wallonie de 1,09% en 2007 à 1,3% en 2010¹0) et un taux de cessation d'activités (faillite ou « cessation volontaire ») relativement élevé (8,28% en Wallonie contre 7,76% en Flandre)¹¹ cette problématique mérite une attention particulière.

La région a déjà entrepris des activités à ce niveau avec le lancement du produit mixte garantie/prêt subordonné dont un certain nombre est réservé à des entrepreneurs faillis et une promotion spécifique sur les outils de la Sowalfin qui leur sont destinés. Celui-ci répond à un des problèmes que les participants ont soulignés, à savoir l'accès au financement des faillis.

-

<sup>&</sup>lt;sup>10</sup> Source : SPF économie

<sup>&</sup>lt;sup>11</sup> Pour la période 2000-2009 ; Source : SPF économie



De plus, l'UCM a récemment lancé le réseau CIPRE pour "Centre Interprofessionnel de Prévention des Risques des Entreprises" qui apporte un soutien de première ligne à l'entrepreneur en difficulté.

# Description du chantier envisagé :

# Deux actions sont envisagées:

- Passer en revue les dispositifs de soutien à la création et au développement d'entreprises mais également à d'autres dispositifs comme les marchés publics ou l'accès à certaines primes afin d'identifier s'ils restent accessibles aux faillis reconnus excusables.
- Renforcer les dispositifs d'appui aux entrepreneurs en difficulté tels que ceux qui existent déjà en Wallonie ou qui sont développés dans d'autres régions du pays.

# Avis de la commission quant à l'importance de ce chantier:

Les participants à la commission ont classé ce chantier comme avant dernier chantier à mettre en œuvre dans cet axe. Néanmoins, compte tenu de la frilosité de la part des banques vis-à-vis du failli, ils ont estimé qu'il fallait travailler à ce niveau. Les participants ont généralement insisté sur la nécessité de se concentrer en priorité sur la réussite de la première expérience entrepreneuriale et non la seconde (qu'il faudrait éviter de systématiser). De plus, ils jugent que le développement d'actions ciblées sur ce public risquerait de renforcer leur stigmatisation et d'avoir l'effet inverse de celui escompté.

### Suggestions des participants pour approfondir ce chantier :

- Renforcer l'accompagnement pendant le début de l'activité : pour éviter faillite et cessation d'activité il faut renforcer l'utilisation des dispositifs d'accompagnement post-démarrage. Ceux-ci sont actuellement moins développés que les dispositifs prédémarrage d'une activité mais ils pourraient permettre de solutionner les problèmes que rencontrent l'entrepreneur avant qu'il ne soit trop tard.
- Avoir une meilleure connaissance des indicateurs annonciateurs d'une faillite afin de pouvoir réagir dès que les premiers clignotants s'allument : les participants se sont accordés sur la nécessité d'avoir une action proactive vis-à-vis des entreprises qui rencontrent des difficultés. Selon eux, dès qu'un certain nombre d'indicateurs passent au rouge, les entreprises devraient recevoir un accompagnement spécifique, voire être soumises à certaines obligations.
- Réfléchir à l'attitude de l'Etat vis-à-vis des entreprises en difficulté : certains participants ont souligné que différentes dispositions publiques (dont en particulier



celles relatives à la TVA) avaient tendance à renforcer la situation des entreprises en difficulté. Une réflexion sur l'attitude des pouvoirs publics vis-à-vis de ces entreprises devrait être menée.

- Elargir la conception de la seconde chance aux entrepreneurs ayant cessé une activité quelle qu'en soit la raison.

# 4.2.4. Renforcer les actions de sensibilisation à la transmission d'entreprise

# Description de la problématique :

La transmission d'entreprise est une préoccupation, bien présente dans le « Small Business Act pour l'Europe » qui découle de l'évolution de la structure d'âge des chefs d'entreprises qui tend à faire augmenter le nombre d'entreprises susceptibles d'être transmises. En Wallonie, selon les données du Cefip<sup>12</sup>: 52.019 entreprises sous forme de personne physique et 98.329 entreprises sous forme de personne morale.

Dans ce domaine la Wallonie fait figure de bon, voire de très bon élève puisqu'au travers d'un dispositif intégré de soutien à la transmission d'entreprise mis en place par la Sowalfin, la Sowaccess<sup>13</sup> et l'ASE presque toutes les recommandations du SBA européen y sont appliquées<sup>14</sup>. Dans le cadre du plan Marshall 2.vert (dans le Pacte de soutien à l'initiative), ce dispositif a encore été développé avec la mise en place de plusieurs actions destinées à renforcer le suivi et l'accompagnement des repreneurs potentiels ou la réalimentation du fonds de transmission.

Cependant, compte tenu du manque d'anticipation et de la mauvaise préparation constatés chez les cédants et du manque de candidats repreneurs pour certains types d'entreprise, il paraît nécessaire d'accroître la visibilité du dispositif actuel. Cette action constituerait une mise en œuvre de la seule recommandation du SBA européen non appliquée en Wallonie, dans ce domaine à savoir « Lancer des campagnes de communication visant à sensibiliser les parties intéressées à la nécessité de préparer à l'avance une telle opération».

# Description du chantier envisagé :

Plusieurs pistes d'action sont proposées :

acquéreurs potentiel, accompagnement, sensibilisation via des outils des diagnostics...

<sup>14</sup> Ce dispositif couvre plusieurs aspects : financement des opérations de transmission, mise en relation entre cédants et

<sup>&</sup>lt;sup>12</sup> Cefip, Business transfer in Belgium: a map out of the companies concerned, octobre 2011.

<sup>&</sup>lt;sup>13</sup> Société wallonne d'acquisitions et de cessions d'entreprises.



- sensibilisation accrue des cédants potentiels par l'intermédiaire de leurs interlocuteurs habituels (comptables, secrétariats sociaux, banquiers...);
- actions de sensibilisation ciblées sur les repreneurs potentiels susceptibles de reprendre les entreprises où il existe une pénurie de candidats repreneurs ;
- sensibilisation des employés aux possibilités de reprendre l'entreprise pour laquelle ils travaillent ;
- sensibilisation des enfants d'indépendants à la reprise de l'entreprise familiale.

# Avis de la commission quant à l'importance de ce chantier:

Les participants ont jugé ce chantier **peu prioritaire et** l'ont classé comme chantier le moins important de cet axe. Selon les participants, il existe déjà de nombreuses actions dans ce domaine et que les outils existants fonctionnent bien. Les dispositions fiscales qui permettent à certaines conditions, une exemption des droits de succession sur les transmissions d'entreprises constituent une avancée importante dans ce domaine.

Néanmoins, il s'agit d'un enjeu important pour assurer la pérennité des entreprises et de l'emploi. De plus, la transmission d'une entreprise est un processus complexe qui doit être préparé à l'avance et pose certains problèmes lorsque le repreneur potentiel ne dispose pas des fonds nécessaires pour l'opération. Enfin, dans un contexte marqué par une faiblesse de l'entrepreneuriat, la reprise d'une entreprise doit également être promue afin de conserver mais également de stimuler le tissu économique wallon.

#### Suggestions des participants pour approfondir ce chantier :

- Revoir les modalités d'intervention des Invests (néanmoins, il faut noter que depuis fin février 2011, dans le cadre du pacte de soutien à l'initiative, la garantie de la Sowalfin a été étendue aux opérations de transmission financées par les Invests)
- Plusieurs autres pistes évoquées par les participants sont déjà mises en œuvre grâce à la Sowaccess: aider le cédant à trouver sa cible même pour les très petites entreprises, accompagner les repreneurs pendant les premières années, mettre l'accent sur les petites entreprises également. Cela amène à se demander si la visibilité et les moyens alloués aux outils existants ne devraient pas être renforcés.
- Enfin deux autres pistes ont été mentionnées : l'adaptation des lois d'expansion économique au commerce de détail, horeca... et le maintien du système actuel de non taxation des plus-values sur actions qui facilite les opérations de transmission d'entreprises.



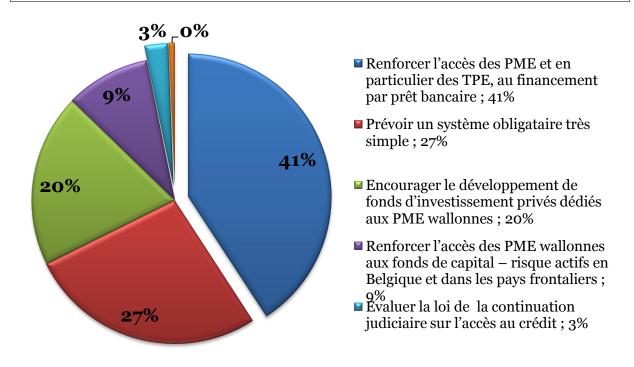
# 4.3. Financement:

Le graphique ci-dessous donne un aperçu du degré de priorité que les participants dans leur ensemble (pas uniquement les membres de chaque commission) ont accordé aux différents chantiers envisagés dans cet axe.

Les participants à cette commission ont également formulé deux propositions de nouveaux chantiers : évaluer les effets de la loi de la continuation judiciaire sur l'accès au crédit et développer un système obligataire très simple pour financer directement les PME.

Ces propositions sont brièvement décrites aux points 4.3.2 & 4.3.5.

**Répartition de réponses à la question** : «Quel est le chantier le plus important dans l'axe Financement ?»



# 4.3.1. Renforcer l'accès des PME et en particulier des TPE au financement par prêt bancaire

### Description de la problématique :

Même si depuis 2010 les conditions d'accès au financement pour les PME se sont légèrement améliorées, cette question reste cruciale, notamment dans l'actuel contexte de crise financière. En effet, l'adoption de nouvelles législations encadrant les institutions financières



risque (avec entre autres des exigences plus élevées en terme de fonds propres¹5) d'avoir un effet négatif sur les conditions d'accès au financement. Tandis que le retour relatif de la croissance en Belgique, tel qu'annoncé par le Bureau Fédéral du Plan va entraîner un accroissement de la demande en termes de financement. Par ailleurs, le baromètre du CEFIP¹6, montre une légère dégradation des conditions en 2011 autant au niveau belge que wallon, celle-ci est apparemment essentiellement imputable à l'accroissement des exigences en terme de garanties.

De nombreuses actions existent déjà pour renforcer l'accès des PME et TPE au financement bancaire grâce au Fonds de Participation fédéral et à la Sowalfin au niveau régional. Pour les micro-entreprises en particulier, la Sowalfin par l'entremise de la Socamut , facilite l'accès des PME aux micro-crédits via différents outils : réassurance des garanties émises sur des micro-crédits bancaires par les sociétés privées de cautionnement mutuel, produits mixtes de garantie /cofinancement permettant d'accéder à des prêts de maximum 37.500 euros, mise en œuvre du plan Marshall 2.vert (axe 4- pacte de soutien à l'initiative).

Au niveau européen, le Fonds européen donds européen d'Investissement (FEI) dispose de plusieurs outils destinés à renforcer le soutien au financement des PME. Ceux-ci diffèrent des fonds structurels (FEDER essentiellement) auxquels la Sowalfin recourt déjà dans le cadre du cofinancement de plusieurs mesures. Le mécanisme SMEG<sup>17</sup> auquel le Fonds de participation au niveau belge a déjà recours permet de soutenir les programmes de garantie. Ce type d'outil européen pourrait donc être également mobilisé pour soutenir les outils de micro-crédits et de garanties mis en place par la Sowalfin.

#### Description du chantier envisagé :

- Examen des opportunités offertes par les instruments financiers européens actuels et leur éventuelle mobilisation pour renforcer les outils financiers existants ;
- Améliorer la visibilité des outils existants auprès des PME pour qu'elles puissent s'en servir plus efficacement lorsqu'elles sollicitent un financement.

#### Avis de la commission quant à l'importance de ce chantier:

Les participants ont jugé **ce chantier prioritaire** et ont rapporté une grande « frustration » à l'égard des banques qui donnent l'impression de ne plus remplir leur mission de soutien au développement économique. Actuellement, elles demandent des

http://ec.europa.eu/internal market/bank/regcapital/index fr.htm

<sup>&</sup>lt;sup>15</sup> Proposition de directive SEC(2011) 952 final, plus d'info sur

<sup>&</sup>lt;sup>16</sup> CeFIP, Baromètre 13: accès des petites entreprises au financement bancaire, Janvier 2011

<sup>&</sup>lt;sup>17</sup> Géré par le FEI dans le cadre du Programme Cadre pour la Compétitivité et l'Innovation



garanties énormes qui handicapent l'accès des plus petites entreprises au crédit bancaire. Un autre argument soulevé, qui renforce l'importance de ce chantier, est l'évolution probable du contexte réglementaire évoqué ci-dessus avec l'entrée en application des règles Bâle 3 qui vont augmenter les besoins en garanties et rendre encore plus difficile l'accès au crédit bancaire. Les tarifs bancaires sont également en hausse. Il est toutefois souligné que les banques belges pratiquent des tarifs relativement bas par rapport au reste de l'Europe, mais que les coûts de gestion peuvent peser lourd.

# Suggestions des participants pour approfondir ce chantier :

- Soutenir le maintien de l'activité des banques en Wallonie: il est particulièrement important de maintenir des sièges en Wallonie, et qu'une expertise suffisante y soit développée, notamment quant aux nouveaux produits existant sur le marché, pour conseiller efficacement les entreprises wallonnes. Il serait également utile d'avoir une plus grande transparence sur l'activité des banques au niveau régional.
- Renforcer les outils existants, surtout les garanties extérieures : les outils de la Sowalfin en matière de garantie sont jugés utiles et efficaces, et devraient être renforcés. Néanmoins, certains participants rapportent une méfiance de certains banquiers vis-à-vis de ces produits et le fait que certaines banques ne veulent pas partager les garanties.
- Deux autres problématiques liées à cette question sont rapportées par les participants et nécessitent une attention particulière : d'une part, les problèmes de communication entre les entrepreneurs et les banquiers qui ne parlent pas le même langage et d'autre part, le fait que l'accès au crédit bancaire pour les PME ne soit pas uniquement lié à la faiblesse des garanties qu'elles peuvent apporter mais également aux coûts de gestion proportionnellement plus élevés pour les petits projets.

# 4.3.2. Créer un système obligataire pour renforcer le financement direct des PME- prêt Tante Agathe

### Description de la problématique :

Les particuliers n'investissent pas directement dans les PME parce qu'il n'existe pas de possibilités d'exit, que les retours sont généralement trop faibles et que le traitement fiscal des dividendes ne favorise pas l'investissement. Cela entraîne une sous-utilisation de l'épargne domestique wallonne dans les entreprises wallonnes alors que les besoins sont



réels. Il est donc nécessaire de mettre en place des dispositifs qui permettent de renforcer les circuits de crédit courts et le financement direct.

# Description du chantier envisagé:

Les participants recommandent la mise en place d'un système obligataire très simple en partant d'une évaluation approfondie des mécanismes existant en Belgique (la loi Hansenne a été évoquée, expérience flamande) ou ailleurs en Europe. Concrètement, la piste d'un système de prêt subordonné accompagné d'avantages fiscaux calqué sur le modèle néerlandais dit "Tante Agathe" a été évoqué.

# 4.3.3. Encourager le développement de fonds d'investissement privés dédiés aux PME wallonnes

#### Description de la problématique :

Pour croître et se développer, les PME wallonnes ont besoin de partenaires financiers qui acceptent une prise de risques. Aujourd'hui, les prêts bancaires constituent la principale source de financement des PME wallonnes, mais en se limitant souvent aux octrois de prêts garantis. Les fonds d'origine privée investis en Wallonie demeurent modestes au regard du besoin en diversification des sources de financement des PME et de soutien à la dynamique entrepreneuriale. Deux obstacles doivent être surmontés : la peur du risque et l'attachement à une certaine autonomie de gestion.

Les participants ont également apporté plusieurs éléments permettant de mieux cerner cette problématique en pointant la diversité des fonds de capital risque selon leur taille et leurs horizons de placement. En effet, on peut distinguer de manière schématique d'une part, les grands fonds ayant un horizon d'investissement relativement court et des attentes de return élevées et qui sont donc relativement peu intéressés par de petits projets et d'autre part, des fonds de plus petite taille ayant un horizon d'investissement plus long et des exigences de retour sur investissement plus raisonnables. Ceux-ci sont cependant souvent en demande d'investir aux côtés d'un investisseur « leader » plus important et spécialisé dans le secteur afin de limiter les risques. De leur côté, les fonds plus importants sont toutefois souvent réfractaires à une collaboration avec de petits fonds.

Les pouvoirs publics interviennent déjà pour soutenir l'investissement privé via les « Invests », fonds d'investissement qui associent actionnaires privés et publics gérés par la SOWALFIN, investissant directement dans des PME ou qui prennent des participations dans des fonds de pré-amorçage, constitués en partenariat avec les universités situées en Wallonie. De plus, certains outils européens sont également mobilisés par des fonds privés. En effet, le



fonds VIVES II bénéficie dans le cadre du programme-cadre pour la compétitivité et l'innovation (CIP) d'une intervention importante du Fonds Européen d'Investissement.

# Description du chantier envisagé:

Lancer une expérience pilote inspirée du "SBIC Program" américain afin d'attirer davantage de ressources privées dans le financement des PME. Ceci implique la définition d'une forme juridique appropriée, de normes d'agrément des fonds d'investissement et d'équipes de gestion, de la mise en concordance avec les réglementations européennes en matière de capital-investissement, du mode de recours à la garantie publique, la négociation avec le secteur privé, et le développement de complémentarités avec les acteurs existants dans l'intérêt des PME.

# Avis de la commission quant à l'importance de ce chantier:

Les participants ont jugé que **ce chantier est prioritaire** pour plusieurs raisons. Les PME ont des besoins importants (en particulier lors de la phase de commercialisation) en matière d'accès au capital risque. La prise de participation de fonds de capital-risque dans des PME s'accompagne également d'un apport d'expertise qui présente un avantage supplémentaire pour l'entreprise et fait même souvent partie des apports recherchés. Enfin, l'accès à des fonds de capital risque entraîne un effet de levier sur l'accès au financement auprès des banques ou d'autres opérateurs financiers.

La prise de participation de fonds de capital risque dans des PME est néanmoins limitée par le niveau important de retour sur investissement exigé par ce type de fonds ainsi que leur horizon de placement relativement court (même si ce n'est pas le cas pour tous les fonds).

# Suggestions des participants pour approfondir ce chantier :

- Privilégier le développement de fonds d'investissement spécialisés: les participants sont d'avis que ce type de fonds est plus intéressant dans une perspective de développement économique parce qu'il est probablement plus enclin à soutenir des projets plus risqués, dans des niches d'activités spécialisées. De plus, il peut plus facilement apporter une expertise aux entreprises dans lesquelles ce type de fonds investit. Néanmoins, la viabilité d'une multitude de fonds d'investissement spécialisés en Région wallonne est difficilement envisageable, c'est pourquoi, il est préférable de favoriser le développement d'un fond généraliste qui collaborerait avec des fonds spécialisés étrangers.
- Panachage invests/fonds privés pour soutenir les projets à faible rendement: le problème de l'accès au capital-risque se pose principalement pour les



projets qui ont un rendement attendu faible. Quand les projets sont rémunérateurs, les investisseurs se battent pour les financer mais lorsque les rendements sont inférieurs à 8-10%, c'est la situation inverse et il est difficile de trouver des investisseurs. De l'avis des participants, c'est dans ce type de cas que l'intervention des fonds publics est la plus appropriée avec une combinaison entre Invests et fonds d'investissement privés par exemple.

Autres suggestions des participants : se focaliser sur l'accès au capital lors des phases de développement et en vue de soutenir l'innovation (et notamment l'éco-innovation), veiller à un traitement fiscal approprié du capital-risque, essayer d'agir également sur les coûts de gestion des fonds de capital-risque... Par ailleurs, les participants ont évoqué des expériences de fonds cogérés par des entrepreneurs comme le fonds « BAMS Angels Fund » qui permettait de développer une certaine entre-aide entre entrepreneurs wallons.

# 4.3.4. Renforcer l'accès des PME wallonnes aux fonds de capital-risque actifs en Belgique et dans les pays frontaliers

# Description de la problématique :

Selon certaines sources<sup>18</sup>, la Wallonie n'est plus dans le « radar » des fonds de capital-risque privés et leur présence dans l'actionnariat des spin-offs wallonnes est assez faible. Cependant, d'après certains chiffres, l'investissement en capital risque en Belgique est plus élevé que la moyenne européenne (3,5 % du PIB en Belgique contre 2,5 % au niveau européen pour l'investissement « Early stage » et 10,5 % du PIB en Belgique contre 9 % au niveau européen pour l'investissement « Expansion »). <sup>19</sup>

Cela signifie qu'il existe en Belgique des investisseurs prêts à investir dans des projets risqués mais qu'ils s'intéressent assez peu à la Wallonie ou simplement qu'ils n'y trouvent pas des projets suffisamment rémunérateurs. De plus, il pourrait être également intéressant d'amener des fonds de capital-risque français, allemands, britanniques luxembourgeois et néerlandais à investir dans des entreprises wallonnes.

Des actions existent déjà à ce niveau avec les fonds transfrontaliers comme Eurefi (financé par le programme Interreg) et bientôt le Fonds Grande Région mais cette dynamique pourrait être approfondie en visant des fonds d'investissement qui n'ont pas pour vocation principale l'investissement transfrontalier.

<sup>19</sup> Chiffres pour la période 2008-2009 source : European Private Equity and Venture Capital Association

<sup>18</sup> Fondation free, Entrepreneuriat académique: Entrepreneuriat ambitieux?



### Description du chantier envisagé :

Plusieurs pistes d'action sont proposées :

- Accueil, en Wallonie, d'un évènement international sur le capital-risque ;
- Invitation plus systématique de représentants de fonds de capital-risque transfrontaliers et belges aux activités au cours desquelles des projets wallons sont présentés ;
- Soutien aux jeunes PME innovantes dans leurs démarches pour obtenir un financement auprès de ce type de fonds.

### Avis de la commission quant à l'importance de ce chantier:

La commission a émis un avis mitigé sur l'importance et la pertinence de ce chantier. D'une part, il est reconnu que les fonds de capital-risque étrangers peuvent combler des besoins de financement non rencontrés, en particulier pour des montants supérieurs à 1 million d'euros. De plus, la présence d'investisseurs étrangers dans le capital d'une entreprise peut favoriser l'accès des entreprises à certains débouchés sur les marchés étrangers.

Néanmoins, il existe une crainte réelle quant à la perte de contrôle sur le tissu économique wallon que peut entraîner une participation étrangère plus forte dans les PME wallonnes, leur sortie se faisant souvent via une revente à l'étranger (au plus offrant). Il faut toutefois faire la part des choses entre propriété de l'entreprise et lieu d'exploitation, ce qui soulève la question de l'ancrage des entreprises dans le tissu. De plus, il est difficile pour un investisseur étranger de jouer un rôle de leader dans un projet parce que cela nécessite une gestion au jour le jour qu'il est difficile d'assurer à distance.

#### Suggestions des participants pour approfondir ce chantier :

- Favoriser l'ancrage local des projets : afin de pouvoir attirer en toute sérénité des investisseurs étrangers, il est nécessaire de mettre en place des mécanismes qui rassurent l'investisseur étranger via la participation d'investisseurs locaux « leaders », ce qui peut faciliter le suivi à distance. L'attraction d'investisseurs étrangers doit être complétée par une politique favorisant l'ancrage local des entreprises et permettent d'éviter des délocalisations à terme. Quant au risque de prise de contrôle par l'étranger, la question des mécanismes de vote plural qui permettent d'attribuer plusieurs voix par action à certains investisseurs a été évoquée.
- Favoriser la présence de PME dans des salons d'investisseurs étrangers au minimum européen: vu la spécialisation de plus en plus grande des fonds d'investissement, les foires se tiennent au niveau européen plutôt que transfrontalier. Une



piste à suivre en s'inspirant sur les bonnes pratiques de l'AWEX serait d'élargir ou d'adapter les aides à la participation aux foires et salons pour qu'elles puissent couvrir la participation de PME à ce type de salons.

Mesures d'accompagnement pour aider les PME à entrer en contact avec des fonds d'investissement étrangers au minimum européen : il s'agit d'une des pistes envisagées et qui pourrait consister à prendre (avoir) des mesures d'accompagnement pour l'accès des entreprises aux investisseurs étrangers comme l'aide à la rédaction de documents de présentation en anglais, le coaching, le recensement des offres de financement transfrontalières....

# 4.3.5. Evaluer de la loi de la continuation judiciaire sur l'accès au crédit

# Description de la problématique :

Cette loi transforme les banques en créanciers ordinaires. Ceci a pour conséquence que la banque est plus prudente sur le crédit et augmente les garanties.

# Description du chantier envisagé :

Evaluation des effets de la loi de la continuation judiciaire sur l'accès au crédit.

# 4.3.6. Renforcer la mobilisation des « Business Angels » wallons

### Description de la problématique :

Les « Business Angels » sont des personnes physiques qui investissent dans le financement de projets innovants en particulier via une prise de participation dans le capital de PME en phase de croissance. Le montant des prises de participation qu'ils consentent est généralement plus faible que celui des grands fonds d'investissement. Ils sont donc susceptibles de mieux répondre aux besoins des très petites entreprises en phase de démarrage et apportent également une forme de coaching aux entreprises. Néanmoins, des difficultés peuvent apparaître lorsque le ou les « Business Angels » interviennent de manière trop importante dans la gestion de l'entreprise qu'ils financent, ce qui peut entraîner des conflits internes. Une autre difficulté réside dans le caractère assez flou de ce que recouvre la notion de « Business Angels » : ils se situent généralement entre deux eaux avec certains Business Angels consentant des investissements d'importance variable allant du complément de quelques milliers d'euros à des investissements de 3 millions d'Euros.



Les pouvoirs publics soutiennent déjà ce type d'investissement : la Sowalfin garantit de manière dégressive, en cinq ans, les interventions des « Business Angels ». Cette garantie prend la forme d'une prise de participation ou d'octroi de prêts subordonnés. Ces mécanismes sont encore sous-utilisés. On notera par ailleurs qu'au niveau fédéral, le fonds de participation propose le Business Angel+, un prêt subordonné à la participation d'un « Business Angels » dans l'entreprise qui sollicite le prêt et ce pour au moins plus de 50% du montant. Au niveau wallon, plusieurs réseaux sont actifs : WABAN<sup>20</sup>, Be Angels<sup>21</sup>, Euban<sup>22</sup>.

#### Description du chantier envisagé:

Mettre en place un groupe de travail en collaboration avec des organisations représentatives des « Business Angels » afin de définir quels obstacles ce type d'investisseur rencontre spécifiquement dans les toutes premières phases de financement des entreprises, quel rôle jouent les réseaux de « Business Angels » et comment mieux les mobiliser ; comment assurer un bon équilibre entre prise de participation du Business Angel au projet de l'entreprise et autonomie de l'entrepreneur.

# Avis de la commission quant à l'importance de ce chantier:

Les participants ont jugé que **ce chantier n'était pas prioritaire**. Les Business Angels sont plus actifs qu'auparavant et viennent parfois investir dans la fourchette 1-3 millions d'euros. Ca ne solutionne pas tous les types de besoins, mais ils peuvent apporter un complément utile pour clôturer un tour de table dans certaines dossiers (p.ex. spin-offs, dossiers à forte innovation). Néanmoins, leur implication dans une PME peut entraîner certains problèmes parce qu'ils veulent s'immiscer dans la gestion de l'entreprise et en menacent l'autonomie. De plus, la multiplication du nombre d'investisseurs dans un dossier, en particulier lorsque ceux-ci apportent des montants relativement faibles, peut renforcer la probabilité de conflits entre les différents investisseurs.

### Suggestions des participants pour approfondir ce chantier :

Comme les participants n'ont pas jugé ce chantier prioritaire, ils ont logiquement émis peu de suggestions sur son approfondissement. On notera néanmoins deux éléments : le fait que les « Business Angels » peuvent apporter des solutions pour les dossiers dont le financement se situe entre 1 et 3 millions d'Euros et qu'une piste à suivre pour stimuler ce type d'investisseur serait d'octroyer des incitants fiscaux aux personnes qui investissent dans des entreprises.

<sup>&</sup>lt;sup>20</sup> Wallonia Business Angels Network

<sup>&</sup>lt;sup>21</sup> Le réseau des investisseurs actifs en Région Wallonne et en Région Bruxelloise

<sup>&</sup>lt;sup>22</sup> Réseau eurégional de Business Angels



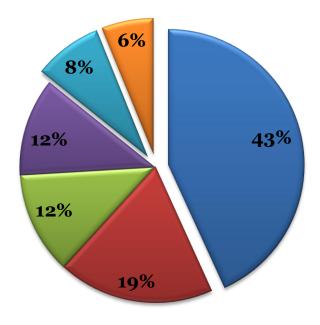
# 4.4. Innovation:

Le graphique ci-dessous donne un aperçu du degré de priorité que les participants dans leur ensemble (pas uniquement les membres de chaque commission) ont accordé aux différents chantiers envisagés dans cet axe.

Par ailleurs, les participants à cette commission ont également formulé deux propositions de nouveaux chantiers portant sur la nécessité de redéfinir l'innovation et sur la simplification des structures ainsi qu'à la communication des systèmes existants.

Ces propositions sont brièvement décrites aux points 4.4.4 et 4.4.6..

<u>Répartition de réponses à la question</u> « Quel est le chantier le plus important dans l'axe Innovation ?»



- Renforcer le soutien financier aux PME qui développent des projets innovants ; 43%
- Renforcer le soutien à l'innovation non technologique ;19%
- Nouvelle définition de l'innovation ;12%
- Renforcer l'accès des PME, en particulier des PME innovantes, aux marchés publics ; 12%
- Renforcer l'aide à la sélection de projets innovants afin de soutenir les meilleurs projets ; 8%
- Simplifier les structures et la communication des systèmes existants ; 6%



# 4.4.1. Renforcer le soutien financier aux PME qui développent des projets innovants

# Description de la problématique :

Le capital-risque et l'investissement privé dans l'innovation sont faibles en Wallonie et ce, à différentes phases de développement des projets. Sur ce terrain, les PME sont particulièrement moins bien armées que les plus grandes entreprises (asymétrie d'informations, manque de fonds propres ou de garanties, ...). C'est pourquoi une intervention publique destinée à stimuler l'offre privée est nécessaire.

L'action de Novallia s'inscrit dans cette optique en soutenant des projets d'innovation portés par des PME. L'intervention, cofinancée par les fonds structurels dans le cadre du programme FEDER, se fait exclusivement sous la forme d'un prêt subordonné et peut être combinée avec d'autres outils de financement public, quel que soit la forme de l'intervention (Invests, SRIW, Fonds participation, aide de la DGO6, ...) Cette formule est souvent appréciée des entreprises qui innovent, d'une part parce qu'elle s'apparente à du quasi capital mais n'entraîne pas de risque de dilution ni d'intervention dans la gestion de l'entreprise.

Dans le cadre de « Creative Wallonia », trois actions visant la mise sur le marché de prototypes mis au point par des PME et TPE : proto technologiques (novembre 2010), Boost-up pour les industries créatives (avril 2011), cross-média (août 2011) s'inscrivent dans la même logique de financement des phases post R&D du développement et de mise sur le marché de produits et services innovants.

#### Description du chantier envisagé :

Plusieurs pistes d'actions sont proposées :

- Renforcer l'action de Novallia en ré-alimentant l'enveloppe Compétitivité du dispositif de manière à disposer du temps nécessaire pour relancer l'initiative auprès des PME de la zone concernée, et mener à bien les projets avant la fin de la période de programmation.
- Mener une réflexion sur l'évolution des mécanismes de soutien à l'innovation, dans l'optique d'une mobilisation accrue des fonds privés.

#### Avis de la commission quant à l'importance de ce chantier :

La commission a considéré ce chantier comme la première priorité de cet axe. En effet, les subsides à la recherche octroyés en Wallonie soutiennent les PME dans les premières phases de développement de nouveaux produits ou services où la R&D occupe une place importante.



Néanmoins, pour les phases ultérieures du processus de développement, liées à la mise au point des produits et à leur commercialisation, les PME n'ont plus besoin de subsides mais de financements parfois importants ou différents. Or, au-delà de 350.000 Euros, il devient difficile de lever des fonds en Wallonie. Ce problème est aggravé par les réticences que les PME ont généralement à laisser entrer des investisseurs extérieurs (fonds de capital-risque ou « Business Angels ») dans le capital de leur entreprise. Pour toutes ces raisons, les formules de prêts plus souples et plus rapides paraissent plus adaptées et répondent à un réel besoin qui n'est pas rencontré par le marché.

# Suggestions des participants pour approfondir ce chantier :

- **Point de contact unique Innovation**: la complexité et la multiplicité des dispositifs (subsides à la recherche, projets soutenus dans le cadre des pôles, outils financiers, accompagnement spécialisé) ont été pointées comme des obstacles au développement de l'innovation. C'est pourquoi, les participants ont suggéré que l'offre soit simplifiée et qu'un point de contact web unique innovation facilement accessible (proposant des formulaires pré-remplis par exemple) soit mis en place.
- **Autres suggestions :** développer des solutions différentes de financement (subsides et prêts garantis ...), mieux préparer les PME à faire des démarches financières, accorder une attention au financement des entreprises qui sont déjà sur le marché parce que les sociétés existantes sont souvent moins aidées...

# 4.4.2. Renforcer le soutien à l'innovation non technologique

### Description de la problématique :

L'innovation non technologique (services, process, design, etc.) est aujourd'hui considérée en elle-même et non plus comme une résultante de l'innovation technologique.

Le Plan Creative Wallonia, qui s'adresse tant aux industries créatives et culturelles qu'à l'ensemble des PME wallonnes, vise à stimuler toutes les formes d'innovation au sein des entreprises, notamment en soutenant la mise sur le marché de produits ou services innovants (actions « mise sur le marché de prototypes » appelée Boost-up).

Pour importante qu'elle soit, l'innovation non technologique présente une série de particularités qu'il convient de prendre en compte : ses limites sont plus floues, il est malaisé de la codifier; elle se produit généralement en prise directe avec le marché auquel elle s'adresse, ce qui rend sa protection plus difficile. Pour les pouvoirs publics eux-mêmes, il est



nécessaire de tenir compte de cette complexité dans les dispositifs d'appui à mettre au point ou à adapter.

# Description du chantier envisagé :

- Activer des mesures ciblant spécifiquement l'innovation non technologique au sein du Décret Recherche et Innovation de la Région, dans une vision équilibrée et complémentaire aux mesures purement technologiques.
- Permettre la prise en charge, à l'instar de l'aide « brevet », des autres formes d'enregistrement de la propriété intellectuelle, plus spécifiques à ce secteur, comme le dépôt de marques et de modèles.

### Avis de la commission quant à l'importance de ce chantier :

Les participants ont également jugé ce chantier aussi prioritaire que le précédent. Il leur paraît très important de ne pas se focaliser uniquement sur l'innovation technologique et de concevoir l'innovation de manière large selon une acception large qui intègre les différentes approches adoptées par les innovateurs (invention, R&D, innovation incrémentale, etc. en ne négligeant pas le rôle d'impulsion et / ou de validation joué par le marché (solutions orientées utilisateurs, marketing ou distribution par exemple). La nécessité d'une conception large de l'innovation est d'autant plus nécessaire qu'en Wallonie beaucoup d'innovations voient le jour mais ne se traduisent pas en croissance économique parce qu'elles ne sont pas adaptées à une demande. De plus, cette approche permet de mieux prendre en compte les différents temps de R&D et la diversité des modes d'innovation.

# Suggestions des participants pour approfondir ce chantier :

La principale suggestion porte sur la nécessité de ne pas cloisonner la notion d'innovation dans un décret mais de la redéfinir (cfr chantier proposé).

# 4.4.3. Renforcer l'accès des PME innovantes aux marchés publics

### Description de la problématique :

Au niveau européen les marchés publics représentent 17% du PIB. Néanmoins, les PME en bénéficient proportionnellement moins que l'ensemble des entreprises. Au niveau européen, les PME remporteraient environ 1/3 du montant total des marchés publics alors qu'elles emploient plus des 2/3 de la population active. La taille des contrats serait le principal obstacle que rencontrent les PME pour accéder aux marchés publics.



Au niveau wallon, l'accès des PME est facilité via divers outils : portail « marchés publics », guide des procédures dont un spécialement destiné aux P.M.E. et TPE, attention particulière également portée aux jeunes sociétés qui disposent de peu de références financières, économiques et techniques, organisation de formations destinées à aider les PME à participer aux marchés publics...

Enfin, le rôle que peuvent jouer les marchés publics dans le soutien à l'innovation est également une problématique à prendre en compte. D'ailleurs, l'Union européenne dans son l'initiative-phare « Une Union pour l'innovation » accorde une place importante à cette question et a lancé des initiatives de soutien aux marchés publics innovants auxquels le Wallonie participe. Dans cette perspective, la manière dont les marchés publics pourraient mieux bénéficier aux jeunes PME innovantes wallonnes afin de soutenir leur croissance constitue un élément à examiner.

### Description du chantier envisagé:

### Plusieurs pistes d'actions sont proposées :

- Réaliser une analyse approfondie de la situation actuelle en Wallonie afin de déterminer dans quelle mesure les PME, en particulier les jeunes PME innovantes bénéficient des marchés publics et quels sont les obstacles spécifiques qu'elles rencontrent.
- Sensibiliser les fonctionnaires chargés de la passation des marchés publics aux bonnes pratiques qui permettent de faciliter l'accès des PME à ce type de marchés ;
- Diviser de gros appels d'offres en lots d'une taille plus réduite, augmentation de l'utilisation du portail marchés publics, assistance spécifique aux micro-entreprises qui désirent répondre à des appels d'offres...;
- Renforcer la part des marchés publics consacrée à des produits et services innovants en phase pré-commerciale et de première application commerciale via la compensation des coûts additionnels liés au recours à ce type de produits;
- Développer un outil financier permettant d'honorer plus rapidement les prestations réalisées par des TPE dans le cadre de marchés publics sous forme de préfinancement.

#### Avis de la commission quant à l'importance de ce chantier :

Les participants ont jugé ce chantier moyennement important. Les marchés publics peuvent être un réel levier pour les PME innovantes mais le système actuel présente trop de freins pour qu'ils puissent effectivement jouer ce rôle : les coûts pour répondre aux appels d'offres sont trop élevés par rapport à l'incertitude quant aux bénéfices potentiels, les pouvoirs



adjudicataires sont généralement frileux par rapport aux solutions innovantes, des participants rapportent également que certains cahiers des charges sont confectionnés pour des grandes entreprises et cite le manque de transparence dans l'attribution des marchés... De plus, toutes les PME innovantes ne sont pas concernées par les marchés publics.

En ce qui concerne les différentes pistes proposées :

- Division en lots de grands marchés publics : les participants considèrent qu'il peut s'agir d'une solution dans certains cas mais que la division en lots peut également démultiplier les démarches ou créer des problèmes ultérieurs de coordination.
- Préfinancement des marchés publics : les participants estiment que les entreprises peuvent aller voir les banques si elles ont besoin d'un préfinancement. Par contre, le cautionnement est parfois un frein. Il ne devrait pas être systématiquement demandé par les pouvoirs adjudicateurs.

### Suggestions des participants pour approfondir ce chantier :

- Améliorer la notoriété du portail « marchés publics » : ce portail constitue un point d'entrée unique pour la publication des appels d'offres publics en Région wallonne et en Communauté française (y compris les pouvoirs locaux). Néanmoins, les participants considèrent qu'il n'est pas encore assez connu et qu'il faudrait renforcer sa promotion auprès des PME.
- Professionnaliser les rédacteurs de cahiers des charges: Il y avait un consensus parmi les participants sur ce point. Les pistes avancées pour y arriver sont multiples: renforcer les formations à la passation de marchés publics (surtout dans les communes), sensibiliser aux implications du contenu des cahiers des charges, permettre aux fonctionnaires d'être soutenus par des experts (attention: ils seront exclus du marché ensuite)...
- Sensibiliser à des formes plus innovantes de marchés : comme déjà évoqué précédemment, les participants relèvent une certaine frilosité des pouvoirs adjudicateurs vis-à-vis des solutions innovantes. Pour laisser la possibilité à des solutions plus innovantes d'être retenues, il serait bon de les inciter à utiliser d'autres formes de mode de passation que l'adjudication et à permettre les variantes dans les offres présentées.



# 4.4.4. Redéfinir l'innovation

# Description de la problématique :

En lien avec les éléments soulevés lors de la discussion du chantier relatif au soutien à l'innovation non technologique, les participants ont souligné qu'il existait une différence trop importante entre la définition administrative de l'innovation et la réalité de l'entreprise. Ce décalage empêche les entreprises qui développent des formes d'innovation non reconnues dans la réglementation d'être soutenues et entraîne « de facto » un biais en faveur de certains types d'innovations.

#### Description du chantier envisagé :

Faire évoluer et harmoniser les définitions utilisées pour définir le concept d'entreprise innovante. De plus, comme souligné lors de l'assemblée plénière, il faudrait examiner dans le cadre de ce chantier comment l'Union européenne définit la notion d'innovation ce qui peut avoir des répercussions importantes au niveau wallon.

# 4.4.5. Renforcer l'aide à la sélection de projets innovants afin de soutenir les meilleurs projets

# Description de la problématique :

Les acteurs du financement de l'innovation existent et sont très actifs. Toutefois, le contenu des dossiers traités devient de plus en plus pointu, ce qui représente un obstacle à une bonne appréhension, et constitue une difficulté supplémentaire pour l'appréciation des projets. Cette problématique est commune aux différents intervenants impliqués dans le financement de PME innovantes : les groupes Sowalfin (Invests, Novallia,...) et SRIW. Il serait donc recommandé de mettre en place une mesure de financement de la consultance en innovation technologique et non-technologique, accessible à l'ensemble de ces intervenants, visant à éclairer les prises de décisions financières, pour les dossiers qui le nécessitent.

### Description du chantier envisagé:

Dégager la gestion d'un budget dédié au financement d'études de validation afin de permettre aux organismes financiers wallons de recourir aux compétences en innovation technologique et non-technologique utiles (en Belgique ou à l'étranger selon la nécessité). Une attention particulière sera portée à ce que ce type d'étude de validation s'appuie sur les opérateurs spécialisés comme INNOVATECH et PICARRE.



# Avis de la commission quant à l'importance de ce chantier :

Ce chantier suscite des interrogations de la part des participants et peu d'enthousiasme. C'est pourquoi, même s'ils ont estimé que le type de dispositif envisagé pourrait faire ressortir une entreprise peu connue mais très innovante, ils l'ont classé comme chantier le moins prioritaire.

### Suggestions des participants pour approfondir ce chantier :

En cohérence avec le peu d'intérêt que ce chantier a recueilli, les participants n'ont pas émis beaucoup de suggestions sur ce chantier même s'ils ont réitéré la proposition relative au point de contact unique pour chaque entreprise qui puisse l'orienter vers les bons dispositifs.

# 4.4.6. Simplifier les structures et la communication des systèmes existants

# Description de la problématique :

Autant lors du travail en commission que lors de l'assemblée plénière plusieurs participants font part de problèmes et de blocages administratifs dans l'octroi de certaines aides à l'innovation. De même, les structures actuelles sont jugées trop complexes et difficilement accessibles aux entreprises.

### Description du chantier envisagé:

Simplifier les structures et procédures administratives existantes et éviter que le lancement d'un « Small Busines Act » n'entraîne l'ajout de nouvelles couches au dispositif actuel.



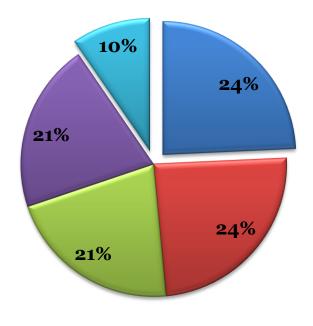
# 4.5. Internationalisation:

Le graphique ci-dessous donne un aperçu du degré de priorité que les participants dans leur ensemble (pas uniquement les membres de chaque commission) ont accordé aux différents chantiers envisagés dans cet axe.

Par ailleurs, les participants à cette commission ont également formulé une proposition de nouveau chantier relatif à la promotion de l'accès du personnel qualifié pour l'export.

Cette proposition est brièvement décrite au point 4.5.2. .

**Répartition de réponses à la question :** « Quel est le chantier le plus important dans l'axe « Internationalisation »



- Renforcer la participation des PME aux activités de prospection commerciale hors UE; 24%
- Stimuler les partenariats entre PME et grandes entreprises en Wallonie ; 24%
- Stimuler les PME à mieux exploiter les potentialités du marché unique; 21%
- Promouvoir l'accès à du personnel qualifié pour l'exportation ; 21%
- Optimaliser les aides à la promotion du commerce électronique ; 10%



# 4.5.1. Stimuler les partenariats entre PME et grandes entreprises en Wallonie

# Description de la problématique :

Les PME font souvent partie de chaînes de valeur mondialisées et structurées autour de grandes entreprises multinationales qui exportent dans le monde entier. Il est donc important de promouvoir la participation des PME aux réseaux d'approvisionnement ou de sous-traitance de grandes entreprises internationales implantées en Wallonie. Plusieurs initiatives menées dans la région vont dans ce sens : politique des pôles de compétitivité qui permet d'associer petites et grandes entreprises dans des projets communs, "chèques coaching" lancés récemment par l'AWEX23 et l'UWE24, réunions donneurs d'ordre / soustraitants pratiquées par certains clusters, partenariats publics - privés tels que le Microsoft Innovation Center ou d'autres mis en place dans le cadre de la mesure III.2.b du plan Creative Wallonia qui visent la création de partenariats publics-privés afin de soutenir et d'accompagner de nouvelles entreprises innovantes. On notera également le programme portage mené par l'AWEX via lequel une PME peut ouvrir un bureau de représentation hors UE en bénéficiant contre rémunération couverte en partie par l'AWEX des infrastructures d'entreprises déjà implantées sur le marché cible pendant une à deux années. Enfin, dans le cadre de son programme d'action, l'AWEX travaille en étroite collaboration avec certains pôles et clusters et le gouvernement a récemment renforcé les moyens destinés aux actions de soutien à l'internationalisation des entreprises, membres des pôles de compétitivité.

#### Description du chantier envisagé :

Lancer, en cohérence avec la mesure III.2.b du plan Creative Wallonia<sup>25</sup>, un groupe de travail de haut niveau qui sera chargé de proposer des recommandations sur la manière de renforcer systématiquement la collaboration entre grandes entreprises et PME.

Cette réflexion devra prendre en compte l'intégration croissante des PME dans les chaînes de valeur internationalisées et la problématique de la délocalisation des centres de décision à l'étranger. Des projets pilotes pourraient voir le jour avec de grandes entreprises soucieuses de stimuler le tissu de PME dans leur écosystème.

-

<sup>&</sup>lt;sup>23</sup> Agence wallonne à l'exportation et aux Investissements étrangers

<sup>&</sup>lt;sup>24</sup> Union Wallonne des entreprises

<sup>&</sup>lt;sup>25</sup> Stimuler la création de partenariats publics privés afin de soutenir et d'accompagner de nouvelles entreprises innovantes, p 68



# Avis de la commission quant à l'importance de ce chantier :

Les participants ont jugé ce chantier très important. D'après eux, il apparaît comme une manière d'accéder indirectement à des marchés nouveaux et en croissance qui sont peu connus par les PME. Cela peut provoquer un effet d'entraînement au niveau du chiffre d'affaires et des opportunités d'affaires (avec le partenaire ou non). Pourtant, les participants notent que les PME wallonnes continuent à avoir des difficultés à intégrer les réseaux européens et internationaux et que cette problématique est surtout importante dans l'industrie.

# Suggestions des participants pour approfondir ce chantier :

- **Mieux faire connaître les mesures existantes :** les outils développés par l'AWEX, la Sofinex et le Ducroire sont jugés efficaces et adaptés aux besoins des PME en général mais ils sont généralement peu ou mal connus. Il faudrait donc les rendre plus directs et plus accessibles et renforcer la communication sur les aides existantes via par exemple, la mise en place d'un call center d'informations sur les aides existantes.
- Aider les PME à identifier des partenaires et être introduites auprès d'eux : la mise en relation se fait souvent de manière informelle et nécessite de bons réseaux. Cela exige des ressources spécialement dédiées au réseautage dont les PME ne disposent pas nécessairement. Afin de surmonter cet obstacle, deux suggestions ont été émises :
  - D'une part, un soutien de l'AWEX à l'identification des partenaires avec lesquels les PME pourraient développer des partenariats à l'international ainsi que lorsqu'elles désirent se faire référencer auprès d'un grand donneur d'ordre<sup>26</sup>.
  - o D'autre part, inviter les PME dans les voyages d'affaires organisés par des grandes entreprises afin de leur ouvrir les portes surtout pour les entreprises qui développent des solutions innovantes.
- Privilégier le clustering de base: pour avancer dans cette problématique, il faudrait prolonger à l'international les activités d'articulation entre petites et grandes entreprises, que les pôles et les clusters mènent déjà. Les activités de clustering constituent également une solution pour permettre à des groupes de PME de regrouper les ressources nécessaires pour se développer à l'international.
- Pour l'AWEX, il s'agira **d'adapter son programme incitatif « Portage** » lancé il y a plus de 15 ans pour le rendre plus attractif pour les PME.

41

 $<sup>^{26}</sup>$  Commentaire : les opérateurs d'animation économique membre du réseau EEN Wallonie soutiennent déjà ce type de démarche



# 4.5.2. Promouvoir l'accès à du personnel qualifié pour l'export

# Description de la problématique :

L'internationalisation et la croissance d'une entreprise ne sont possibles que si celle-ci est suffisamment professionnelle. Le facteur humain est donc déterminant dans la réussite du projet d'exportation. C'est en effet le personnel qui le porte . Il est donc essentiel, si on veut renforcer les capacités d'exportation des PME, de soutenir la formation du personnel dans des domaines comme les langues et dans certains autres domaines plus techniques.

# Description du chantier envisagé :

La proposition de la commission ne vise pas à créer de nouvelles mesures mais surtout à renforcer la communication par rapport aux mesures existantes au niveau de la DGO6 de l'AWEX, du Forem ou des centres de compétences.

# 4.5.3. Renforcer la participation des PME aux activités de prospection commerciale hors UE

# Description de la problématique :

Les PME n'ont pas nécessairement les ressources nécessaires pour organiser des missions de prospection à l'étranger ni pour participer à des foires commerciales ou autres activités de promotion de leurs produits et services à l'étranger. Cette question est particulièrement problématique pour les missions et les salons hors UE, pour lesquels le coût est généralement encore plus élevé que pour des activités organisées dans l'UE. Or, les marchés en croissance se trouvent principalement en Asie et au Moyen-Orient.

Pour répondre à cette préoccupation, l'AWEX propose de nombreuses aides aux entreprises, afin de faciliter leur participation à ce type d'actions et dans le cas de participation à des salons, les PME bénéficient d'un bonus sur ce type d'aide en cas de première participation. Elle propose également des aides destinées aux fédérations, clusters et groupements professionnels qui permettent de renforcer l'intervention publique.



# Description du chantier envisagé :

Renforcer, en cohérence avec les orientations données dans le nouveau contrat de gestion de l'AWEX, la participation des PME aux missions économiques et autres activités de prospection ciblant spécifiquement les marchés en croissance hors UE.

Dans ce cadre, deux actions sont envisagées :

- augmenter le plafond d'intervention pour les PME au niveau des aides aux voyages d'étude et renforcer les moyens mis à disposition des clusters pour l'organisation de certaines actions en collaboration avec l'AWEX
- renforcer le soutien accordé spécifiquement aux PME et TPE (aides réservées aux PME, plafond d'intervention plus élevé pour les PME...) dans le cadre des aides AWEX.

# Avis de la commission quant à l'importance de ce chantier :

Les participants ont jugé cette problématique importante principalement parce que les marchés en croissance se situent en dehors de l'Europe, en Asie par exemple et qu'un des défis au niveau wallon est la croissance des PME. De plus certaines problématiques sont spécifiques aux marchés hors UE comme les frais de douane qui peuvent s'élever 50%. Les démarches d'exportation sont également importantes pour les entreprises qui n'innovent pas ou peu parce qu'elles leur permettent de se différencier plus facilement de leurs concurrentes.

Néanmoins, l'AWEX fournit déjà de nombreuses aides pour soutenir les démarches des entreprises vers les marchés hors Union européenne, c'est pourquoi cette question n'est pas considérée comme nécessitant une attention majeure actuellement.

#### Suggestions des participants pour approfondir ce chantier :

- **Meilleure coordination**: certaines formalités pourraient être mieux coordonnées comme par exemple les autorisations d'exporter pour les produits double usage.
- Renforcer les grappes à l'exportation de l'Union wallonne des Entreprises et les Welcome Offices de l'AWEX: les grappes à l'exportation rassemblent des fournisseurs de biens et services d'un même secteur d'activité autour d'une entreprise leader dans son secteur (sponsor). Les « Welcome Offices » de l'AWEX sont des bureaux de premier accueil pour toute entreprise souhaitant, pour une durée limitée, prospecter un marché sur place.
- Avoir rapidement accès aux spécificités (juridiques ou autres) des pays noneuropéens : les normes, le cadre fiscal, les procédures administratives à respecter pour



exporter ou investir, les procédures de règlement des litiges... diffèrent fortement pour les pays hors Union européenne. Récolter toutes ces informations peut prendre beaucoup de temps, c'est pourquoi mettre en place des dispositifs grâce auxquels les PME peuvent accéder rapidement à toutes ces informations paraît important pour les participants<sup>27</sup>.

Développer un centre d'échange de connaissances et du coaching interentreprises : l'idée suggérée est de créer au sein de l'AWEX un espace physique ou virtuel où les entreprises pourraient partager leurs expériences en termes d'exportations. Cela pourrait favoriser l'échange de bonnes pratiques mais également sensibiliser les entreprises qui n'exportent pas encore à l'intérêt de se lancer dans ce type de démarche. Dans le même ordre d'idées, une des propositions également évoquée est de mettre en place des systèmes de coaching inter-entreprises entre des entreprises qui commencent leurs activités à l'exportation et celles qui ont déjà une certaine expérience dans ce domaine.

# 4.5.4. Stimuler les PME afin de mieux exploiter les potentialités du marché unique

# Description de la problématique :

Récemment, l'Union européenne a publié une initiative phare visant à approfondir le Marché unique européen. De même dans, le cadre du réexamen du « Small Business Act » européen, un accent particulier est également mis sur cette question, avec entre autres, une proposition de mise en place d'une procédure uniforme pour faciliter le recouvrement des créances transfrontalières.

Au niveau wallon, l'AWEX soutient bien évidemment déjà l'accès des PME au marché unique au travers de l'ensemble des mesures qu'elle propose à l'ensemble des entreprises qui sont présentées périodiquement via des « roadshows » au cours desquels les entreprises sont sensibilisées à l'intérêt de s'internationaliser. Par ailleurs, la Commission a mis en place un réseau européen, Enterprise Europe Network (EEN) dont l'objectif est de faciliter l'accès des PME au marché unique. Celui-ci est composé en Wallonie d'un consortium de professionnels de l'animation économique coordonné par le Bureau Economique de la Province de Namur (BEP) et co-financé par l'Union européenne, l'AWEX et la DGO6.

-

<sup>&</sup>lt;sup>27</sup> Commentaire : il existe certaines initiatives au niveau européen comme les « Market access database » qui permettent d'accéder à ce type d'informations.



Dans le contexte européen rappelé ci-dessus, il apparaît opportun de travailler sur la question de l'exploitation par les PME et, en particulier les TPE, des opportunités offertes par le marché unique. De plus, les chiffres relatifs au rayonnement géographique des exportations wallonnes font apparaître qu'il existe encore un potentiel d'amélioration à ce niveau même si la priorité doit continuer à être axée sur les marchés en croissance.

# Description du chantier envisagé :

#### Deux pistes d'action sont proposées :

- Faciliter l'accès des PME, et des TPE en particulier, à une assurance couvrant les risques qu'elles encourent lorsqu'elles exportent vers des pays européens. Le développement de cet outil ou de cette mesure de soutien se fera en collaboration avec la SOFINEX et avec des liens existants au niveau fédéral (comme l'assurance D Cover) et européen.
- D'autre part, l'organisation dans le cadre d'un SBA wallon, de « Roadshows » orientés PME qui cibleraient plus particulièrement la couche intermédiaire de PME ayant un potentiel d'internationalisation mais n'ayant pas encore franchi le pas de l'exportation. Ce renforcement doit se faire sur base d'une coordination entre les secrétariats d'intendance de l'AWEX, le réseau EEN, les inter-communales de développement économique, les chambres de commerce, et les acteurs « sectoriels » (pôles, clusters, fédérations).

#### Avis de la commission quant à l'importance de ce chantier :

Les participants ont accordé une importance moyenne à ce chantier. En effet même si le marché unique représente près de 75% des exportations, celui-ci est saturé. Il est donc préférable de s'orienter vers les marchés en croissance hors Union européenne. Néanmoins, les participants ont également souligné qu'il s'agissait d'un marché à ne pas négliger en particulier pour les plus petites entreprises et ce pour plusieurs raisons : il est plus facile pour une PME de commencer à exporter en Europe et l'exportation vers le marché unique est un bon tremplin pour la grande exportation (voire une étape nécessaire).

### Suggestions des participants pour approfondir ce chantier :

- Favoriser un recours généralisé aux guichets uniques existants et s'assurer que ceux-ci simplifient réellement les démarches
- Aider les PME wallonnes à s'adapter aux changements de normes (au travers d'aides à l'investissement).
- Améliorer la connaissance des outils existants dans le cadre de l'assurance crédit.



- Accélérer une transposition pure et simple des règles européennes dans la législation régionale
- Défiscaliser les heures prestées à l'étranger par le personnel qualifié des PME.

# 4.5.5. Optimaliser les aides à la promotion du commerce électronique

# Description de la problématique :

Les PME n'ont que très peu la possibilité de dégager des moyens pour organiser des actions de prospection à l'étranger. De même, les coûts liés à la commercialisation de certains produits sur des marchés étrangers peuvent se révéler trop importants. Dans cette perspective, les outils de commerce électronique sont des vecteurs à promouvoir afin de favoriser la pénétration par les PME des marchés étrangers, en particulier des marchés limitrophes. Il existe déjà dans le cadre du décret E-business entre autres, un ensemble de mesures visant à promouvoir le développement de sites de commerce électronique : Rentic, Prime pour la création d'un site d'e-business, ainsi qu'une aide de l'AWEX (AWEX2.0).

L'AWEX a lancé fin 2010 le programme webexport. L'objectif est de pousser les entreprises à utiliser le web 2.0. dans leur stratégie à l'international. Le programme webexport permet aux exportateurs wallons de bénéficier de conseils et de supports financiers pour exploiter les outils marketing du web dans leur prospection des marchés étrangers.

AWEX2.0. est une initiative menée en collaboration avec l'AWT et l'Infopole Cluster TIC.

Les efforts dans ce domaine doivent néanmoins être poursuivis, voire renforcés puisque selon le dernier baromètre de l'AWT<sup>28</sup>, seuls 7% des TPE wallonnes recourent au commerce électronique.

#### Description du chantier envisagé :

Examiner, en cohérence avec les orientations données dans le master plan TIC, les pistes permettant l'optimalisation du dispositif de soutien au commerce électronique.

Plusieurs pistes sont à examiner :

- s'assurer que le dispositif de soutien au commerce électronique permette le développement optimal d'outils orientés vers le commerce international.

<sup>&</sup>lt;sup>28</sup> Agence Wallonne des Télécommunications



- s'assurer que les PME bénéficient des formations nécessaires pour utiliser adéquatement ce type d'outil.
- s'assurer que ce dispositif est suffisamment connu par les PME et les organisations qui les soutiennent.
- envisager une approche différenciée du soutien à l'e-business, selon les secteurs.

# Avis de la commission quant à l'importance de ce chantier :

Les participants ont jugé que ce chantier était important. En effet, le commerce électronique présente de nombreux avantages : il permet de toucher une clientèle plus large, parlant des langues différentes, de réduire les frais de commercialisation et les coûts de promotion et constitue un moyen d'accès aux réseaux sociaux qui deviennent incontournables. Quelques inconvénients ont néanmoins été pointés : risque de déshumanisation et dans certains cas, perte de temps lorsque cela entraîne la multiplication des « *conference call* » par exemple.

# Suggestions des participants pour approfondir ce chantier :

- Promouvoir davantage les aides de l'AWEX spécifiques aux TIC: les participants ont souligné que les aides existantes dans ce domaine était peu connues (constat récurrent pour bon nombre d'outils de soutien aux PME) et qu'il fallait en assurer une meilleure promotion. Une des pistes envisagées serait également de donner plus de visibilité aux réussites d'entreprises dans ce domaine afin de convaincre les autres de se lancer.
- Faire évoluer les aides TIC: les participants ont également mentionné qu'il pourrait être utile de récolter des retours des entreprises pour améliorer ces outils. La nécessité de développer et promouvoir plus spécifiquement les aides destinées au webmarketing a également été pointée.