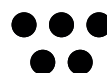




Feel
inspired

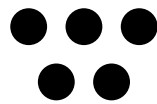
2016

RAPPORT D'ACTIVITÉS



Wallonia.be

EXPORT
INVESTMENT



Wallonia.be

Table des matières

	Avant-propos	p.2
	Le contexte international	p.4
	L'évolution de nos relations économiques internationales	p.7
	• Les exportations • Les investissements étrangers	
	Réalisation des objectifs du Contrat de gestion et politique de qualité	p.17
	• Objectifs liés au commerce extérieur • Objectifs liés aux investissements étrangers • Politique « qualité »	
	Les dispositifs d'aides aux entreprises exportatrices	p.22
	• La prospection commerciale • Les incitants financiers, les financements, les programmes de formation et les autres actions de stimulation • Les services extérieurs : centres régionaux et Attachés économiques et commerciaux • L'information aux entreprises	
	La visibilité internationale	p.37
	Annexes	p.40

Avant-propos

L'activité de l'Agence wallonne à l'Exportation et aux Investissements étrangers (AWEX) est **diverse** et **multiple**. Ce rapport en rend compte sous une forme que nous avons voulue **plus synthétique**, à la fois, pour en **faciliter la lisibilité**, mais aussi, pour en isoler au mieux les **principaux chiffres, faits, évolutions** et **résultats** qui ont marqué l'année 2016. Une version plus détaillée est disponible sur notre site Internet.



Notre activité découle du **travail collectif de nos équipes**, en Belgique et à l'étranger, **motivées par leurs missions de soutien et d'accompagnement aux entreprises wallonnes et étrangères**, car nous sommes persuadés que cette action est vitale pour le dynamisme économique et le développement de l'emploi dans notre région.

Au niveau régional, **toutes nos démarches** s'inscrivent dans les **grands plans stratégiques** déployés par le **Gouvernement wallon**: Plan Marshall 4.0, Plan PME wallon, Plan Simplification administrative, Plan du Numérique et Plan Creative Wallonia. En corollaire, l'AWEX prolonge, à l'étranger, les principes qui fondent - aujourd'hui - la «spécialisation intelligente» de notre territoire, en portant, **à l'international**, nos **secteurs d'excellence** (pôles de compétitivité, économies numérique, créative et circulaire), ainsi qu'en collaboration avec Wallonie-Bruxelles International (WBI), **tout notre écosystème d'innovation**.

L'AWEX ne peut, non plus, faire abstraction de facteurs politiques et économiques qui influent sur le positionnement de la Wallonie et de ses entreprises, sur le plan international. Nous avons, en effet, peu de prise directe sur l'actualité à l'étranger, mais nous ne pouvons en être des observateurs inertes. Nous devons nous **adapter et rechercher**, par nos initiatives, **les solutions** qui, à notre niveau, **peuvent être les plus utiles à nos entreprises et à notre région**.

Pour ce faire, nous cultivons un **esprit d'amélioration permanente** et un **souci**

de la (ré)évaluation de notre action, conséquence d'une politique «qualité» mise en œuvre, depuis maintenant quinze ans.

L'avenir est, désormais, balisé par un nouveau **contrat de gestion**, lequel - s'il confirme l'AWEX dans ses missions statutaires classiques - met encore, davantage, **l'accent sur l'articulation des actions de l'Agence avec les grandes orientations wallonnes**, en matière de **développement économique** et d'**innovation**. Ce contrat prévoit, aussi, un rapprochement avec les principaux départements wallons d'appui aux entreprises: qu'il s'agisse de leur financement (SRIW, SOWALFIN, SOGEPA) mais, également, de leur accompagnement, en général (groupe de l'Agence pour l'Entreprise et l'Innovation). L'objectif est de créer un **dispositif privilégiant une approche de l'entreprise à 360°**, et ce, dans un **cadre simplifié** dans lequel le **numérique aura la part belle**. C'est là un de nos nouveaux défis !



Pascale
DELCOMMINETTE
Administratrice générale

Le contexte international

Sur le **plan économique**, le constat - sur lequel s'était refermée l'année 2015 - s'est confirmé en 2016 : la croissance a connu, à l'échelle planétaire, un **nouveau ralentissement**. Selon les estimations du Fonds monétaire international (FMI), la **production mondiale** n'a progressé, en 2016, que de **3,1%**, soit son plus faible niveau depuis la crise de 2008-2009.



“

En 2016, la production mondiale a connu son plus faible niveau depuis la crise de 2008-2009 ”

”

Le principal facteur explicatif est la **modération de l'activité économique dans l'ensemble des pays avancés** (+1,6%) : Amérique du Nord, Europe et Japon. À l'inverse, la croissance dans la zone des **pays émergents** et en développement a connu

un **dynamisme sensiblement plus marquée** (+4,1%). Cette amélioration est le reflet, d'une part, d'un maintien de la vigueur économique caractérisant les principaux pays émergents d'Asie (Chine et Inde, notamment) et, d'autre part, d'une stabilisation de la situation du Brésil et de la Russie, en situation économique fragilisée lors des récents exercices.

Les **attentats terroristes** du 22 mars 2016, à Bruxelles, ont ébranlé notre modèle du « vivre ensemble » et nous renvoient à plusieurs questions sociétales comme celles de l'intégration, de la tolérance et de la sécurité. De prime abord, ces actes dramatiques ont eu **peu de conséquences sur la position de nos entreprises à l'étranger**. Au moment des faits, l'une ou l'autre délégation d'hommes d'affaires s'est décommandée, mais leur visite ne fut que postposée.

Plus spécifiquement, **l'atteinte portée à l'image de la Belgique** et de Bruxelles, **n'a, toutefois, pas été sans impact sur les investissements étrangers** : la perception d'un climat d'insécurité venant s'ajouter à quelques soubresauts boursiers en Asie et à une décélération de la consommation de quelques locomotives de la croissance mondiale dont les effets ne se sont atténués qu'en seconde partie d'année.

“

Le BREXIT et l'élection de Donald TRUMP nous plongent dans une incertitude que nous devons gérer ”

”

En **politique internationale**, le **BREXIT** et **l'élection de Donald TRUMP** à la présidence des États-Unis nous plongent dans une incertitude que nous devons gérer. Tant les États-Unis que le

Royaume-Uni sont deux marchés importants pour nos entreprises. Les USA ont été, en effet, le premier pays investisseur dans notre région, au cours de la période 2000-2016. Et ils ne sont, ni plus ni moins, que notre quatrième client à l'exportation et, de très loin, notre premier partenaire hors UE. Les îles Britanniques se situent juste dans la foulée, soit en cinquième position au classement de nos pays d'exportation. Les enjeux sont donc de taille...

Pour l'heure, il est impossible de mesurer les conséquences précises de ces deux événements. **Côté américain**, il faudra voir si le discours électoral teinté d'isolationnisme résistera longtemps à la logique et au pragmatisme des marchés. Si la vigilance reste de mise, il faut aussi considérer que, ni les États-Unis, **ni l'Europe n'ont intérêt à se déclencher une guerre commerciale.**

Nos entreprises ont acquis des positions de niche aux États-Unis. La relance intérieure, annoncée par la nouvelle administration

américaine, pourrait aussi bénéficier aux entreprises européennes qui peuvent, également, tirer profit d'un dollar fort par rapport à l'euro.

Le **cas britannique** est, techniquement, très complexe et dépasse, très largement, la sphère commerciale. Son contexte est, aussi, financier et, bien entendu, hautement politique. La difficulté du dossier réside, notamment, dans les vues très divergentes, que pourraient avoir différents pays autour de la table. Il faudra **tendre à l'équilibre** entre le maintien d'une **relation commerciale très ouverte** et la définition d'un accord avec le Gouvernement de Londres, participant d'une **Europe forte** sous peine d'inciter à la défection d'autres membres de l'Union européenne. Nous devons, aussi, rechercher les opportunités, notamment, en matière d'investissements étrangers, en convainquant de venir chez nous des entreprises installées outre-Manche et désireuses de se relocaliser en UE.

VISITE ROYALE À
L'EUROPEAN SPACE
RESEARCH AND
TECHNOLOGY CENTRE
(ESTEC) À NOORDWIJK AUX
PAYS-BAS - NOVEMBRE 2016.
UNE MISSION CONDUITE
PAR SA MAJESTÉ LE ROI
PHILIPPE EN COMPAGNIE
DE JEUNES SOCIÉTÉS ET DE
QUELQUES GRANDS NOMS
DU SECTEUR AÉROSPATIAL,
PARMI LESQUELS : AMOS,
TECHSPACE AERO OU
ENCORE LE CENTRE SPATIAL
DE LIÈGE...



L'évolution de nos relations économiques internationales

En 2016, bien que la croissance mondiale soit restée modérée, les derniers indicateurs ont, néanmoins, attesté d'une **activité plus soutenue en seconde partie d'année**. Ce qui paraît en phase tant avec le **retour à la hausse de nos exportations** à l'entame de cette période (+5,1% au second semestre) qu'avec une **reprise des investissements étrangers** en Wallonie, depuis septembre dernier.



LES EXPORTATIONS



“
Un benchmarking
positif”

Selon les dernières statistiques disponibles de la Banque nationale, les exportations wallonnes affichent une **croissance de 2,1% par rapport à 2015. Après le repli de 3,4% enregistré en 2015**, ce résultat traduit l'amorce d'un redressement de nos exportations, malgré le manque de dynamisme du commerce international en 2016, notamment, durant les six premiers mois de l'année.

En **termes de benchmarking**, les bons chiffres du second semestre permettent aux exportations wallonnes de devancer, en 2016 (+2,1%), **le bilan des régions qui composent notre panel habituel de comparaison** (Flandre, Allemagne, Pays-Bas, France et UE-15), au total desquels les ventes à l'étranger ont connu une chute de 0,7%.

Sur une **plus longue période** (1996 à 2016), avec une **croissance moyenne de 5,3%** de ses exportations, la Wallonie n'est devancée que par l'Allemagne (+6,0%) et les Pays-Bas (+5,7%). La croissance wallonne est identique à celle de la Flandre. Mais, elle se maintient toujours au-dessus des résultats à l'exportation de l'UE-15 (+4,9%) et de la France (+3,8%).

Sur le **plan géographique**, le fait marquant du commerce extérieur wallon en 2016 est, sans équivoque, **l'accroissement de nos ventes (+2,6%) sur les marchés hors zone UE-28**. Ce qui contraste avec leur plus faible progression au sein de l'UE-28 (+1,9%).

Nos exportations présentent un bilan positif dans la presque totalité des régions hors Union européenne : Extrême-Orient (+24,1%), Amérique latine (+14,6%), Proche



et Moyen-Orient (+10,3%), Afrique du Nord (+9,7%), pays européens hors UE-28 (+8,6%) et Afrique subsaharienne (+6,1%). Nos ventes sont, par contre, en régression en Amérique du Nord (-5,4 %, conséquence d'une baisse de 7,7% de notre commerce avec les États-Unis) et, de façon légèrement moins marquée vers l'Océanie (-4,2%).

D'une manière générale, le **poids des pays se situant hors zone UE est de 21,9 % en 2016**. Ce qui constitue la part la plus élevée jamais atteinte par les marchés dits de « grande exportation » dans le total de notre commerce extérieur. À titre de comparaison, **cette portion n'était que de 15,4 % en 2000**.

21,9 %

**PART LA PLUS ÉLEVÉE
JAMAIS ATTEINTE
PAR LES MARCHÉS
DITS DE « GRANDE
EXPORTATION » DANS
LE TOTAL DE NOTRE
COMMERCE EXTÉRIEUR**

Ces bons résultats d'ensemble résultent, notamment, de quelques très belles performances sur quatre des cinq pays BRICS (Brésil, Chine, Russie et Inde) ainsi que sur des marchés comme le Mexique, la Colombie et l'Argentine, dans les pays de la péninsule arabique et du golfe Persique ou encore avec les principales économies de l'Asie du Sud-Est (Thaïlande, Malaisie, Indonésie et Viêtnam) et d'Afrique du Nord (Maroc et Égypte). Deux autres points plus spécifiques sont à souligner, bien qu'ils doivent se vérifier dans le temps : la première place, désormais, occupée par le Nigeria dans notre commerce avec l'Afrique et un retour à la croissance de nos exportations vers l'Iran, une première depuis 2010.

De façon relative, **nos ventes en Union européenne se sont révélées moins dynamiques**. Cette situation résulte de la stagnation, voire de la diminution des exportations

wallonnes avec la plupart de nos principaux partenaires (France, Pays-Bas, Royaume-Uni, Espagne et Grand-Duché de Luxembourg). Au sein du top 10 de nos marchés clients, le bilan est apparu un peu meilleur avec l'Allemagne, l'Italie et, surtout, la Pologne. Aussi, la croissance de notre commerce extérieur en Union européenne a-t-elle, essentiellement, été portée par des économies de poids et d'importance, traditionnellement, secondaires pour nos entreprises, mais avec plusieurs exemples de croissance à deux chiffres (Roumanie, pays baltes, Irlande, Grèce, Slovaquie).

30,1 %
POIDS DES INDUSTRIES
CHIMIQUES ET
PHARMACEUTIQUES,
DANS NOS
EXPORTATIONS

“

En six ans, les instruments d'optique et de précision sont passés du 11^{ème} au 6^{ème} rang de nos exportations ”

”

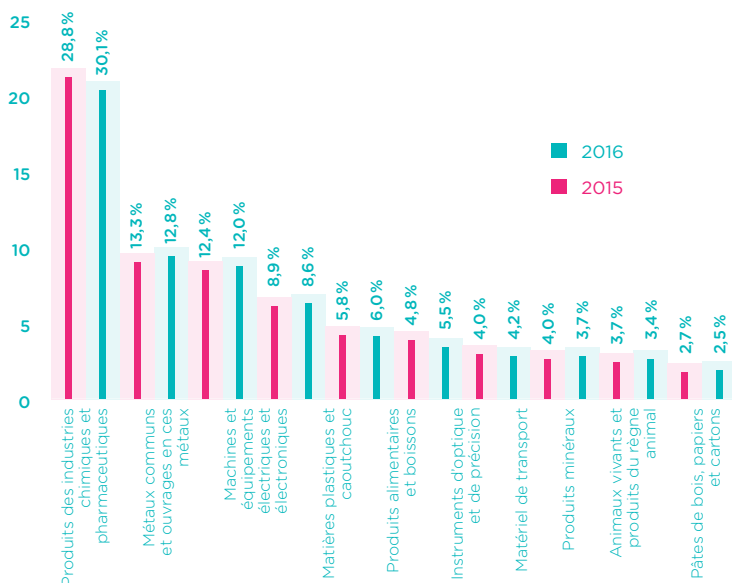
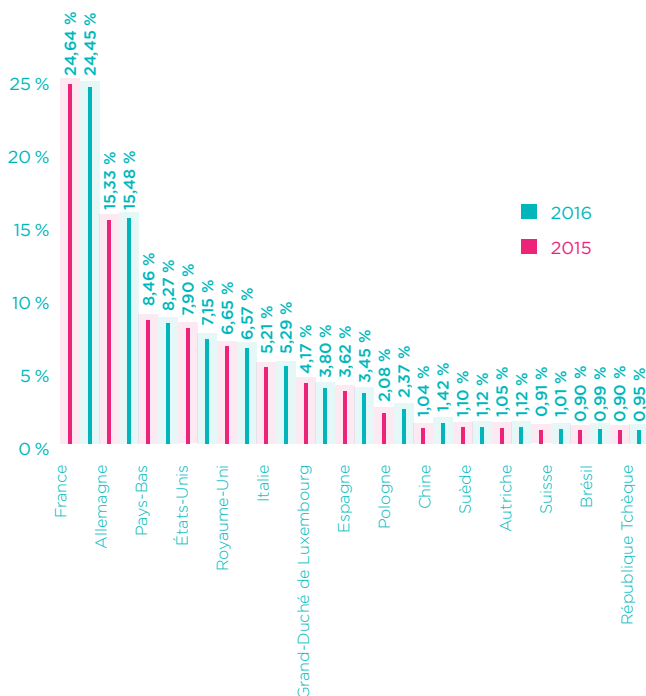
Sur le **plan sectoriel**, avec une croissance de 6,4 % de leurs exportations, **les produits des industries chimiques et pharmaceutiques conservent leur place de première filière d'exportation wallonne (30,1 % du total)**. Cette bonne performance exprime, principalement, la hausse significative (+11,0 %) des ventes de produits pharmaceutiques (vaccins et médicaments).

Au sein des autres secteurs du top 10 de l'export wallon, il faut mettre en évidence **le développement favorable de nos exportations** dans les catégories suivantes: les **instruments d'optique et de précision** (+17,2 %), le **matériel de transport** (+7,8 %) et les **produits agroalimentaires** (+4,6 %).

La **progression significative** des ventes d'**instruments d'optique et de précision** qui représentent, maintenant, 5,5 % du total de notre commerce extérieur, leur a permis de **passer du onzième au sixième rang sectoriel en l'espace de six ans**. Quant au

matériel de transport, son évolution positive sur les marchés étrangers est, principalement, due à la forte expansion des exportations de matériel de navigation aéronautique et spatiale (+26,0 %).

TOP 15 DES CLIENTS ÉTRANGERS DE LA WALLONIE (EN% DU TOTAL)



TOP 10 DES SECTEURS D'EXPORTATION DE LA WALLONIE (EN% DU TOTAL)

Du côté des produits agroalimentaires, leur croissance sur les marchés étrangers rend surtout compte de la hausse rapide des ventes de préparations à base de fruits et légumes ainsi que des produits du règne végétal.

À l'opposé, nous devons constater, l'année dernière, la régression des exportations de

métaux communs et ouvrages en ces métaux (-2,3%), des machines et équipements mécaniques, électriques et électroniques (-1,0%) et des matières plastiques et caoutchouc (-1,4%), respectivement nos deuxième, troisième et quatrième secteurs d'exportation.

MISSION PRINCIÈRE
À L'UNIVERSITÉ DE
TEXAS A&M AUX
ÉTATS-UNIS EMMENÉE
PAR LA PRINCESSE
ASTRID AU CÔTÉ DU
MINISTRE WALLON
DE L'ÉCONOMIE
ET DU COMMERCE
EXTÉRIEUR, JEAN-
CLAUDE MARCOURT -
DÉCEMBRE 2016.



LES INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS

En dépit d'un démarrage plutôt frileux, les investissements étrangers à destination de la Wallonie se sont légèrement repris à partir de septembre 2016.

Finalement, l'exercice s'est clôturé par la concrétisation de cent trois dossiers d'investissements étrangers, totalisant 540 millions € pour un nombre d'emplois annoncés de **1.417**¹.



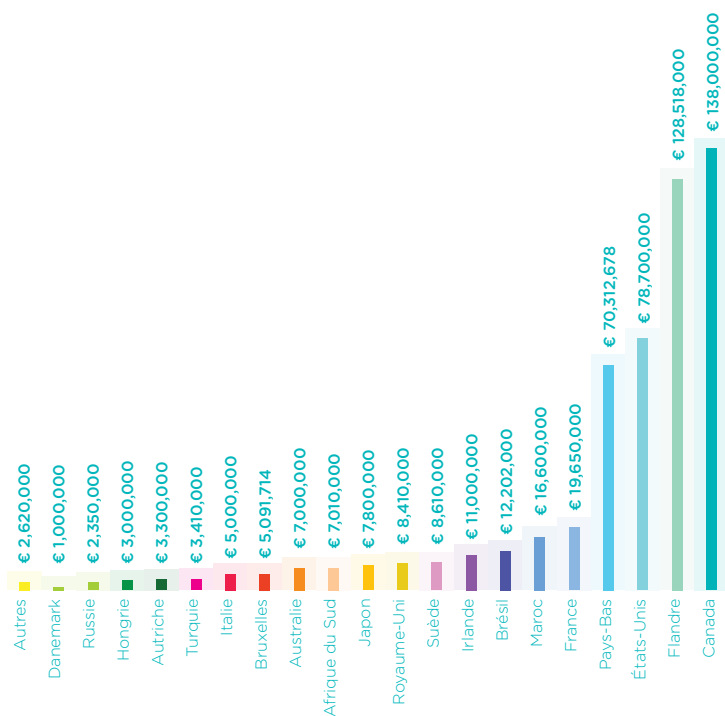
540
MILLIONS €
INVESTIS

Si on compare les résultats de l'année à la moyenne de ceux réalisés depuis 2000, on constate que :

- en nombre de **dossiers réalisés**, l'exercice 2016 se situe à la **quatrième place** depuis 2000 ;
- en termes de **montants investis**, il occupe la **treizième position** du classement 2000-2016, avec une moyenne appréciable de 5,2 millions € d'investissements par dossier ;
- au regard des **emplois directs générés**, l'année 2016 atteint le **quatorzième rang** sur les dix-sept dernières années avec une moyenne de création de vingt emplois directs par dossier.

Comme les années précédentes, la **provenance géographique** des principaux investissements étrangers réalisés en Wallonie est **dominée par l'Europe** (50% des montants), suivie par l'Amérique du Nord (43 %) et l'Asie.

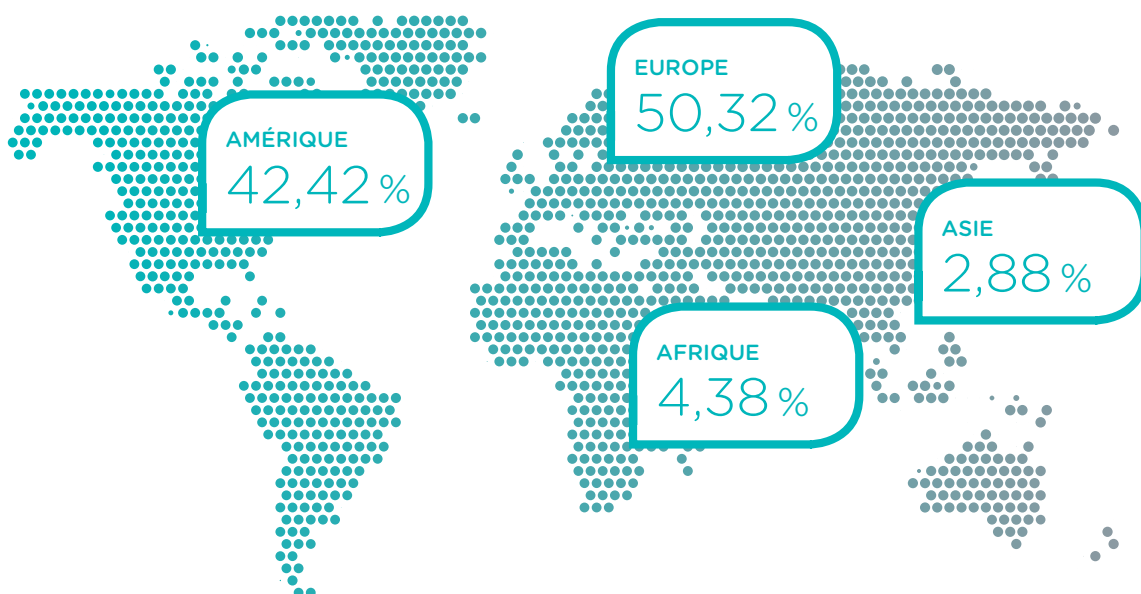
¹ Ces chiffres constituent les résultats cumulés du travail accompli par l'AWEX et des dossiers traités par les acteurs publics wallons « Économie » (constitués, notamment, de la DGO6 Économie et Recherche et de l'ensemble des intercommunales de développement économique...).



TOP 21

DES PRINCIPAUX
PAYS
INVESTISSEURS
EN € EN 2016
(AWEX ET
PARTENAIRES)

RÉPARTITION CONTINENTALE





VISION

**2000
2016**

ÉVOLUTION DES
INVESTISSEMENTS
ÉTRANGERS :
PRINCIPAUX
CHIFFRES

11.933.098.148 €
INVESTIS

1.442
DOSSIERS
RÉUSSIS

29.192
EMPLOIS
DIRECTS
ANNONCÉS

2000-2004



357

dossiers conclus

8.192

emplois directs

3.136.118.863 €

investis

2005-2009



454

dossiers conclus

8.572

emplois directs

3.307.607.006 €

investis

2010-2016



631

dossiers conclus

12.428

emplois directs

5.489.372.279 €

investis

Cette prédominance européenne se marque d'autant plus à l'analyse des emplois annoncés. Les **investissements européens en Wallonie en totalisent 72 %**,

alors que les parts américaines et asiatiques ne sont, respectivement, que de 16 % et de 5 %.

Sur le plan **sectoriel**, l'année 2016 **a vu dominer les investissements dans la filière agroalimentaire, que ce soit à l'aune capitalistique (49 %) ou à celle des emplois promis (20 %)**.

S'agissant du paramètre « financier », ce secteur est suivi par la logistique (10 %), la chimie, la fine mécanique (secteurs du pôle MECATECH) et les sciences du vivant. En matière d'emploi, le palmarès s'établit de façon un peu différente où, après l'agroalimentaire,

“
Depuis plusieurs années, l'Europe reste prépondérante dans nos investissements étrangers”

l'on retrouve les secteurs du pôle MECATECH, les technologies de l'information et le commerce, en général.

Sur une période plus étendue, **depuis 2000, 12 milliards €** ont été injectés dans l'économie régionale par des investisseurs étrangers, contribuant à la création de **29.192 emplois directs**. C'est le résultat du traitement de près de 2.800 dossiers dont **1.442 concrétisés** (nouvelles implantations et/ou extensions d'activités) en Wallonie.

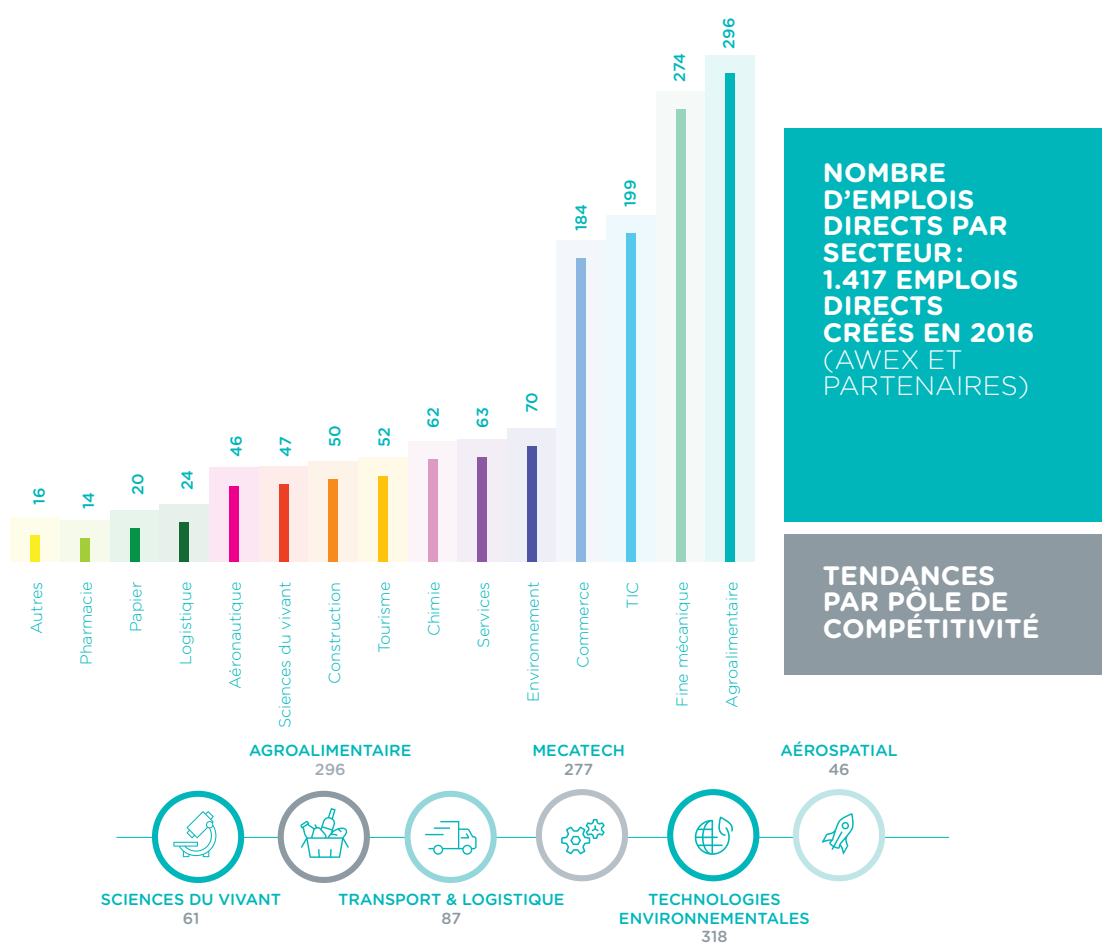
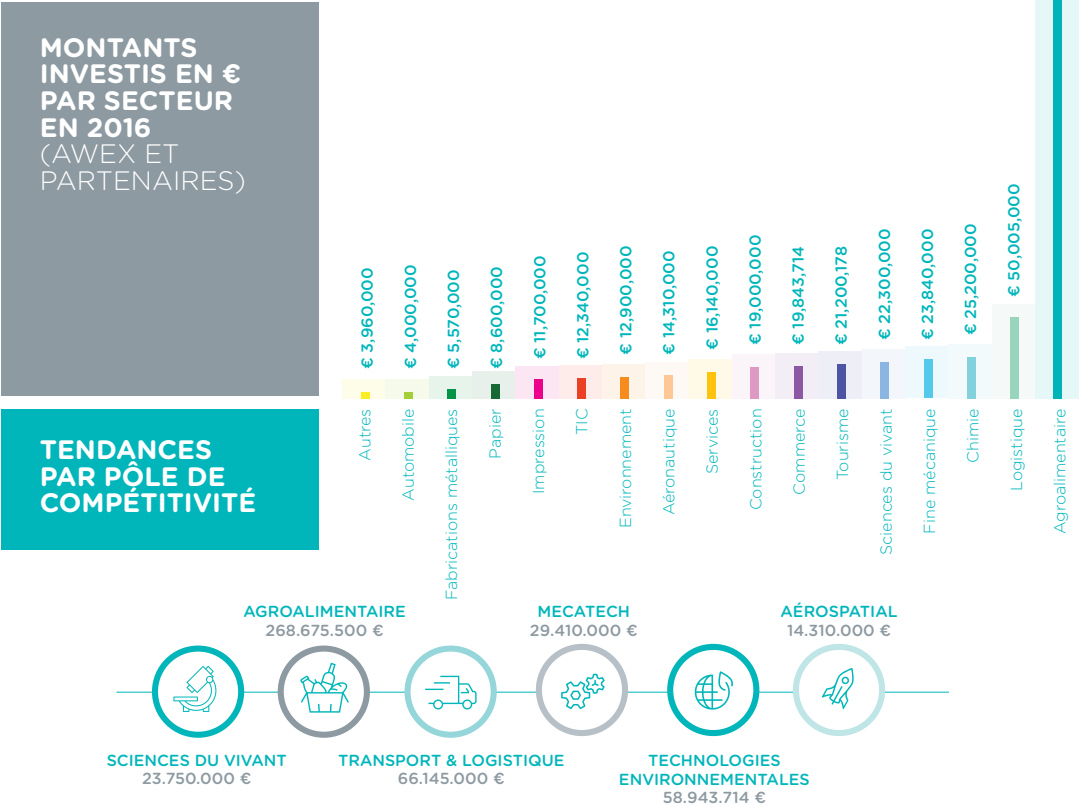
En **termes financiers**, le **classement est dominé par la chimie**, l'agroalimentaire, le numérique et les sciences du vivant. Au regard de **l'emploi**, les secteurs les plus actifs sont la **logistique et les services**, l'agroalimentaire, la chimie ainsi que les technologies de l'information et de la communication.

ITALIE

Grâce à un programme personnalisé de rendez-vous préparé par le bureau de l'AWEX Milan, une entreprise brabançonne, leader mondial dans le développement, la production et la commercialisation de solutions et de procédés d'hygiène à base d'enzymes, a connu une augmentation significative de ses ventes sur ce marché.

success story





Réalisation des objectifs du Contrat de gestion et politique de qualité

De par son statut d'organisme d'intérêt public, l'AWEX est liée au Gouvernement wallon par un Contrat de gestion renouvelable tous les cinq ans. **L'exercice 2016 constituait la dernière année du Contrat de gestion, tel que signé en 2011.**



Ses indicateurs permettent de mesurer l'efficacité de l'Agence, à la fois, quant à son impact sur les relations économiques internationales de la Wallonie, mais, également, au regard de paramètres, davantage, relatifs à sa propre activité.

Sur les 15 objectifs de ce Contrat, treize ont été atteints¹.

OBJECTIFS LIÉS AU COMMERCE EXTÉRIEUR

Huit objectifs (8) relèvent de la mission de l'AWEX **se rapportant au soutien aux exportations**. Ils ont **tous été rencontrés**.



Les trois premiers s'expriment en termes de **comparaison avec les résultats** à l'exportation d'un panel de régions et de pays voisins (Flandre, France, Allemagne, Pays-Bas, UE-15). Dans chacun des cas, la position de la **Wallonie s'est hissée à un niveau supérieur à celui de ses concurrents** pris dans leur ensemble :

- s'agissant des **performances exportatrices globales**, de janvier à décembre 2016, les ventes wallonnes à l'étranger affichent une **croissance positive de 2,1 %**, contre une diminution de 0,7 % dans le chef du panel de comparaison ;
- au cours de la même période, les **exportations dans les six secteurs de compétitivité** du Plan Marshall 4.0 **ont augmenté de 3,5 %**, contre 1,1 % au sein de l'UE-15 et de nos voisins ;

¹ Cfr tableau en annexe 1



LE « NUMÉRIQUE » : MARCHÉ CIBLE EN 2016. LA WALLONIE REGORGE DE TALENTS ET DE SOCIÉTÉS INNOVANTES. PAS ÉTONNANT, DÈS LORS, QUE NOS ENTREPRISES SOIENT PRÉSENTES EN NOMBRE AU SALON GAME DEVELOPERS CONFERENCE À SAN FRANCISCO, UN DES PLUS GRANDS RENDEZ-VOUS DE L'INDUSTRIE DU JEU VIDÉO AU MONDE - MARS 2016.

- enfin, l'objectif de **diversification géographique** de nos exportations a, lui aussi, été clairement rempli puisque, pendant que **nos ventes hors UE croissaient de 2,6 %** en 2016, celles du panel ont décliné de 4,4 %.

L'AWEX a, aussi, atteint ses cinq autres objectifs liés au commerce extérieur, à savoir :

- obtenir un indice de satisfaction supérieur à **7,5/10** auprès des entreprises exportatrices (**7,92/10** à l'issue de l'enquête 2016) ;
- favoriser, annuellement, les premières exportations d'au moins cent entreprises wallonnes (**332 comptabilisées en 2016** sur base des rapports des centres régionaux et des Attachés économiques et commerciaux) ;

7,92/10

TAUX DE SATISFACTION
DES ENTREPRISES
EXPORTATRICES
VIS-À-VIS DE L'AWEX

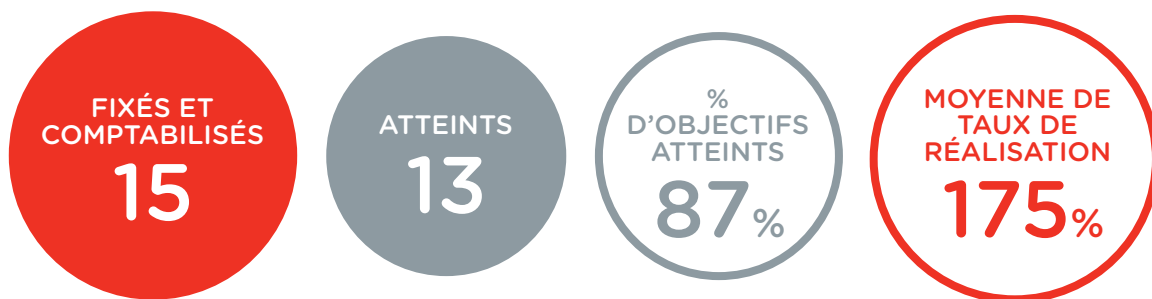
- mobiliser un minimum de cent nouvelles entreprises clientes, bénéficiaires d'un premier service de l'AWEX (**321 sociétés répertoriées** en 2016) ;
- couvrir trois cent cinquante modules

de formation ou de stages à l'étranger consacrés à la sensibilisation des jeunes aux métiers de l'internationalisation (**660 jeunes et demandeurs d'emploi**, bénéficiaires du programme EX-

PLORT en 2016) ;

- explorer, pour la première fois, un marché étranger (un nouveau pays prospecté : la Guinée. Et deux régions : l'enclave russe de Kaliningrad et la province kazakhe d'Oust-Kamenogorsk).

OBJECTIFS DU CONTRAT DE GESTION



OBJECTIFS LIÉS AUX INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS

Sept objectifs (7) incombent à l'AWEX dans le cadre de la **promotion des investissements étrangers**. **Cinq d'entre eux ont été réussis**. Ainsi :

- dans le cadre de son activité propre, l'AWEX a conclu **nonante-sept dossiers d'investissements étrangers** en 2016. Établi sur base d'une croissance annuelle moyenne de 10 %, **le minimum requis était fixé à septante-neuf** ;
- selon le même principe de calcul annuel, **les investissements étrangers réalisés en Wallonie devaient atteindre un montant, égal ou supérieur, à 393 millions €**. L'exercice 2016 s'est, au final, soldé sur un **apport capitalistique de 525 millions €**, résultant du travail de la seule AWEX ;

- **quatre-vingts dossiers finalisés** **révélaient de secteurs liés à l'un des six pôles de compétitivité** du Plan Marshall 4.0, **le seuil à atteindre étant de quinze** ;
- l'AWEX a, aussi, effectué **septante-trois visites « après-vente »** auprès d'investisseurs déjà établis en Wallonie, alors que **son Contrat de gestion en requérait soixante** ;
- enfin, l'AWEX a **prospecté un territoire nouveau** en matière d'investissements étrangers : **l'État de Meghalaya en Inde**.

Par contre, deux objectifs n'ont pu être satisfaits. Il s'agit du nombre d'emplois annoncés dans le cadre des investissements étrangers de l'année (1.347 en 2016, contre 2.853 fixés) et du nombre de dossiers réussis grâce à l'intervention d'un Attaché économique et commercial (5 cas sur les 45 attendus).

POLITIQUE « QUALITÉ »

Notons encore que, l'AWEX a poursuivi sa **politique « qualité »**, laquelle s'est vu **confirmer par une nouvelle prolongation de son certificat ISO 9001** (deuxième audit de suivi de son cinquième certificat).

Aucune non-conformité n'a été détectée. Les points forts relevés par l'audit concernent l'harmonisation des méthodes de gestion des projets et des missions, l'outil de gestion des ressources humaines, le processus d'élaboration du Programme d'actions ainsi que le « diagnostic export » mis en place par

les centres régionaux, à destination de notre clientèle.

En matière de dispositif d'écoute des « clients », le forum de discussions baptisé **« Comité des usagers »** a été activé lors du retour, en Belgique, de notre centaine d'Attachés économiques et commerciaux, à l'occasion de leurs Journées diplomatiques (avril 2016).

Quant au **système d'évaluation** de nos actions et de nos services, il a fait l'objet d'une **révision complète** au travers, notamment, d'une informatisation des formulaires et l'introduction d'une cotation sur cent.

ÉMIRATS ARABES UNIS

Suite à sa participation au salon Big 5 et aux efforts de l'AEC de l'AWEX, un fabricant de pompes immergées en acier inoxydable de la région de Charleroi a décroché un important contrat dans la perspective de l'installation d'une cascade artificielle sur l'Arabian Canal à Dubai.

success story



INDE

Grâce au soutien constant du représentant de l'AWEX à New Delhi et malgré de nombreuses difficultés rencontrées en cours de projet, un concepteur liégeois de systèmes optiques et opto-mécaniques de haute précision a inauguré - à distance - un télescope installé dans l'Himalaya en Inde. Cette inauguration « virtuelle » a eu lieu à l'occasion de la visite du Premier ministre indien, Narendra MODI, en Belgique, en mars 2016. Il s'agit du plus grand télescope jamais construit en Asie !

success story



Les dispositifs d'aides aux entreprises exportatrices



LA PROSPECTION COMMERCIALE

En 2016, l'AWEX a organisé **cent soixante actions** de promotion et de prospection commerciales. Elles ont couvert **septante-cinq marchés** et ont porté sur **trente secteurs**.

75

MARCHÉS
PROSPECTÉS
DANS 30
SECTEURS

12,08

TAUX DE
PARTICIPATION
MOYEN AUX
ACTIONS

35 %
DES ACTIONS CENTRÉES
SUR LES TECHNOLOGIES
DE POINTE

1.934 participations cumulées d'entreprises et d'opérateurs ont été enregistrées. Le **taux de participation moyen** s'est établi à **12,08**, soit le deuxième taux le plus important de ces dix derniers exercices.

Comme chaque année, une **part majoritaire** (60 %) du Programme d'actions 2016 s'est réalisée **en dehors de l'Union européenne**, avec une attention renouvelée aux continents asiatique (25 % de la totalité des actions) et américain (17 %). L'AWEX a prospecté trois nouveaux marchés¹, un pays BRICS à dix-sept reprises et est retournée, pour la première fois depuis de nombreuses années, en Iran. Après la France (15 opérations au total), les États-Unis ont été le pays le plus ciblé par le programme au travers, principalement, de salons et de missions technologiques (13), dont certaines menées en collaboration avec Texas A&M University - partenaire de l'AWEX - et des universités chinoise, indienne et australienne de l'OWIN², un réseau promouvant l'innovation par le partenariat.

Les **activités centrées sur les technologies de pointe ont, globalement, mobilisé le pourcentage d'actions le plus élevé (35%)**, avec un accent sur les sciences du vivant mais, surtout, sur l'industrie numérique.

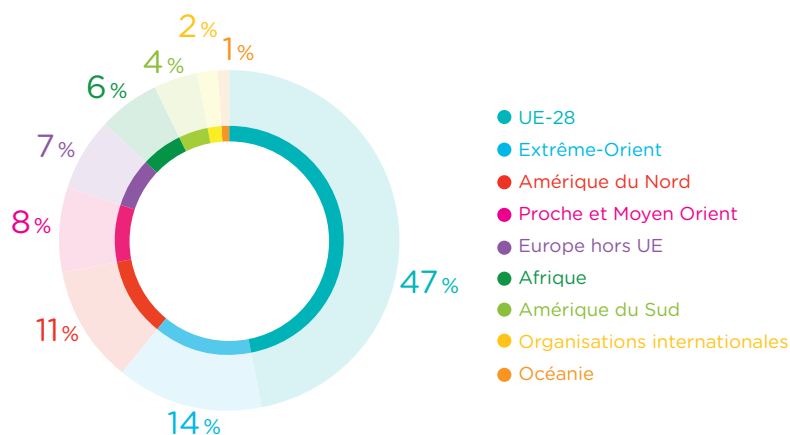
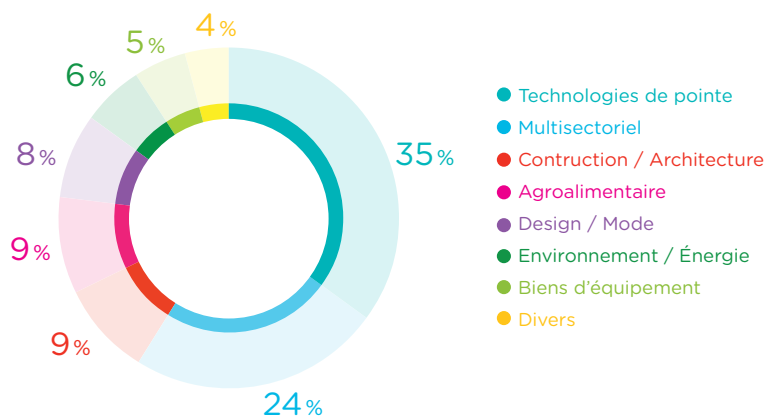
¹ Cf. supra.

² Open Worldwide Innovation Network.

LES PRODUITS ET LES SERVICES WALLONS S'EXPOSENT ET S'EXPORTENT PRÈS DE CHEZ NOUS OU... À L'AUTRE BOUT DU MONDE ! ET GRÂCE AUX AIDES FINANCIÈRES DE L'AWEX, PARTICIPER À UNE FOIRE OU BÉNÉFICIER DES CONSEILS D'UN SPÉCIALISTE EN COMMERCE EXTÉRIEUR DEVIENT UN JEU D'ENFANT... SALON AUSTRALASIAN OIL & GAS À PERTH - FÉVRIER 2016.

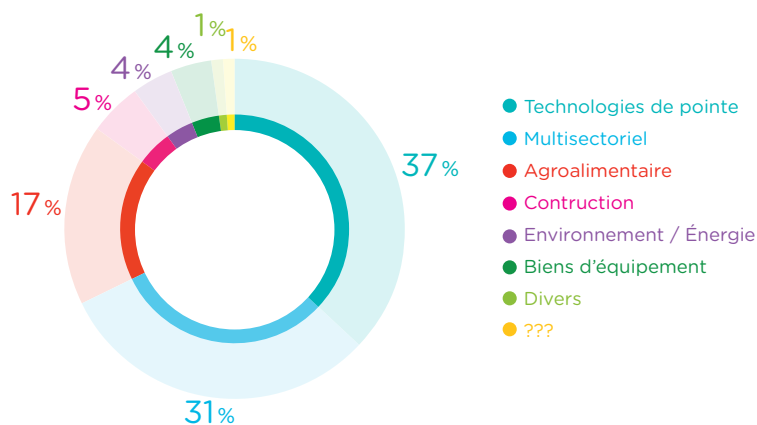


VENTILATION SECTORIELLE DES ACTIONS PAR REGROUPEMENT DES BRANCHES D'ACTIVITÉS PRINCIPALES (TOUS MARCHÉS)



RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE DES PARTICIPATIONS D'ENTREPRISES (PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES PRINCIPALES)

**RÉPARTITION
SECTORIELLE DES
PARTICIPATIONS
AUX ACTIONS**
(PAR PRINCIPAUX
SECTEURS
D'ACTIVITÉS)



En effet, pour la première fois, **l'AWEX a choisi comme angle prioritaire**, non pas un marché comme elle le fait depuis 1999, mais **un secteur, à savoir: le «numérique»**, s'inscrivant, de ce fait, dans la ligne du Gouvernement wallon qui consacre un plan entier à ce secteur avec une forte attention portée sur l'internationalisation. À lui seul, le numérique a occupé vingt-cinq actions, soit 15% de l'ensemble du programme. Indépendamment, 33% du programme ont,

également, impliqué - sur une base sectorisée - des branches d'activités liées aux six pôles de compétitivité.

Comme à l'accoutumée, l'agroalimentaire reste, notamment en raison du succès des grands salons professionnels, un des secteurs-phares du guide des actions de l'AWEX, puisqu'il a attiré plus de 16% des participants, tout en ne représentant que 8% des actions.

HONGRIE

Un laboratoire de la Province de Namur, actif dans le secteur de la médecine vétérinaire, a - grâce aux contacts noués avec l'aide du poste de l'AWEX à Budapest - entamé une collaboration avec un distributeur exclusif chargé de promouvoir, en Hongrie, ses tests de diagnostics.

success story



“

La réforme 2016 des incitants financiers : proposer une offre de services plus simple et plus souple, tout en assurant un paiement rapide des subsides basé sur le principe de confiance ”

PRINCIPE DE CONFIANCE

94%

DES ENTREPRISES CONTRÔLÉES - A POSTERIORI - ONT FOURNI LES JUSTIFICATIFS DANS LE DÉLAI IMPARTI

LES INCITANTS FINANCIERS, LES FINANCEMENTS, LES PROGRAMMES DE FORMATION ET LES AUTRES ACTIONS DE STIMULATION

Les incitants financiers

L'année 2016 a été marquée par le lancement d'une **importante réforme du dispositif des incitants financiers**.

Son but : proposer une **offre** de services **plus simple et plus souple**, tout en assurant un **paiement rapide** des subsides basé sur le **principe de confiance**.

Tout exportateur wallon - qui en remplit les conditions - dispose, depuis janvier 2016, d'un «portefeuille électronique export» composé de **cinq supports financiers thématiques** : Consultance, Communication, Participation aux foires et aux salons à l'étranger, Mobilité et Bureau de représentation hors Union européenne.

Ces enveloppes - la plupart plafonnées sur une période de trois ans - sont librement consommées par les exportateurs, en fonction de leur stratégie et des actions qu'ils mènent à l'étranger. Dans la plupart des cas, les «**starters**» (entreprises de moins de cinq ans) bénéficient, grâce à cette réforme, d'un **régime de discrimination positive**.



22,29 %

DES DEMANDES
D'INCITANTS ONT ÉTÉ
INTRODUITES PAR DES
ENTREPRISES DE MOINS
DE 5 ANS

“

Grâce à l'exigence
d'un Business Plan
Export, l'AWEX
renforce sa mission de
professionnalisation
des exportateurs
wallons ”

Quelque **3.380 demandes¹** ont été **introduites, en 2016**, au titre des divers incitants financiers.

En comparaison avec 2015, cela représente une diminution de 16,34 %. Ce qui s'explique, d'une part, par la suppression, en 2016, de programmes redondants ou peu utilisés et, d'autre part, par l'obligation, pour chaque entreprise, de porter et de présenter à l'AWEX un projet réaliste à l'international, lorsqu'elle sollicite une intervention financière. Le **Business Plan Export** est, dès lors, un facteur d'analyse de chaque dossier incitatif. Par ce biais, l'AWEX renforce sa mission de professionnalisation des exportateurs wallons fixée dans son Contrat de gestion.

L'AWEX a, en outre, été désignée comme **pilote de l'axe «internationalisation» du Plan PME wallon 2015-2019**. Elle est, également, étroitement **associée à la réforme des aides dites de «premier niveau»**, une filière intégrée de services aux entreprises, totalement électronique et, au

1

Voir tableau complet en annexe 2.

1.000

SALONS
INTERNATIONAUX
PROSPECTÉS PAR
LES ENTREPRISES
WALLONNES, GRÂCE
AUX SOUTIENS
FINANCIERS DE
L'AWEX

sein de laquelle, quatre dispositifs d'aides à l'internationalisation seront basculés en mai 2017 (chèques coaching, immersions linguistiques, « Expertise marchés à l'international » et support « Consultance »).

Les financements internationaux (SOFINEX)

Filiale de l'AWEX, de la SOWALFIN et de la SRIW, SOFINEX S.A. gère l'ensemble des mécanismes de financement des exportations et d'internationalisation des entreprises wallonnes.

Tout instrument confondu, la SOFINEX s'est prononcée, en 2016, sur quatre-vingt-huit (88) dossiers, dont **quatre-vingt-sept (87)** ont été **acceptés**, et ce, pour un montant d'intervention global de **44.415.468,78 €**.

Ceux-ci concernent septante-six (76) sociétés. Le taux de renouvellement d'entreprises a été de 1,33 %. Le montant des projets soutenus et des crédits garantis représente un total de 108.185.732,51 €.

Globalement, et en comparaison avec l'année 2015, le nombre de dossiers examinés s'est **élevé de 2,32 %**. Le montant des demandes d'interventions a augmenté de 23,77 % et le nombre d'entreprises bénéficiaires a connu une hausse de 6 %.

87

DOSSIERS
ACCEPTÉS AU
TITRE DES
MÉCANISMES
SOFINEX

44,4

MILLIONS €
DE MONTANT
D'INTERVENTION

76

ENTREPRISES
BÉNÉFICIAIRES

821

FORMATIONS DIVERSES
SOUTENUES PAR L'AWEX,
DONT 660 DANS LE
CADRE D'EXPLORT

“

95 % des entreprises
bénéficiaires
du programme
EXPLORT comptent,
de nouveau, y faire
appel pour leurs futurs
projets ”

Les programmes de formation

En 2016, l'AWEX a organisé et partiellement financé quelque **821 formations diverses** dont, notamment, **84 immersions linguistiques** pour cadres d'entreprise et, surtout, **660 modules** pour jeunes diplômés et pour demandeurs d'emploi **dans le cadre du programme EXPLORT**, lequel fêtait ses dix ans.

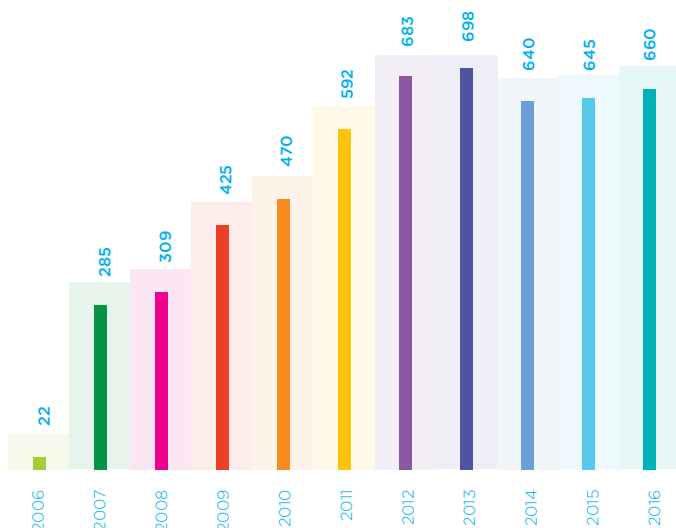
Depuis son lancement mi-2006, le succès d'EXPLORT ne s'est jamais démenti pour atteindre, en 2016, le nombre total de 5.429 stagiaires.

Dans le cadre des **stages de type long** (huit à quinze semaines), une **centaine de missions ont été réalisées à l'étranger, soit pour le compte d'une entreprise wallonne exportatrice** (88 missions) qui confie un projet de prospection sur un marché donné (étude de marché approfondie, identification de partenaires potentiels...),

soit au sein d'un bureau de l'AWEX à l'étranger. Ces stages ont visé **quarante (40) marchés différents**.

Les stages dits de «type court» s'opèrent, principalement, dans le cadre de missions collectives ouvertes à des étudiants en commerce extérieur.

Les renseignements obtenus lors des débriefings de missions et dans le cadre de l'enquête de satisfaction montrent que, très généralement, les **entreprises** sont **satisfaites** des résultats des missions EXPLORT : plus de **95 % d'entre elles comptent, en effet, faire, de nouveau, appel à ce programme** pour leurs futurs projets.



ÉVOLUTION DU
NOMBRE DE
BÉNÉFICIAIRES
DU PROGRAMME
EXPLORT ENTRE
2006 ET 2016

Les autres actions de stimulation

Il s'agit d'actions récurrentes dont on retiendra principalement :

- le travail de l'**AWEX EU OFFICE** dans sa mission de **lobbying** auprès de la Commission européenne, sa coordination avec le **réseau Enterprise Europe Network (EEN) Wallonie**, son **suivi des programmes intra-communautaires** des

États membres de l'Union européenne axés sur l'internationalisation des entreprises ou sa **participation à des projets** (EAST INVEST, EUROPEAN CLUSTER COLLABORATION PLATFORM, TAIEX...), **réseaux et groupes de travail européens** (EURADA, INSME, EBN, ANIMA, ETPO...) ;

- l'action de plusieurs postes d'Attachés économiques et commerciaux pour **améliorer le positionnement des entreprises wallonnes dans les projets financés**

ÉTATS-UNIS

Suite à une première collaboration réussie avec un important musée américain et grâce aux interventions conjointes des Attachés économiques et commerciaux de Washington, de Chicago et de New-York, une société namuroise, active dans le secteur des nouvelles technologies de l'information et de la communication, a décroché plusieurs nouveaux contrats. L'entreprise envisage, par ailleurs, d'ouvrir très prochainement une succursale aux États-Unis afin d'y étendre ses activités.

success story



par les organisations internationales, comme la Banque mondiale et la Banque interaméricaine de développement (Washington), la Banque africaine de développement (Abidjan), l'ONUDI et les institutions spécialisées de l'ONU à Vienne, le CERN et les diverses organisations de l'ONU à Genève ;

- le soutien aux «**grappes**» sectorielles de la **Cellule Marketing international de l'Union wallonne des Entreprises** ;
- les activités de la CIEM (**Cellule d'Information sur l'Économie musulmane de l'AWEX**) et du CLUB HALAL (club d'entreprises «halal») co-crée par l'AWEX et l'Union wallonne des Entreprises.

GRÂCE À SES BUREAUX DE REPRÉSENTATION ET À SON RÉSEAU D'ATTACHÉS ÉCONOMIQUES ET COMMERCIAUX PARTICULIÈREMENT DENSE, L'AWEX EST PRÉSENTE PARTOUT... ET TOUT LE TEMPS, MÊME AUPRÈS DE PRESTIGIEUSES INSTITUTIONS INTERNATIONALES TELLES QUE L'UNION EUROPÉENNE À BRUXELLES OU L'ORGANISATION DES NATIONS UNIES À VIENNE.



LES SERVICES EXTÉRIEURS: CENTRES RÉGIONAUX ET ATTACHÉS ÉCONOMIQUES ET COMMERCIAUX

Les centres régionaux¹

Les entreprises bénéficient, en Wallonie, de l'appui de **six centres régionaux** (auxquels s'ajoute une **antenne à Eupen** pour la couverture de la Communauté germanophone), qui jouent un rôle de proximité auprès du tissu économique local.

PLUS DE
5.800
DOSSIERS TRAITÉS
PAR LES CENTRES
RÉGIONAUX EN 2016

Ces centres apportent une aide précieuse sur le plan administratif, notamment, pour orienter l'entreprise dans tous les mécanismes d'incitation financière et, le cas échéant, pour lui faciliter la rédaction des dossiers destinés aux services centraux à Bruxelles. En 2016, quelque **2.291 dossiers d'aides (soit un nombre similaire à celui de 2015)** ont, ainsi, été soumis aux centres régionaux, sans compter les **706 (571 en 2015) demandes d'avis rendus sur sollicitation d'autres services de l'AWEX**.

Dans la même logique, les centres régionaux sont des **relais pivots** entre les services centraux installés à Bruxelles, les entreprises et le **réseau à l'étranger**. En 2016, les centres régionaux ont traité quelque **3.582 dossiers à cet égard (-4,6%)**, en faveur de **966 entreprises différentes** (nombre cumulé au total des centres).

¹ Voir tableau des activités en annexe 3.

“

Le « diagnostic de maturité à l'export » : un outil pour mieux objectiver les capacités d'une entreprise à se lancer dans l'exportation ”

12.745

DOSSIERS TRAITÉS
PAR LES AEC

9.282

ENTREPRISES
DEMANDERESSES
(NOMBRE
CUMULÉ)

Les centres régionaux assurent, également, l'actualisation de la base de données RE-NEW, notamment, dans le cadre de leur activité d'identification de nouveaux clients. Ils jouent, aussi, un important rôle d'information à l'adresse des entreprises et de représentation auprès des opérateurs locaux publics comme privés.

En 2016, les centres régionaux ont, en commun, élaboré un outil de **« diagnostic de maturité à l'export », avec l'appui d'un expert extérieur**. Cet outil permet, en effet, de mieux objectiver les capacités d'une entreprise à se lancer dans l'exportation et, notamment, sa maturité et ses ressources financières pour entamer les démarches de prospection à l'international.

Ils ont, aussi, travaillé à la mise en place d'un programme de formations aux techniques du commerce extérieur (**International Academy**) dont une première session s'est déroulée, début 2017.

Le réseau des Attachés économiques et commerciaux²

Sur base du rapport individuel transmis par chaque poste, quelque **12.745 dossiers** d'entreprises ont été traités par les Attachés économiques et commerciaux en faveur de **9.282 entreprises cumulées**. Ces dossiers résultent, à la fois, de demandes individuelles de prospection ou

² Voir tableau des activités en annexe 4.

d'information et de la préparation des programmes de rendez-vous personnalisés pour les participants aux actions collectives de l'AWEX.

Lors de leur retour en Belgique (Business Days), les membres du réseau ont rencontré quelque 700 entreprises individuelles (centres régionaux et services centraux) dans le cadre de 2.280 Business Days.

Outre leurs missions classiques d'information, de représentation, de promotion et de prospection, plusieurs Attachés

économiques et commerciaux jouent, également, un rôle actif dans la détection de dossiers d'investissements étrangers. **En 2016, 292 demandes d'informations ont été enregistrées par les postes concernés.**

L'année 2016 a été marquée par une décision importante concernant le réseau économique et commercial wallon à l'étranger.

Lors de l'exercice 2016, le réseau a fait l'objet d'une importante décision de **repositionnement stratégique** tant à des fins de rationalisation et de renforcement des synergies avec Wallonie-Bruxelles International (WBI) qu'à des fins de recherche de la meilleure adéquation possible avec les besoins des entreprises.

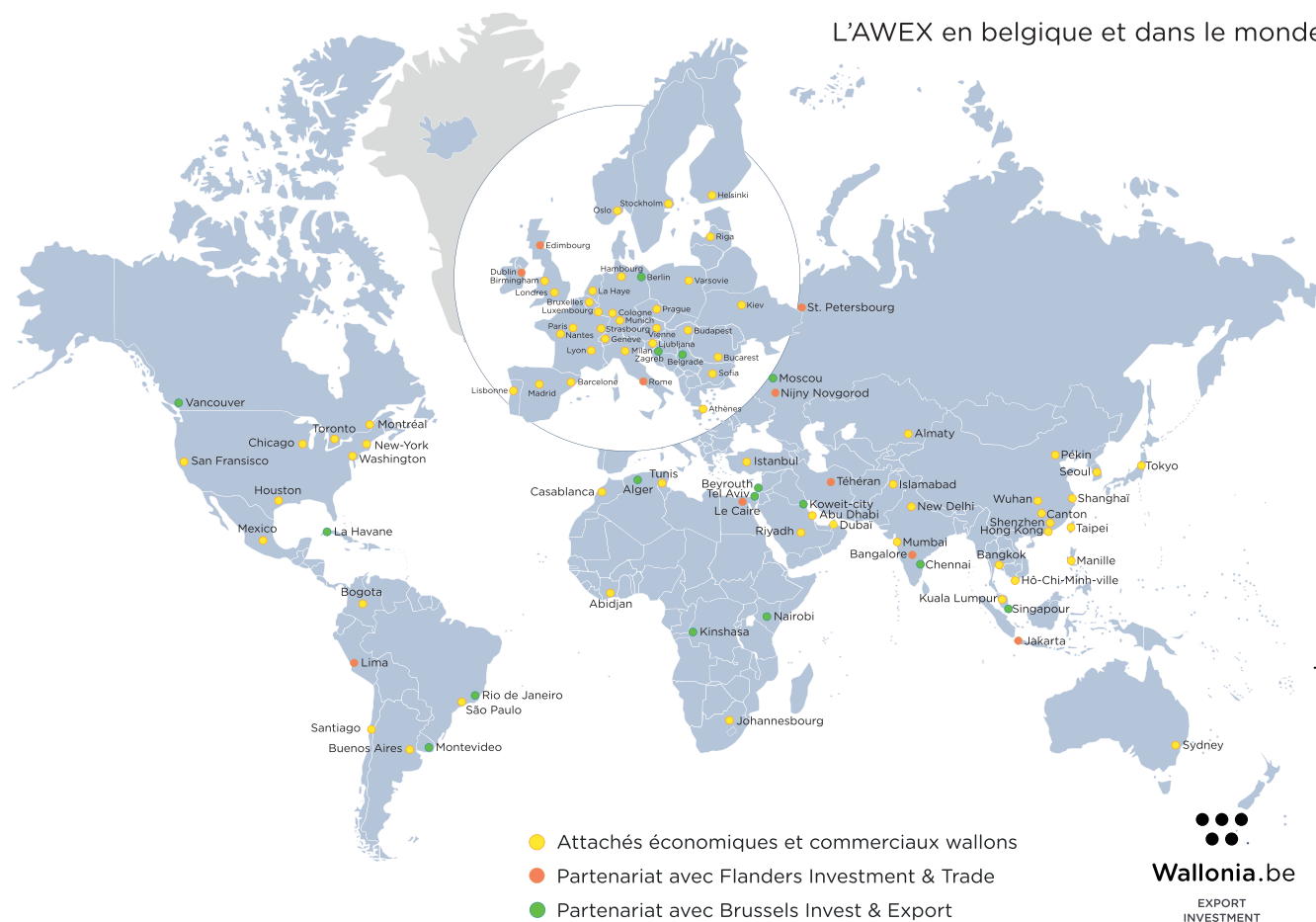
Dans cet esprit, il a ainsi été décidé, soit de restructurer notre présence dans certaines zones, soit de fermer certains postes, soit encore d'ouvrir de **nouvelles implantations ou d'y placer un Attaché économique et commercial (AEC) wallon, là,**

“

Le repositionnement stratégique du réseau des Attachés économiques et commerciaux : rechercher la meilleure adéquation possible avec les besoins des entreprises ”

CRÉATION DE FUTURS POSTES WALLONS : MOSCOU, PANAMÁ, TÉHÉRAN, SINGAPOUR, JAKARTA ET ROME

L'AWEX en belgique et dans le monde



où la fonction était, auparavant, assurée par un représentant d'une autre région (Moscou, Panamá, Téhéran, Singapour, Jakarta et Rome). La mise en service de ces postes sera étalée sur les années 2017 et 2018.

112

SÉMINAIRES D'INFORMATION

L'information aux entreprises

On retiendra, principalement :

- la tenue de /ou la participation à **cent douze séminaires ou séances d'information** sur les marchés étrangers, les services de l'AWEX, les techniques d'exportation et la promotion du programme EXPLORE (plus de 3.700 participants cumulés) ;

28.000
MEMBRES SUR LES
RÉSEAUX SOCIAUX

34

ACTIONS DANS/
ET AVEC LES
MÉDIAS

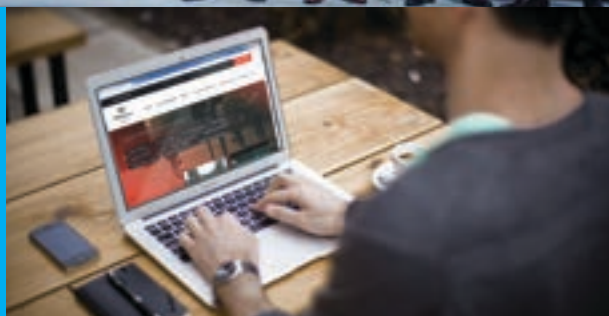
- la **refonte intégrale de la plate-forme Web d'information pour les exportateurs wallons** (www.awex-export.be) ;
- le développement - toujours accru - de la présence de l'AWEX sur les **réseaux sociaux (28.000 membres)** ;
- la tenue de la **15^{ème} édition du Grand Prix Wallonie à l'Exportation** (350 personnes à la cérémonie de remise des trophées à Charleroi) ;
- l'organisation, à Louvain-la-Neuve, de la **3^{ème} édition de la Wallonia Export-Invest Fair** (près de 1.500 visiteurs) ;
- la publication de **cinq livraisons du magazine Classe Export Wallonie** et de vingt bulletins électroniques AWEX-INFO ;
- **trente-quatre actions dans/et à destination des médias**, dont dix-sept au titre de campagnes promotionnelles et dix-sept points presse ;
- des partenariats dont, notamment, la Journée d'Excellence de la PME et le Festival 3D Stéréo Média.

GRAND PRIX WALLONIE À
L'EXPORTATION - NOVEMBRE
2016. DES LAURÉATS RAVIS...

TROISIÈME ÉDITION DE LA WALLONIA
EXPORT-INVEST FAIR, LE SALON DE
L'EXPORT ET DE L'INVESTISSEMENT
EN WALLONIE À LOUVAIN-LA-NEUVE -
AVRIL 2016. UN ESPACE DE RENCONTRE
ET D'INFORMATION DEVENU UN
RENDEZ-VOUS INCONTOURNABLE...



LE SITE INTERNET DE
L'AWEX FAIT PEAU NEUVE
ET CHANGE DE LOOK !
ACTUALISÉE DE FOND EN
COMBLE, LA PLATE-FORME
WEB D'INFORMATION
POUR LES EXPORTATEURS
WALLONS ADAPTE SON
UNIVERS GRAPHIQUE ET
SE MET AUX COULEURS DU
BRANDING TERRITORIAL.



La visibilité internationale

Il s'agit d'une mission transversale de promotion internationale de la Wallonie que l'AWEX développe, depuis des années, avec Wallonie-Bruxelles International (WBI). Depuis novembre 2013, cette action s'inscrit dans le cadre du **déploiement de la politique de marque territoriale**: Wallonia.be - Feel inspired.

“

Fin 2016, le réseau des ambassadeurs de la marque Wallonia.be - Feel inspired comptait plus de huit cents membres ”

62

ACTIONS
PROMOTIONNELLES
DANS LES MÉDIAS
ÉTRANGERS

Parmi les nombreuses initiatives menées, on soulignera notamment :

- le développement très marqué du **réseau des ambassadeurs de la marque (plus de huit cents membres fin 2016)** contre, seulement, trois cent vingt en 2015 à pareille époque) ainsi que toutes les actions de sensibilisation à la démarche visant divers publics cibles (dont celui des entreprises) et l'animation du réseau, proprement dit (événements de rencontres en Belgique et à l'étranger) ;
- les **soixante-deux actions promotionnelles et publicitaires dans les médias étrangers et aux principaux points d'entrée internationaux du territoire belge**

OUVERTURE DE PLUS DE TRENTE-DEUX SITES INTERNET CALQUÉS SUR LE MODÈLE DU PORTAIL WWW.WALLONIA.BE POUR AUTANT D'ATTACHÉS ÉCONOMIQUES ET COMMERCIAUX. OBJECTIF : FACILITER ET STIMULER LA COMMUNICATION DE PROXIMITÉ AVEC LEURS CIBLES LOCALES.



PREMIER FORUM MONDIAL DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER, LE MIPIM EST UN LIEU DE RENCONTRE PRIVILÉGIÉ QUI RÉUNIT LES ACTEURS LES PLUS INFLUENTS DE TOUS LES SECTEURS DE L'INDUSTRIE IMMOBILIÈRE - MARS 2016. UNE RAISON SUFFISANTE POUR QUE L'AGENCE WALLONNE À L'EXPORTATION ET AUX INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS Y SOIT PRÉSENTE...





SÉMINAIRE «INDUSTRIE 4.0»
ORGANISÉ EN MARGE DU
GRAND PRIX DE FORMULE 1
DE SPA-FRANCORCHAMPS
ET CONSACRÉ AU GÉNIE
MÉCANIQUE ET AUX
NOUVELLES TECHNOLOGIES
DE L'INFORMATION ET DE
LA COMMUNICATION, DES
SECTEURS D'EXCELLENCE
EN WALLONIE ! - AOÛT 2016.

54.000
MEMBRES SUR LES
RÉSEAUX SOCIAUX

24

LIVRAISONS
DE MAGAZINES
À DIMENSION
INTERNATIONALE

10

OPÉRATIONS
DE RELATIONS
PUBLIQUES

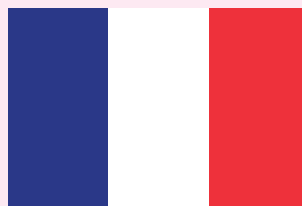
(aéroports de Brussels Airport et de Brussels South Charleroi Airport, terminaux ferroviaires du Thalys et de l'Eurostar à Bruxelles-Midi) ;

- **l'accroissement de 25 %** des visites (75.000) sur le portail international **www.wallonia.be** ;
- l'animation d'une **communauté de plus de cinquante-quatre mille membres sur les réseaux sociaux** ;
- l'ouverture de plus de **trente-deux sites Internet** calqués sur le modèle du portail **www.wallonia.be** pour autant d'**Attachés économiques et commerciaux**, afin de leur faciliter une communication de proximité avec leurs cibles locales ;
- la publication ou l'aide à l'édition récurrente de **quatre périodiques** à dimension internationale (24 livraisons) ;
- la tenue de **dix opérations de relations publiques** dont des présences au MIPIM (Cannes), au SITL (Paris), au Grand Prix de formule 1 de Spa-Francorchamps ainsi que l'organisation d'une réunion du Cercle des investisseurs et de six repas «pays» à destination d'un public d'investisseurs étrangers ;
- le soutien à l'émission ***C'est pas le bout du monde***, diffusée sur TV5.

success story

FRANCE

Un producteur hennuyer de gaufres artisanales a conclu un accord de partenariat avec un agent commercial français recommandé par le poste de l'AWEX à Lille.



ANNEXES



ANNEXE 1 – DEGRÉ DE RÉALISATION DES OBJECTIFS DU CONTRAT DE GESTION DE L'AWEX EN 2016

OBJECTIFS	INDICATEURS DE PERFORMANCE	RÉSULTATS	TAUX DE RÉALISATION
1. Qualité : degré de satisfaction des entreprises exportatrices sur les services rendus par l'Agence	7,50 / 10	7,92 / 10	105,6 %
2. Croissance des exportations wallonnes	Égale ou supérieure à UE-15 et à la moyenne des 4 voisins	Wallonie : + 2,1 % Moyenne UE-15 et 4 voisins : - 0,7 %	102,8 %
3. Croissance des exportations wallonnes dans les secteurs couverts par les pôles de compétitivité wallons	Égale ou supérieure à UE-15 et à la moyenne des 4 voisins	Wallonie : + 3,5 % Moyenne UE-15 et 4 voisins : + 1,1 %	102,4 %
4. Diversification géographique des exportations wallonnes (taux de croissance des exportations vers le monde hors UE)	Égale ou supérieure à UE	Wallonie : + 2,6 % UE : - 4,4 %	107,3 %
5. Marchés à l'exportation (nationaux ou régionaux) explorés pour la première fois	1 / an	3 (Guinée, région de Kaliningrad en Russie, région d'Oust-Kamenogorsk au Kazakhstan)	300,0 %
6. Favoriser les premières exportations des entreprises wallonnes	+ 100 / an	332	332,0 %
7. Nombre de nouvelles firmes clientes des services à l'exportation	+ 100 / an	321	321,0 %
8. Nombre de dossiers d'investissements étrangers réussis	10 % (moyenne v. 2010)	97 dossiers conclus (objectif à atteindre : 79)	122,8 %
9. Montants investis associés aux dossiers réussis	10 % (moyenne v. 2010)	525 millions € (objectif à atteindre : 393 millions €)	133,6 %

OBJECTIFS	INDICATEURS DE PERFORMANCE	RÉSULTATS	TAUX DE RÉALISATION
10. Nombre d'emplois créés associés aux dossiers réussis	10 % (moyenne v. 2010)	1.347 emplois (objectif à atteindre : 2.853 emplois)	47,2 %
11. Nombre de dossiers d'investissements étrangers réussis dans les secteurs couverts par les pôles de compétitivité wallons	15 / an	80	533,3 %
12. Marchés explorés pour la première fois (nationaux ou régionaux) dans le cadre de la prospection et la recherche d'investisseurs étrangers	1 / an	1 (État de Meghalaya en Inde)	100,0 %
13. Contribution et/ou participation à la réussite d'un dossier d'investissement étranger par les postes du réseau international dans les pays considérés comme prioritaires (au nombre de 45)	45	5	11,1 %
14. Nombre de jeunes ayant suivi des modules de formation et/ou stages à l'étranger consacrés au commerce extérieur et aux investissements étrangers de et en Wallonie	350 / an	660	188,6 %
15. Nombre de visites après-vente réalisées auprès d'investisseurs étrangers en Wallonie	60 / an	73	121,6 %
Soit treize objectifs atteints sur quinze comptabilisés, avec une moyenne de taux de réalisation de:			175,3 %

ANNEXE 2 – TABLEAU DES DEMANDES D'INCITANTS FINANCIERS

5 SUPPORTS À L'INTERNATIONALISATION DES ENTREPRISES

1. Support communication	480
2. Support consultance	44
3. Support mobilité hors ue	931
4. Support participation à des foires et à des salons à l'étranger	1.593
5. Support bureau de représentation commerciale hors ue	40
Total	3.088

PROGRAMMES INCITATIFS D'ACCOMPAGNEMENT DES ENTREPRISES

- Expertise marchés à l'international	26
- Chèques coaching export	71
- Formations linguistiques	84
Total	181

PROGRAMMES INCITATIFS POUR LES GROUPEMENTS PROFESSIONNELS, FÉDÉRATIONS SECTORIELLES ET GROUPEMENTS ASSIMILÉS

36

SUBSIDES DIVERS: SECRÉTARIATS D'INTENDANCE À L'EXPORTATION

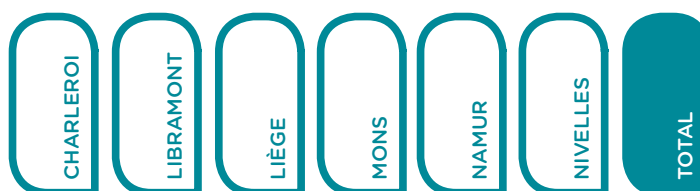
12

CANDIDATURES D'EXPERTS (SUPPORT CONSULTANCE)

63

Total des demandes 2016	3.380
--------------------------------	--------------

ANNEXE 3 – TABLEAU DE L'ACTIVITÉ DES CENTRES RÉGIONAUX



Proximité et guidance des entreprises

Visites de sociétés	85	12	269	66	56	71	529
Visiteurs reçus	55	33	122	54	85	128	477
Consultances et/ou guidances sollicitées auprès du centre régional par un client externe	90	387	497	575	543	199	2.291
Remise d'avis sollicités (par un autre service de l'AWEX)	27	48	228	178	58	167	706

Apport des centres régionaux à la base de données d'entreprises RENEW

Nouvelles inscriptions	25	13	145	67	22	83	355
Suppressions de fiches	83	31	122	141	121	38	536

Réseau à l'étranger

Dossiers introduits auprès du réseau (suivis des Business Days, enquêtes de marché, autres)	348	138	1.397	397	344	958	3.582
• Nombre d'entreprises différentes	107	27	407	189	83	153	966
Nombre de <i>Business Days</i>	329	68	456	203	288	556	1.9
• Nombre d'entreprises différentes	91	16	144	89	68	166	574

Séminaires d'informations/Accueil de délégations

Organisation de réunions/séminaires d'informations/tables rondes	12	4	20	17	4	3	60
• Nombre de participants à ces réunions	339	91	507	358	90	60	1.145
Accueil de délégations/journalistes/stagiaires diplomates	6	4	10	2	1	2	25
• Nombre de participants à ces activités	75	14	230	36	27	25	407

Action de représentation hors AWEX

	85	16	55	62	29	23	270
--	----	----	----	----	----	----	-----

ANNEXE 4 – TABLEAU DE L'ACTIVITÉ DU RÉSEAU DES ATTACHÉS ÉCONOMIQUES ET COMMERCIAUX

Répartition géographique des demandes adressées au réseau
des Attachés économiques et commerciaux

ZONES GÉOGRAPHIQUES	Nombre de dossiers traités en faveur des sociétés wallonnes	Nombre de sociétés demandereses (total cumulé de toutes les zones)	Demandes d'informations solicitées par des investisseurs étrangers potentiels
Union européenne à 28	38,59 %	41,59 %	25,85 %
- Europe du Nord	13,37 %	15,59 %	3,74 %
- Europe méditerranéenne	16,05 %	15,98 %	20,41 %
- Europe centrale et orientale	9,16 %	10,02 %	1,70 %
Autres pays européens	4,52 %	5,26 %	9,52 %
Afrique	9,39 %	8,98 %	0,68 %
- Afrique (Maghreb et Machrek)	4,24 %	4,92 %	0,00 %
- Afrique subsaharienne	5,15 %	4,06 %	0,68 %
Amérique	19,57 %	18,02 %	10,54 %
- Amérique du Nord	11,84 %	10,86 %	10,54 %
- Amérique centrale et cône Sud	7,73 %	7,16 %	0,00 %
Asie-Océanie	20,91 %	20,22 %	52,04 %
- Proche-Orient et Moyen-Orient	4,34 %	4,80 %	0,34 %
- Asie du Sud-Est - Extrême-Orient	16,57 %	15,42 %	51,70 %
Océanie	2,50 %	1,27 %	1,36 %
TOTAL	100,00 %	100,00 %	100,00 %

MEMBRES DU CONSEIL D'ADMINISTRATION DE L'AGENCE WALLONNE À L'EXPORTATION ET AUX INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS (*)

Président

Marc BECKER

Vice-Présidents

1^{er} : **Guy DAVISTER**

2^{ème} : **Philippe DONNAY**

1. ADMINISTRATEURS

Représentants des organisations de travailleurs

Marc BECKER (CSC)

Thierry BODSON (FGTB)

Gianni INFANTI (FGTB)

Yannick MERCIER (CSC)

Représentants des organisations représentatives de l'industrie, des grandes entreprises non industrielles, des classes moyennes et de l'agriculture

Guy DAVISTER (UWE)

Yvan HAYEZ (agriculture)

Damien DE DORLODOT (U.W.C.M.)

Jean-Jacques WESTHOF (UWE)

Représentants du Gouvernement wallon

Lionel BLANCHARD

Philippe DONNAY

Alexandra DUPONT

Jean-Luc HENRY

Pierre LEONARD

Marie-Kristine VANBOCKESTAL

Roland WOLFS

Arnaud WUILLOT

2. ASSISTENT AU CONSEIL D'ADMINISTRATION AVEC VOIX CONSULTATIVE

Pascale DELCOMMINETTE, Administra-
trice générale de l'AWEX

Jean-Pierre MARCELLE, Directeur gé-
néral de l'AWEX (branche Investissements
étrangers)

Chantal DE BLEU, Directrice générale a.i.
de l'AWEX (branche Commerce extérieur)

Grégory SALEMI, Attaché à l'APAQ-W

3. COMMISSAIRES DU GOUVERNEMENT

Nathalie LAFONTAINE

Eric ETIENNE

MISE EN ŒUVRE DE L'ARTICLE 15 DES DÉCRETS DU 12 FÉVRIER 2004 RELATIFS AU STATUT DE L'ADMINISTRATEUR PUBLIC - RAPPORT ANONYME

Organisme public	Agence wallonne à l'Exportation et aux Investissements étrangers (AWEX)
Ministre de tutelle	Jean-Claude MARCOURT
Période	2016

CONSEIL D'ADMINISTRATION

	Président	Vice-Prés.	Commissaire	Membre
Rémunération fixe	Néant	Néant	Néant	Néant
Indemnité (mensuelle)	223,10 €	111,55 €	111,55 €	Néant
Jeton de présence Conseil d'administration (par réunion)	74,37 €	74,37 €	74,37 €	74,37 €
Jeton de présence Comité (par réunion)	Néant	Néant	Néant	Néant

PRÉSENCE ÉQUILIBRÉE D'HOMMES ET DE FEMMES

État de l'application des mesures
visant à promouvoir la présence
équilibrée d'hommes et de femmes

Mesures : Néant

Remarque : Montants en € bruts annuels.

success story

CHINE

Une entreprise de la région liégeoise, leader dans la fabrication d'instruments et de consommables de haute qualité dédiés à la radio-pharmacie a connu, en 2016 et grâce à l'aide du bureau de l'AWEX à Pékin, une croissance significative de ses ventes en Chine.



RÉPUBLIQUE DÉMOCRATIQUE DU CONGO

Suite à sa participation à une mission économique emmenée par le Ministre wallon de l'Économie et du Commerce extérieur, Jean-Claude MARCOURT et grâce aux interventions de l'Attaché économique et commercial de l'AWEX en République démocratique du Congo, un bureau d'études et d'ingénierie de Namur, spécialisé dans le domaine de l'environnement, a conclu plusieurs contrats pour la réalisation de travaux d'assainissement et de purification d'eaux usées. Encouragée par ce succès et soucieuse d'étendre ses activités sur ce marché, cette société a ouvert, en 2016, un bureau de représentation à Kinshasa.

success story



CHILI

Une entreprise du Brabant wallon active dans le secteur de l'automatisation du contrôle sécurisé des entrées a signé, avec l'appui de son distributeur chilien, un important contrat pour l'installation de barrières et d'équipements d'accès dans le port de San Antonio.

success story



DANEMARK

Grâce au travail de prospection et à l'encadrement du représentant de l'AWEX Copenhague, une firme de Mons, spécialisée la fabrication de produits spécifiques à base de tissus enduits de caoutchouc et de plastomères, a identifié un agent commercial danois.

success story



Charte de qualité

NOTRE MISSION

- maximiser le nombre d'implantations et d'extensions d'investissements étrangers sur le territoire wallon ;
- intensifier les activités exportatrices des firmes wallonnes afin d'induire le maximum d'impact positif pour l'activité et l'emploi en Wallonie.

NOS CLIENTS

- l'utilisateur, principalement l'entreprise wallonne exportatrice ou étrangère investisseuse mais, également, le public d'opérations de formation et de transfert d'expertise impliquant l'AWEX ;
- les partenaires ;
- l'autorité (le Gouvernement, le Ministre de tutelle et le Conseil d'administration de l'organisme) ;
- les agents de l'institution.

NOS ENGAGEMENTS

- améliorer le service aux usagers ;
- optimiser nos relations avec nos partenaires ;
- renforcer l'AWEX en tant que véritable partenaire de l'autorité ;
- renforcer le professionnalisme, l'implication et la motivation des agents ;
- être acteur du développement de la Région.

NOS VALEURS

- service public universel ;
- respect absolu des droits de l'utilisateur ;
- service complet de qualité ;
- clarté et efficacité ;
- culture du résultat et de l'évaluation des actions.

**Agence wallonne à l'Exportation
et aux Investissements étrangers**

Place Saintelette 2

B-1080 Bruxelles

Tél. +32 2/421 82 11

Fax +32 2/421 87 87

mail@awex.be

www.awex-export.be

Feel inspired

