

+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

dans les boîtes aux lettres, parfois même dans les boîtes aux lettres publiques de la Poste et les scannent, changent les numéros de compte et se font verser les montants de ces factures sur des comptes frauduleux. Cela pose pas mal de problèmes administratifs aux entrepreneurs qui se retrouvent dans de telles situations.

Cependant, on sait que, fort heureusement, depuis quatre ans, la facture électronique s'est pas mal développée. Aujourd'hui, selon l'Agence de la simplification administrative, 60 % des factures sont dématérialisées, mais seulement 12 % sont émises au départ de logiciels spécifiques ou de plateformes.

L'UCM constate que ce sont les petites entreprises et les très petites entreprises qui ont du mal à s'inscrire dans cette évolution de l'e-matérialisation. On sait que l'intérêt est grand puisque, à en croire ceux qui l'utilisent, cela améliore le gain de temps, la vision quotidienne de la trésorerie est améliorée à travers la rapidité d'émission et il semblerait que le mécanisme soit plus fiable, même s'il existe et s'il existera dans le futur toujours des personnes pour contourner le système.

Monsieur le Ministre, je voulais faire le point avec vous sur cette évolution par rapport aux factures électroniques.

A-t-on une idée ou une photographie de la situation actuelle ?

Quels sont les freins aujourd'hui existants qui empêchent encore les petites entreprises de franchir le pas ? Est-ce le coût du logiciel ? Est-ce le suivi des transactions et de la facturation ?

On en a évoqué quelques éléments, notamment avec vos aides en première ligne tout à l'heure. Quelles sont les aides qui peuvent spécifiquement être obtenues par les entreprises pour ce type de restructuration au sein de leurs unités ?

Avez-vous déjà pu faire le point sur les actions qui ont été menées, notamment par les ADL, les associations professionnelles, qui proposent parfois un accompagnement en la matière ?

**M. le Président.** - La parole est à Mme Warzée-Caverenne pour poser sa question.

**Mme Warzée-Caverenne (MR).** - Monsieur le Ministre, aujourd'hui, seuls deux commerçants sur 10 vendent en ligne. Ce constat interpelle puisque, selon une étude de l'UCM menée fin 2016, pour plus de trois clients sur 10, le manque de visibilité d'un commerçant indépendant sur Internet constitue une faiblesse.

De plus, pour plus de 26 % des clients interrogés, l'impossibilité de commander en ligne est un problème les incitant à consacrer leur pouvoir d'achat aux grandes chaînes de distribution plutôt qu'aux commerçants indépendants.

Enfin, actuellement, près d'un client sur deux s'informe sur Internet avant de procéder à un achat dans un magasin indépendant. Or, la frontière entre se renseigner et acheter est fort ténue.

C'est la raison pour laquelle il est impératif que les petits commerçants soient conscientisés à la nécessité de développer une activité e-commerce.

Pour ce faire, le premier salon E-Commerce Xpo en Wallonie s'est tenu les 27 et 28 mars derniers sur le site liégeois de Coronmeuse afin de répondre de façon simple et opérationnelle aux questions et besoins des entreprises à propos de ce secteur mouvant, en constante innovation. Les participants ont eu l'occasion d'entendre des témoignages d'e-commerçants, mais également de prendre connaissance d'études de cas, d'assister à des conférences, ainsi que de découvrir les dernières tendances en matière d'e-commerce. Ajoutons que des séances de *speed coaching* étaient proposées aux participants.

Je ne peux que souligner et encourager ce genre d'initiative. Toutefois, je fus étonnée de constater que ce salon e-commerce wallon était organisé par Kortrijk Xpo et UNIZO.

Certes, Digital Wallonia, la FeWeb et Safeshops.be étaient partenaires de l'événement, cependant les principaux organisateurs étaient flamands. Pouvez-vous nous expliquer les raisons d'un tel choix ? N'aurait-il pas été plus opportun que l'organisation d'un tel événement incombe à un acteur wallon principalement ? Quel bilan tirez-vous de ce salon ?

**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, Monsieur le Député, en matière d'e-facturation, les chiffres actuellement disponibles sont au niveau belge. Ainsi, une entreprise sur huit envoie des factures électroniques permettant un traitement automatique et quatre entreprises sur 10 envoient des factures sous format numérique, mais qui ne permettent pas de traitement automatique.

Sans surprise, l'envoi de factures électroniques permettant un traitement automatique est une pratique nettement moins répandue dans les petites entreprises que dans les grandes.

Il n'y a aucune raison de penser que les chiffres wallons soient nettement différents de ceux publiés au niveau national. Toutefois, ce point sera analysé dans le prochain Baromètre de maturité numérique, qui sera publié l'année prochaine par l'Agence du numérique.

Les principaux freins à l'adoption sont actuellement moins les coûts de tels systèmes – il existe désormais des plateformes en ligne accessibles à un prix modique,

même pour des TPE – que la méconnaissance des systèmes et surtout des enjeux et avantages potentiels de l'e-facturation.

En ce sens, un défi important consiste à mobiliser les professionnels du chiffre afin qu'ils conscientisent et accompagnent leurs clients sur la voie de la facturation électronique.

C'est pour ces raisons que, dans le cadre de la stratégie Digital Wallonia, un module de sensibilisation et de formation à la facturation électronique sera mis à la disposition de tout acteur de terrain intéressé dès la fin des vacances. Ce module, qui comporte différents outils de sensibilisation et de diagnostic de maturité, vient d'être finalisé par l'Agence du numérique et sera testé pour la première fois en situation réelle le 22 juin prochain. Il comporte deux volets : l'un spécifique aux métiers du chiffre et l'autre destiné aux PME et TPE.

Plusieurs acteurs, comme les fédérations professionnelles, des banques ou des associations de comptables, ont d'ores et déjà demandé à pouvoir utiliser et diffuser ces modules auprès de leurs membres ou de leurs clients.

Outre ce programme dédié à l'e-facturation, il convient de rappeler les différentes initiatives qui ont déjà été menées en faveur des petites entreprises, qui sont en cours ou encore en préparation. Relevons, de manière non exhaustive :

- les programmes « Commerce connecté » 2016 et bientôt 2017 ;
- le roadshow Construction 4.0, actuellement en cours ;
- et d'autres programmes sectoriels en préparation tels que le secteur logistique ou l'HORECA.

N'oublions pas également la récente réforme des aides de premier niveau, qui comporte une réponse directe aux besoins de conseil et de coaching des petites structures en matière de digitalisation. Ainsi, les nouveaux chèques « transformation numérique », « excellence opérationnelle » et « cybersécurité » sont spécifiquement dédiés à l'accompagnement des PME dans l'amélioration de leur maturité numérique.

Toutes les actions de la stratégie Digital Wallonia font l'objet d'un *reporting* régulier et l'état d'avancement global de la stratégie est intégré dans le suivi des résultats du plan Marshall 4.0 sur base trimestrielle.

Enfin, le Baromètre de maturité numérique des entreprises wallonnes, édité tous les deux ans maintenant par l'Agence du numérique, constitue l'outil de suivi et d'évaluation privilégié de l'efficacité des mesures prises en faveur du Numérique. Il a déjà été constaté dans le baromètre 2016 des évolutions sensibles en termes d'usages du numérique par nos PME et le prochain sera publié l'année prochaine.

Concernant l'E-Commerce Xpo, Liège Expo a accueilli l'E-Commerce Xpo les 27 et 28 mars derniers. À terme, ce salon a pour ambition de devenir un lieu majeur de rencontre des entrepreneurs souhaitant se lancer dans l'e-commerce, des professionnels du secteur et des fournisseurs de services e-commerce et de digital marketing.

En effet, développer une activité d'e-commerce est désormais une priorité pour de nombreux commerçants et entreprises. C'est pourquoi la première édition du salon E-Commerce Xpo proposait de répondre de façon simple et opérationnelle aux questions et besoins des entreprises à propos de ce secteur en constante évolution.

L'offre de produits et service de l'E-Commerce Xpo était répartie en cinq axes :

- la consultance ;
- les conseils et services ;
- le développement de boutique en ligne ;
- le marketing en ligne ;
- les systèmes de paiement et logistique.

Les participants ont pu profiter de témoignages d'e-commerçants, d'études de cas et de conférences, mais aussi découvrir les dernières tendances en matière d'e-commerce. Parallèlement à l'espace d'exposition, les entreprises ont pu participer à des séances de *speed coaching* gratuites. Cet événement était organisé par Kortrijk Xpo et non pas par l'UNIZO. Le rôle de Kortrijk Xpo était principalement opérationnel avec des objectifs très précis comme la prise en charge des aspects logistiques, convaincre les exposants potentiels de participer au salon ou encore inciter le public potentiel à se rendre sur le salon.

Digital Wallonia et les autres partenaires wallons ont soutenu l'initiative, car il s'agissait d'une bonne opportunité de relancer un événement d'une taille critique importante dans le domaine de l'e-commerce.

Kortrijk Xpo a proposé un modèle éprouvé qu'il souhaitait décliner en Wallonie. Il aurait été contreproductif de négliger cette offre pour vouloir à tout prix chercher un promoteur wallon, d'autant que, comme je l'ai déjà dit, son rôle est particulièrement logistique. Par ailleurs, ce partenariat offrait de nombreuses synergies avec des acteurs du nord du pays, très actifs dans le domaine de l'e-commerce.

En amont de ce salon, un comité de pilotage a été mis en place, avec l'UCM, la FeWeb, Ingenico ePayments, Safeshops.be et Digital Wallonia, via l'Agence du numérique, en collaboration avec les organisateurs.

Les missions de ce comité de pilotage étaient notamment d'identifier les exposants et les intervenants potentiels, d'établir le programme des conférences et des ateliers ou encore de promouvoir la foire auprès des

professionnels du secteur ainsi que promouvoir l'e-commerce à travers la Wallonie.

Les résultats du salon E-Commerce Xpo ont été très positifs pour une première édition : 62 entreprises exposantes, plus de 1 400 visiteurs professionnels, quatre pays représentés, trois salles de séminaires, 24 séances d'information et plus de 60 orateurs, 70 sessions de *speed coaching*.

La marque Digital Wallonia y a été très largement valorisée et les prestataires wallons exposants étaient référencés sur digitalwallonia.be.

Cette démarche s'inscrit dans le cadre global du plan commerce dans lequel j'ai souhaité que l'e-commerce fasse l'objet d'une attention particulière. L'Agence du numérique est en charge de cette mission et a d'ores et déjà entamé un large tour de table avec l'ensemble des acteurs qui comptent dans le domaine de l'e-commerce en Wallonie.

L'objectif est d'établir des collaborations sur le long terme en proposant sur la plateforme digitalwallonia.be une forme de forum virtuel-centre de ressources en ligne pour l'e-commerce, tant au niveau de l'offre que de la demande.

D'autre part, le but est également d'organiser un forum physique qui devienne le moment clé de l'e-commerce en Wallonie. Pour ce forum physique, l'E-Commerce Xpo est un premier pas qui intégrera à l'avenir davantage de partenaires wallons.

**M. le Président.** - La parole est à M. Evrard.

**M. Evrard (MR).** - Merci, Monsieur le Ministre, pour votre réponse.

Je vois que les chiffres que vous annoncez sont un peu moins optimistes que ceux que j'avais moi-même évoqués dans ma question. Là n'est pas n'essentiel, ce qu'il faut retenir c'est qu'il y a encore énormément de travail. Je salue le fait que vous ayez, à mes yeux, mis le doigt sur l'élément majeur, à savoir la méconnaissance et la peur du changement par rapport à certaines habitudes de la part des entrepreneurs.

J'ose espérer que le module qui sera mis en place par l'agence sera de nature à les rassurer, sera efficace et *friendly* sur le plan de l'utilisation, de manière à faire en sorte que les taux et les chiffres que nous avons évoqués l'un et l'autre puissent aller dans la bonne direction.

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

**Mme Warzée-Caverenne (MR).** - Je vous remercie, Monsieur le Ministre, pour votre réponse.

Je prends acte des différents éléments que vous nous avez transmis. On ne peut que se réjouir des résultats positifs du salon E-Commerce Xpo et on souhaite qu'à l'avenir, il puisse encore attirer plus de monde.

## QUESTION ORALE DE M. EVRARD À M. MARCOURT, MINISTRE DE L'ÉCONOMIE, DE L'INDUSTRIE, DE L'INNOVATION ET DU NUMÉRIQUE, SUR « LA PLATEFORME EUROQUITY »

**M. le Président.** - L'ordre du jour appelle la question orale de M. Evrard à M. Marcourt, Ministre de l'Économie, de l'Industrie, de l'Innovation et du Numérique, sur « la plateforme Euroquity ».

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

**M. Evrard (MR).** - Monsieur le Ministre, je voulais revenir avec vous sur la plateforme Euroquity, sur laquelle je vous avais déjà interrogé. On voit que c'est une plateforme qui évolue extrêmement favorablement, puisque l'on est passé, en près de deux ans, de 105 entreprises à 219, de 78 investisseurs à 96. Le nombre de conseillers est, quant à lui, passé de 25 à 60. C'est une évolution qui est significative, c'est le moins que l'on puisse dire. D'ailleurs, cette évolution s'accompagne d'une ouverture dans l'éventail des services proposés, notamment à travers le *Crowdchecking*, qui est une forme de validation par des pairs du profil de la société qui s'inscrit.

La Wallonie, en 2015, via la SOWALFIN a investi 400 000 euros, notamment pour l'exploitation de la licence liée à la plateforme. C'est une licence annuelle et la SOWALFIN en détient l'exclusivité pour la Belgique.

Vous avez indiqué l'intérêt de la Flandre et de la Région bruxelloise au projet lorsque je vous avais questionné sur cet élément. Avez-vous entamé des discussions ? Y a-t-il un accord éventuel à ce niveau ?

L'évolution positive que j'ai évoquée en début d'intervention, est-ce de manière à inviter la Région flamande et bruxelloise à se rallier au projet ? Enfin, suite aux négociations entamées en 2015 avec les autres Régions, comment et sur quelles bases, notamment financières, s'organise la collaboration éventuelle, si vous avez pu avancer sur cette question ? Je vous remercie.

**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. - Monsieur le Député, celle-ci répond à un réel besoin sur le marché en rassemblant les partenaires des sociétés porteurs de projets et des investisseurs. Lors des premiers contacts entre la SOWALFIN et Bpifrance, qui a développé et lancé l'outil, la SOWALFIN avait convié les deux autres Régions aux négociations.

Finalement, afin de pouvoir avancer rapidement et proposer l'outil à nos entreprises, la SOWALFIN a