

offre le numérique de manière optimale. Par exemple, il s'agit de leur montrer les enjeux fondamentaux liés à la coopération homme-machine et de les aider à se transformer pour en profiter au mieux, par exemple en mettant à leur disposition des compétences de pointe en la matière.

C'est tout le sens de la récente réforme des aides de premier niveau, particulièrement pour les chèques-entreprises numériques.

Depuis début mars 2017, le dispositif de soutien public à la transformation numérique a été complètement revu et simplifié. Cette révolution s'inscrit dans le cadre plus large de la réforme des aides dites de premier niveau, qui vise à unifier dans un seul dispositif entièrement numérisé, dit de « chèques-entreprises », de nombreuses aides et primes préexistantes.

Les objectifs opérationnels de la réforme sont :

- améliorer la visibilité et la lisibilité des aides publiques ;
- simplifier les processus de gestion des aides
- accélérer les délais d'acceptation et de paiement.

Pour ce faire, un portefeuille électronique est désormais mis à disposition de chaque entité économique wallonne qui le désire. Il leur permettra de solliciter certaines aides régionales et d'assurer le paiement des prestations réalisées à leur bénéfice de manière dématérialisée. La plateforme est accessible via www.chèques-entreprises.be.

En résumé, les aides numériques portent sur les thèmes suivants :

- la transformation numérique ;
- l'excellence opérationnelle ;
- la cybersécurité ;
- le *coworking* ;
- la consultance stratégique et la stratégie Internet orientée à l'exportation.

Remarquons également que des cibles spécifiques peuvent bénéficier d'un taux d'intervention préférentiel pour certaines aides. Il peut s'agir :

- de *starters* ;
- de TPE ;
- des entreprises en trajectoire de croissance.

Ce dispositif ayant été mis en service récemment, il est encore trop tôt pour dresser un premier bilan, mais je suis certain qu'il aura des répercussions positives sur la transformation numérique des entreprises.

M. le Président. - La parole est à Mme Simonet.

Mme Simonet (cdH). - Je remercie M. le Ministre pour sa réponse.

Je n'ignore pas évidemment le chantier entrepris et la réforme des aides de premier niveau avec la simplification et le suivi de ces aides. C'est évidemment un plus dont on attend beaucoup de choses.

Les chèques-entreprises numériques sont des éléments qui seront certainement positifs. En son temps, j'avais mis en place le chèque-technologie qui était un précurseur et qui avait rencontré un succès très important.

Je ne doute pas que ce soit le cas, mais il faut aller faire la démarche et il faut se dire : « Tiens, je vais aller sur le site », même si c'est très facile, et il faut se dire : « Je vais tout de suite comprendre que mon entreprise, je vais pouvoir la faire évoluer ». Il y a des entreprises qui le font, bien sûr.

Il y a des magasins, des PME, ou des jeunes générations arrivent et stimulent les parents qui peuvent encore être actifs. D'ailleurs on ne part pas de rien, il y a une percée de nos entreprises, de nos PME dans les réseaux sociaux. On a 42 % des PME qui sont actives sur les réseaux sociaux, 50 % de nos PME ont compris, sont convaincues qu'Internet est un outil, comme vous l'avez réexpliqué, qui est vraiment une belle opportunité.

Ceux qui sont convaincus iront chercher les chèques et vont les utiliser et c'est très bien.

Cependant, il reste encore 50 % de gens et ce n'est pas facile d'aller les chercher et de leur faire prendre conscience que ce n'est pas que d'aller sur Facebook, c'est déjà un pas, mais peut-être de changer aussi sa façon d'aller chercher le client. Les attentes des clients ont changé, et il faut les restimuler et anticiper leurs attentes.

C'est vrai que la réforme des aides est certainement un outil important, facilitateur, mais – et c'était ma question aussi – y a-t-il des démarches pour aller chercher ceux qui n'ont pas encore fait ce choix et qui ne vont peut-être pas aller sur les sites Internet que vous nous donnez ? C'était plutôt cela aussi ma question.

QUESTION ORALE DE MME WARZÉE-CAVERENNE À M. MARCOURT, MINISTRE DE L'ÉCONOMIE, DE L'INDUSTRIE, DE L'INNOVATION ET DU NUMÉRIQUE, SUR « L'ÉTUDE DE L'IRES SUR LES PARAMÈTRES DÉCISIFS POUR DE BONNES PERFORMANCES À L'EXPORTATION »

M. le Président. - L'ordre du jour appelle la question orale de Mme Warzée-Caverenne à M. Marcourt, Ministre de l'Économie, de l'Industrie, de l'Innovation et du Numérique, sur « l'étude de l'IRES sur les paramètres décisifs pour de bonnes performances à l'exportation ».

La parole est à Mme Warzée-Caverenne pour poser sa question.

Mme Warzée-Caverenne (MR). - Monsieur le Ministre, une récente étude de l'Institut de recherche économique et sociale de l'UCL, relative aux paramètres décisifs pour de bonnes performances à l'exportation, attire l'attention davantage sur la montée en gamme et le positionnement géographique que sur la compétitivité-prix.

Les principaux déterminants seraient plutôt le manque de produits à haute valeur ajoutée ou à haut contenu technologique ainsi qu'une présence trop faible sur les marchés les plus dynamiques.

En effet, d'après l'IWEPS, les exportations wallonnes se concentrent trop sur les marchés limitrophes où la croissance est plus faible. Enfin, les réductions de marge auxquelles ont recours certaines entreprises industrielles pour rester dans la course masquent un déficit de spécialisation des produits qui se révélera à terme préjudiciable. Voilà le véritable handicap de compétitivité en Belgique et il serait d'ailleurs structurel puisque dans les années 1980, la Commission européenne nous mettait déjà en garde à ce propos.

Or, la Banque nationale a montré dans une étude datant d'il y a quelques années que rien n'a fondamentalement changé. En outre, en février 2017, l'IWEPS, la SOGEPa et l'administration de l'Économie auraient identifié le premier défi pour redresser l'économie wallonne : le commerce extérieur. Or, le constat qu'ils avaient tiré n'était pas très brillant puisque le niveau des exportations wallonnes n'atteignait, il y a quatre mois, que 16 % du total belge, alors que le PIB wallon représente un quart du PIB national.

Quels enseignements dressez-vous sur le positionnement géographique et les produits des exportations wallonnes ?

Comment expliquez-vous que les exportations wallonnes restent si éloignées du niveau de notre PIB, alors que les présents constats ont été tirés depuis les années 1980 ?

Comment pouvez-vous assurer que le plan Marshall 4.0 soit la méthode d'une ampleur suffisante pour pouvoir changer la donne ?

M. le Président. - La parole est à M. le Ministre Marcourt.

M. Marcourt, Ministre de l'Économie, de l'Industrie, de l'Innovation et du Numérique. - Madame la Députée, tout comme l'IWEPS dans son étude de février 2017, l'AWEx constate que la part de la Wallonie dans le commerce extérieur n'est pas assez élevée, variant entre 16 % et 17 % depuis 2010 en excluant le transit du gaz naturel. Toutefois, l'AWEx ne se confine

pas à une comparaison intrabelge pour évaluer la prestation.

La véritable performance du commerce extérieur ne se mesure pas simplement par son poids dans le total national, mais plutôt en termes d'évolution de l'exportation sur une longue période vis-à-vis de nos principaux concurrents. Cela permet de dégager les tendances fondamentales quant à la compétitivité extérieure des produits.

Afin de situer la position relative de la Wallonie sur la scène internationale face à ses principaux concurrents, l'AWEx compare à une fréquence trimestrielle la performance du commerce extérieur aux résultats à l'exportation d'un panier de référence constitué de la Flandre, de l'Allemagne, de la France, des Pays-Bas et de la zone UE15. En effet, les entreprises de cette zone font face au même environnement externe que nos exportateurs.

Cette comparaison de type *benchmarking* correspond d'ailleurs à l'un des objectifs du contrat de gestion de l'AWEx, qui est de positionner les exportations wallonnes dans une dynamique égale ou supérieure à la moyenne des régions voisines et de la zone UE15.

Depuis plus de 20 ans, cet objectif est atteint puisque la croissance moyenne de 5,5 % de nos exportations sur la période 1995-2015 place la Wallonie en première position belge et en bonne position face à ses principaux concurrents européens. Au cours des 20 dernières années, la Wallonie n'est devancée que par les scores à l'exportation de l'Allemagne, +6,3 %, et des Pays-Bas, +5,9 %, alors qu'elle se situe au-dessus des résultats de l'UE15, +5,3 %, de la Flandre, +5,1 %, et de la France, +4,0 %.

Il en résulte que les entreprises ont augmenté leur part de marché face à leurs concurrents européens depuis 20 ans.

Quant à la récente étude de l'IRES sur les performances à l'exportation de la Belgique, la Wallonie et l'AWEx s'inscrivent parfaitement dans cette stratégie de meilleur positionnement des exportations, en faisant à la fois la promotion de leur diversification géographique hors Europe et de leur orientation vers les secteurs à haute intensité technologique des pôles de compétitivité.

L'analyse de l'orientation géographique des exportations wallonnes sur le long terme va clairement dans le sens d'un accroissement de leur internationalisation hors des sphères européennes traditionnelles.

De 1996 à 2015, les exportations wallonnes se développent avec dynamisme dans l'ensemble des régions hors UE28, notamment en Amérique du Nord, +11,3 %, en Amérique latine, +9,4 %, en Océanie,

+9,3 % et en Europe centrale et orientale, +7,9 %. Le bilan de nos exportations en Extrême-Orient, +6,5 %, au Proche et Moyen-Orient, +5,5 %, et en Afrique, +4,1 %, est également positif, mais à un niveau de croissance légèrement moins élevé.

Le poids des régions hors zone UE28 dans la contribution à la croissance de notre commerce extérieur est substantiel depuis le milieu des années 1990. Les marchés hors UE28 ont assuré plus de 25 % de la croissance des exportations wallonnes de 1996 à 2015. Il en résulte que les régions hors UE28 représentent maintenant 21,5 % du total des exportations, comparativement à 14,5 % il y a 20 ans.

Cela révèle sans ambiguïté que, malgré le climat économique international difficile, nos entreprises sont demeurées audacieuses à la grande exportation en tirant profit des opportunités de marchés existants dans les pays émergents qui ont été dans l'ensemble moins affectés par la crise financière

L'analyse de la ventilation sectorielle des exportations révèle qu'une part de plus en plus importante du total de notre commerce extérieur est réalisée par des secteurs à haute intensité technologique, tels que les produits pharmaceutiques, la chimie fine, les machines et équipements électriques et électroniques, le matériel de transport et les instruments de contrôle et de précision. Le poids de ces secteurs à forte dimension technologique dans le total de nos exportations a augmenté de 32,5 % dans la période 1995-1997 à 50,7 % au cours de la période 2013-2015.

La création des pôles de compétitivité est le principal facteur explicatif de cette tendance positive. C'est pour cette raison que l'AWEx, en conformité avec la politique régionale de développement des pôles, soutient activement les actions internationales de promotion et de prospection des six pôles de compétitivité. Un budget spécifique de près de 20 millions d'euros, réparti sur cinq ans, a été attribué à l'AWEx pour promouvoir l'internationalisation des pôles. L'objectif général de l'AWEx est de soutenir au moins 150 démarches-projets à l'international des pôles en moyenne par an.

Le soutien de l'AWEx à l'internationalisation des pôles s'est traduit par une augmentation du potentiel de développement des exportations dans les secteurs couverts par les pôles. Le taux de croissance annuel moyen des exportations de 2006 à 2015 dans les six secteurs concernés par les pôles est de 6 %. Ce résultat devance largement la progression moyenne – 3,9 % – des exportations de l'UE15 et de nos quatre voisins dans les mêmes secteurs.

Le montant des exportations réalisées par les secteurs couverts par les pôles, majoritairement axés vers le high-tech, représente maintenant plus de 70 % du

commerce extérieur wallon, ce qui constitue une forte augmentation par rapport à leur poids de 59 % en 2006.

M. le Président. - La parole est à Mme Warzée-Caverenne.

Mme Warzée-Caverenne (MR). - Merci, Monsieur le Ministre, pour l'ensemble des éléments que vous nous avez communiqués.

Il y a un certain nombre de chiffres. Au travers du constat de l'AWEx, vous avez énuméré la croissance, notamment des exportations entre 1995 et 2015, qui n'est pas négligeable. On parle de 5,5 %. Vous avez notamment mentionné que, par rapport aux pays comme l'Allemagne, les Pays-Bas, l'Union européenne des 15, mais également la Flandre – qui n'est pas un pays, mais une région – la Belgique se positionnait bien et qu'il y avait une évolution.

Néanmoins, on remarque qu'il y a encore un déficit au niveau des performances de l'exportation en Wallonie. Il y a cette marge de progression à réaliser. Vous avez insisté sur le rôle de l'AWEx, notamment dans le soutien aux promotions.

Vous revenez également d'un voyage en Corée. Des actions sont donc réalisées, cela n'est pas du tout remis en cause, mais il est peut-être important de mettre le doigt sur les difficultés et les obstacles qui empêchent les exportations wallonnes de décoller encore plus afin d'y remédier plus spécifiquement.

QUESTION ORALE DE M. EVRARD À M. MARCOURT, MINISTRE DE L'ÉCONOMIE, DE L'INDUSTRIE, DE L'INNOVATION ET DU NUMÉRIQUE, SUR « L'E-FACTURATION DES ENTREPRISES »

QUESTION ORALE DE MME WARZÉE- CAVERENNE À M. MARCOURT, MINISTRE DE L'ÉCONOMIE, DE L'INDUSTRIE, DE L'INNOVATION ET DU NUMÉRIQUE, SUR « LE SALON E-COMMERCE XPO 2017 »

M. le Président. - L'ordre du jour appelle les questions orales à M. Marcourt, Ministre de l'Économie, de l'Industrie, de l'Innovation et du Numérique :

- de M. Evrard, sur « l'e-facturation des entreprises » ;
- de Mme Warzée-Caverenne, sur « le salon e-commerce Xpo 2017 ».

La parole est à M. Evrard pour poser sa question.

M. Evrard (MR). - Monsieur le Ministre, on sait que, de plus en plus, et c'est un phénomène qui prend malheureusement de l'ampleur, les entreprises sont victimes de fraudes à la facture. Des personnes mal intentionnées vont subtiliser les factures des entreprises