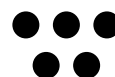


2019

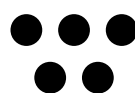
RAPPORT
D'ACTIVITÉS

Feel
inspired



Wallonia.be

EXPORT
INVESTMENT



Wallonia.be

EXPORT
INVESTMENT

ÉVOLUTION DE NOS RELATIONS ÉCONOMIQUES INTERNATIONALES



LES EXPORTATIONS



+ 11,2%

CROISSANCE DES EXPORTATIONS
WALLONNES (Année 2019)



+ 39,7%

POIDS DES INDUSTRIES CHIMIQUES
ET PHARMACEUTIQUES DANS
NOS EXPORTATIONS



5,6%

CROISSANCE ANNUELLE MOYENNE DES
EXPORTATIONS WALLONNES (1996-2019)

LES INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS



93

DOSSIERS
CONCLUS



31

EMPLOIS
(MOYENNE
PAR DOSSIER)



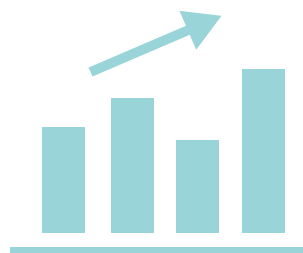
2875

EMPLOIS ANNONCÉS



1.825.000.000€

INVESTISSEMENTS



RÉALISATION DES OBJECTIFS DU CONTRAT DE GESTION ET POLITIQUE DE QUALITÉ



167%

MOYENNE DU TAUX D'ATTEINTE
DES OBJECTIFS

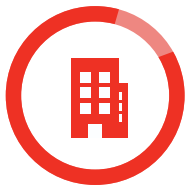


18/21

NOMBRE D'OBJECTIFS ATTEINTS

8,3/10

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



8,51/10

TAUX DE SATISFACTION
DES INVESTISSEURS
VIS-À-VIS DE L'AWEX



PÔLES DE COMPÉTITIVITÉ



+ 14,8%

DE CROISSANCE
A L'EXPORTATION



LES DISPOSITIFS D'AIDES AUX ENTREPRISES EXPORTATRICES



PROSPECTION COMMERCIALE



79

MARCHÉS
PROSPECTÉS DANS



35

SECTEURS



11,39

TAUX DE
PARTICIPATION
MOYEN AUX
ACTIONS



1.799

PARTICIPATIONS
CUMULÉES AUX
PROGRAMMES



19,17%

DE PARTICIPANTS
AUX ACTIONS
TECHNOLOGIQUES
DANS L'UE ET HORS UE

INCITANTS FINANCIERS



2.533

DEMANDES
D'INCITANTS
FINANCIERS



1074

ENTREPRISES
DEMANDEUSES



18,5%

D'ENTREPRISES
DE MOINS DE 5 ANS

FINANCEMENTS



127

DOSSIERS



92

ENTREPRISES
BÉNÉFICIAIRES



41,8 millions €

D'INTERVENTIONS

FORMATIONS



666

STAGES EN
COMMERCE
INTERNATIONAL



80 %

TAUX D'INSERTION
SUR LE MARCHÉ
DE L'EMPLOI
APRÈS EXPLORT



LES SERVICES EXTÉRIEURS : CENTRES RÉGIONAUX ET CONSEILLERS ÉCONOMIQUES ET COMMERCIAUX



LES CENTRES RÉGIONAUX



+2.500

DOSSIERS TRAITÉS PAR LES CENTRES RÉGIONAUX EN 2019

LE RÉSEAU DES CONSEILLERS ÉCONOMIQUES ET COMMERCIAUX



6.700

ENTREPRISES DEMANDEUSES (NOMBRE CUMULÉ)

11.000

DOSSIERS TRAITÉS POUR LES ENTREPRISES



LA VISIBILITÉ INTERNATIONALE



2.300

MEMBRES DU RÉSEAU DES AMBASSADEURS DE LA MARQUE



90

ACTIONS PROMOTIONNELLES DANS LES MÉDIAS ÉTRANGERS

+20

LIVRAISONS DE MAGAZINES À DIMENSION INTERNATIONALE



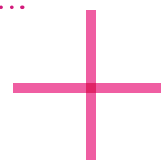
15

OPÉRATIONS DE RELATIONS PUBLIQUES



+100.000

MEMBRES SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX



3

L'évolution de nos relations économiques internationales

- Évolution des exportations wallonnes en 2019 p. 7
- Les investissements étrangers : 2019, une année réussie ! p. 14

2

Nos missions : accompagnement, internationalisation et développement économique

p. 4

1

Le mot de l'Administratrice générale

p. 2

5

Notre dispositif d'aides aux entreprises wallonnes

- La prospection commerciale p. 33
- Focus viande bovine : coup de projecteur 2019 p. 34
- Les incitants financiers p. 37
- Le programme EXPLORT, une réussite *Made In Wallonia* p. 43

4

Les objectifs du Contrat de gestion

- Réalisation des objectifs 2019 p. 25

6

Notre accompagnement humain : centres régionaux et réseau international

- Les centres régionaux p. 49
- Le réseau des Conseillers économiques et commerciaux p. 50

8

Nos partenariats

p. 54

9

Membres du Conseil d'administration de l'Agence wallonne à l'Exportation et aux Investissements étrangers

p. 58

7

Nos actions de communication

p. 52

10

Charte de qualité

p. 61

TABLE DES MATIÈRES

LE MOT DE L'ADMINISTRATRICE GÉNÉRALE



Alors que l'on sait déjà que l'année 2020 sera marquée au fer rouge par la pandémie de COVID-19 dont les conséquences économiques, financières, sociales et environnementales laisseront de profondes traces, il est l'heure de tirer le bilan de 2019. Et c'est presque étrange de s'en réjouir, car **l'année 2019 a été un excellent cru...**

Pourtant, ce n'était pas gagné d'avance. Dans le sillage de l'exercice 2018, le millésime 2019 a débuté sous de mauvais auspices: tensions commerciales persistantes entre les grands acteurs économiques mondiaux (triangle États-Unis, Europe et Chine), absence d'accord sur le BREXIT... Or, après le record de 2018 qui avait

vu les exportations wallonnes dépasser, pour la première fois, les 45 milliards€, **2019 continue de tutoyer les cimes avec 49,2 milliards€, en valeur exportée.**

Ce remarquable résultat, traduit en pourcentage, montre une **progression de 11,2%** par rapport à 2018. Du jamais-vu depuis 2010, qui avait vu nos exportations croître de 13,0% au sortir de la crise financière des deux années précédentes. Encore mieux: en termes de benchmarking, **ce résultat permet aux exportations wallonnes de largement dépasser le bilan du commerce extérieur des régions qui composent notre panel de comparaison habituel dont les exportations**

ont augmenté, en moyenne, de 2,3% en 2019. La Wallonie se positionne, ainsi, loin devant les scores des Pays-Bas (+4,3%), de la France (+2,9%), de la zone EU-19 (+2,6%), de la Flandre (+1,2%) et de l'Allemagne (+0,8%).

Du côté de l'autre métier de l'AWEX, l'attraction des investissements étrangers, les résultats suivent également. Et c'est un euphémisme... Comme pour le commerce extérieur, 2018 avait déjà été une excellente année... et **2019 se révèle encore meilleure.** Quelques chiffres? Avec ses partenaires, **l'AWEX a contribué à nonante-trois décisions d'investissements étrangers** (soit +32% par rapport à 2018) en Wallonie qui ont mené **à l'injection de 1,825 milliard € dans l'économie wallonne (+67%) et la création de 2.875 emplois (+5%). Ces deux derniers chiffres représentent des niveaux jamais atteints depuis 2000.**

Au-delà de ces résultats, il importe de se pencher, plus en détails, sur l'action de l'AWEX dont le Contrat de gestion 2017-2021 fixe des balises précises. Sur les vingt-et-un objectifs stratégiques généraux à rencontrer sur une base annuelle moyenne (huit indicateurs stratégiques et treize indicateurs de résultat), **les équipes de l'AWEX en ont atteint, ou dépassé, dix-huit, avec un taux de réalisation de 167%.** Ces excellentes nouvelles ne doivent cependant pas nous assoupir. Il est toujours possible de mieux faire. C'est, d'ailleurs, **dans un but d'amélioration de ses services et, partant,**

de soutien encore plus efficace aux entreprises exportatrices wallonnes, que l'AWEX s'est lancée dans un **vaste chantier de redéfinition de sa vision et de son positionnement stratégique.** Le processus n'est pas terminé, mais progresse bien. Ainsi, au terme de sa mise en œuvre, le nouveau Plan stratégique permettra à l'AWEX de déployer un positionnement stratégique qui répondra avec succès aux grands enjeux sociaux, économiques, géopolitiques et technologiques qui influencent notre environnement à long terme.

Forte de son expertise et de son savoir-faire en matière d'internationalisation des entreprises et de promotion de l'attractivité de la Région, l'AWEX ambitionne ainsi de se positionner comme un partenaire de premier rang au service des exportateurs wallons et des investisseurs étrangers. Au travers de ce plan ambitieux et mobilisateur, l'Agence se donne pour principale mission de répondre - mieux et plus efficacement encore - aux attentes et aux besoins des acteurs économiques, en phase avec les réalités d'un monde en constante évolution. Un monde qui exige de chacun d'entre nous de s'adapter et de se réinventer en permanence! Ensemble, ne ratons pas cette occasion... et relevons ce défi!

PASCALE DELCOMMINETTE

Administratrice générale



**NOS MISSIONS:
ACCOMPAGNEMENT,
INTERNATIONALISATION
ET DÉVELOPPEMENT
ÉCONOMIQUE**



Fondamentalement, **l'Agence wallonne à l'Exportation et aux Investissements étrangers (AWEX) gère le développement et la gestion des relations économiques internationales de la Wallonie**. Les milieux d'affaires internationaux sont, donc, au cœur de son action mais, aussi et surtout, les acteurs économiques wallons dont, évidemment, les entreprises.

Plus précisément, grâce à des solutions adaptées à chaque type d'entreprise, l'AWEX soutient les entreprises wallonnes dans chacune des étapes de leur internationalisation (exportations, partenariats technologiques, implantations à l'étranger...), et ce, quels que soient leurs marchés cibles, leur(s) secteur(s) d'activité(s) ou leur taille.

Pour atteindre ses objectifs, l'AWEX dispose de relais très proches des entreprises – **six centres régionaux disséminés à travers la Wallonie** – mais, également, d'un **réseau international de conseillers** capables de proposer, dans de brefs délais, des **études de marché ou des informations sectorielles actualisées**. Ce réseau se charge, également, de mettre en œuvre les actions de prospection à l'étranger et de valoriser, par ce biais, l'excellence technologique wallonne auprès des milieux d'affaires du monde entier.

À cet accompagnement humain s'ajoutent la **mise à disposition d'incitants financiers**, le soutien à l'accès à des financements internationaux ou encore l'organisation de **formations aux métiers de l'international**.

Parallèlement au soutien des entreprises wallonnes dans leurs démarches d'internationalisation, l'AWEX joue également un **rôle primordial dans l'attraction et l'accompagnement d'investissements étrangers**. Dans ce cadre, l'Agence renforce la position de la Wallonie comme porte d'entrée incontournable pour les investisseurs internationaux souhaitant s'implanter en Europe. Identifier, informer, convaincre et conseiller, autant de missions que l'AWEX met en œuvre pour aider l'entreprise dans chacune des phases de son implantation ou d'extension de ses activités dans la région.

L'AWEX privilégiant la rapidité et la transparence, il est possible d'entrer, via ses différents sites Internet, directement en contact avec l'un de ses agents locaux ou internationaux. **Plus de quatre cents collaborateurs**, répartis dans près de **cent pays à travers le monde**, sont prêts à accompagner les entreprises wallonnes dans leurs démarches...



L'ÉVOLUTION DE NOS RELATIONS ÉCONOMIQUES INTERNATIONALES



SELON LES STATISTIQUES DE LA BANQUE NATIONALE DE BELGIQUE (BNB), LE MONTANT DES EXPORTATIONS WALLONNES S'ÉLÈVE À 49,2 MILLIARDS€ EN 2019. CE QUI CONSTITUE UN RECORD ABSOLU EN TERMES DE VALEUR EXPORTÉE ANNUELLE.

ÉVOLUTION DES EXPORTATIONS WALLONNES EN 2019

Excellente nouvelle... Selon les statistiques de la Banque nationale de Belgique (BNB), **le montant des exportations wallonnes s'élève à 49,2 milliards€ en 2019**. Ce qui constitue **un record absolu** en termes de valeur exportée annuelle. Exprimé en pourcentage, cela équivaut à **une croissance de 11,2%** par rapport à l'année 2018. Cette progression à deux chiffres de notre commerce extérieur représente sa plus forte augmentation annuelle depuis 2010, qui avait vu nos exportations s'accroître de 13,0 %.

Pourtant, en 2019, le contexte international était particulièrement peu porteur. En cause : les tensions commerciales entre les grands acteurs mondiaux (États-Unis, Europe et Chine) et l'absence d'accord sur le BREXIT. Malgré cet environnement difficile, nos exportations ont

enregistré une accélération notable au second semestre (+14,2 %) par rapport aux six premiers mois de l'année (+8,3 %). Cette évolution très positive est conforme aux données disponibles sur la production manufacturière wallonne jusqu'à fin 2019, lesquelles traduisaient des niveaux d'activités toujours en hausse, tant pour les biens de consommation que pour les biens intermédiaires.

+ 11,2%
de croissance en 2019

Ce n'est pas une surprise, ces excellents chiffres sont dus à **l'importance des produits pharmaceutiques** dont les exportations croissent de 28,7% (+18,8% en 2018) et qui représentent 82% des ventes extérieures de produits chimiques, soit 33% du total wallon. Toutefois, d'autres secteurs sont également à l'honneur. Ainsi, **les matériaux de construction (+55,4%) et le matériel de transport (+47,7%)** affichent des progressions spectaculaires. Dans une moindre mesure, les instruments d'optique et de précision (+13,2%), les produits agroalimentaires (+12,8%) et les matières plastiques (+9,6%) présentent, également, une belle progression. En 2019, ces cinq catégories de produits comptent pour 25% du total de nos exportations.

Penchons-nous sur la destination des produits wallons. Là encore, une bonne nouvelle: la remarquable prestation de 27,4% de nos exportations sur les marchés hors zone UE-28 et de 19,3% hors zone EU-19, tandis que nos livraisons augmentent de 6,6% au sein de l'UE-28 et de 6,5% à l'intérieur de la zone EU-19. Cela constitue la plus forte croissance annuelle de nos ventes extracontinentales, depuis 2000 (+30,6%). **Le poids des pays hors zone UE-28 dans le total de notre commerce**

Le poids des pays hors zone UE-28 dans le total de notre commerce extérieur dépasse, pour la première fois, la barre des

25%



Plus que jamais, le «numérique» s'impose comme un secteur de premier plan. La Wallonie regorge de pépites et de sociétés particulièrement innovantes. Pas étonnant, dès lors, que nos entreprises participent au salon GITEX à Dubai, un rendez-vous incontournable placé sous le signe des nouvelles technologies d'aujourd'hui et de demain - Octobre 2019.

extérieur dépasse ainsi, pour la première fois, la barre des 25%, pour 20,9% en 2017 et 22,3% en 2018!

Plus précisément, nos exportations sont en hausse l'année dernière dans la presque totalité des régions hors UE-28. Les ventes des entreprises wallonnes ont connu des avancées particulièrement intéressantes en Amérique du Nord (+49,6%) et se développent de façon très positive en Europe centrale et orientale (+14,4%), en Extrême-Orient (+13,3%), au Proche et Moyen-Orient (+11,8%) et en Afrique (+10,7%).

En termes de benchmarking, cette croissance de 11,2% de nos exportations permet, à la Wallonie, de devancer facilement le bilan moyen des régions qui composent notre panel de comparaison habituel (Flandre, Allemagne, Pays-Bas, France et zone EU-19). Ainsi, de janvier à décembre 2019, les ventes extérieures de ce panier de référence n'augmentent, en moyenne, que de 2,3%. Sur un plan individuel, la Wallonie se positionne loin devant les scores des Pays-Bas (+4,3%), de la France (+2,9%), de la zone EU-19 (+2,6%), de la Flandre (+1,2%) et de l'Allemagne (+0,8%).



TENDANCES GÉOGRAPHIQUES

Europe

En dépit du fléchissement de la croissance économique dans la zone euro en 2019, **les ventes wallonnes ont continué d'enregistrer l'an dernier de bons résultats dans la majorité des pays membres de l'UE-28 (+6,6 %) et de l'EU-19 (+6,5 %).**

Parmi nos **dix principaux partenaires commerciaux en UE-28**, nos ventes se sont très bien développées, en 2019, au **Luxembourg (+38,3 %)**, en **Suède (+13,3 %)**, aux **Pays-Bas (+10,7 %)**, en **Italie (+10,7 %)**, en **Espagne (+10,6 %)** et en **Allemagne (+8,8 %)**. Elles progressent également, mais à un rythme plus modéré, en Autriche (+5,3 %), en Pologne (+4,7 %) et au Royaume-Uni (+3,0 %). Dans le contexte des fortes incertitudes liées au BREXIT, l'augmentation de 3,0 % des exportations wallonnes

Les ventes wallonnes ont continué d'enregistrer l'an dernier de bons résultats dans la majorité des pays membres de l'UE-28 et de l'EU-19

sur le marché britannique, en 2019, constitue une nouvelle positive et démontre une volonté, de la part de nos entreprises, de poursuivre leur prospection au Royaume-Uni. Les principaux produits responsables de cette hausse sont le matériel de transport (+40,1%) et les matières plastiques (+20,2%).

Par contre, nos exportations se sont repliées l'année dernière en France (-2,9%), notre premier partenaire commercial, tout comme en 2018 (-0,6%). Cette baisse rend compte surtout des mauvaises performances sur le marché français des ventes de produits chimiques de base (-8,5%), de machines et équipements (-9,2%) et de produits métalliques (-11,3%).

Néanmoins, ces résultats négatifs avec notre premier client doivent être mis en conjonction avec notre excellent bilan hors UE-28 depuis plusieurs années. En effet, on peut raisonnablement interpréter que les évolutions moins favorables sur le marché français sont une conséquence de la plus grande diversification géographique des exportations wallonnes. Tout en demeurant la première destination à l'étranger des produits wallons, la France représente, maintenant, 20,4% du total du commerce extérieur wallon en 2019, alors que ce poids était de 25,0% en 2017.

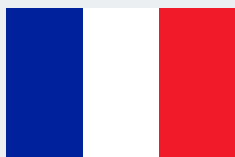
Dans le reste de l'UE-28, il faut mettre en évidence **le boom de nos exportations en Bulgarie (+47,0%), en Irlande (+36,6%), en Croatie (+24,1%), en Hongrie (+19,9%), en Tchéquie (+19,5%), en Finlande (+14,4%) et en Roumanie (+13,7%)** ainsi que les développements positifs en Slovaquie (+9,6%), en Grèce (+6,7%) et au Portugal (+4,8%). À l'opposé, ailleurs en zone UE-28, nos ventes progressent faiblement au Danemark (+3,3%), en Lettonie (+3,0%) et en Slovénie (+2,1%), alors qu'elles accusent un repli en Lituanie (-1,9%) et en Estonie (-2,0%).

Parmi les pays européens non-membres de l'UE-28, nous constatons que les exportations repartent, en 2019, clairement à la hausse vers la Russie (+17,0%) après une contraction sensible en 2018 (-17,7%). Le marché russe accapare 70% de nos ventes en Europe centrale et orientale. Dans les autres pays européens, hors zone UE-28, nos exportations affichent des avancées spectaculaires en Bosnie-Herzégovine (+63,8%), en Moldavie (+62,8%) et en Norvège (+50,7%), tandis qu'elles évoluent très favorablement en Ukraine (+21,0%) et en Suisse (+7,5%). En revanche, le bilan de nos ventes est largement déficitaire en Serbie (-33,1%) et en Turquie (-26,6%).



Mission princière et multisectorielle en Chine emmenée par la princesse Astrid au côté du ministre wallon de l'Économie et du Commerce extérieur, Willy BORSUS. Un succès... ! - Novembre 2019.

SUCCESS STORY



FRANCE

Un fournisseur de services cloud, de solutions de sécurité et de logiciels du Brabant wallon a signé un contrat de partenariat avec un distributeur nantais d'articles de décoration pour fleuristes.

Amérique

Après une progression remarquable en 2018 (+53,1%), **nos exportations vers les États-Unis poursuivent sur la même lancée en 2019 avec une hausse tout aussi impressionnante de 48,7%**. Malgré les tensions liées à la politique commerciale américaine, la croissance a bien résisté aux États-Unis, en 2019, grâce à la vigueur des dépenses de consommation et à l'orientation expansionniste de la politique budgétaire de l'administration Trump. Ces facteurs positifs ont poussé **nos ventes à des niveaux record** sur le marché américain dans plusieurs catégories de produits, notamment, les produits **pharmaceutiques (+75,0%)** et les **produits agroalimentaires (+55,0%)** qui **constituent 90% du total de nos livraisons aux États-Unis**.

Cette prestation permet aux États-Unis de, maintenant, représenter 11,9% du commerce extérieur wallon et de consolider leur rang de premier marché extra-européen, en occupant la troisième place dans le classement de nos partenaires commerciaux derrière la France (20,4%) et l'Allemagne (15,5%).

Les **ventes vers le Canada ont également augmenté à un rythme très rapide (+55,4%)** en 2019, continuant leur croissance exceptionnelle affichée en 2017 (+117,5%) et 2018 (+51,0%). Suite à ces trois années de progression fulgurante, le Canada est - aujourd'hui - le

dixième marché étranger de la Wallonie et le deuxième, hors Europe, derrière les États-Unis.

Quant à l'Amérique latine, après une baisse significative de 7,6% en 2018, nos exportations y sont en situation de stagnation en 2019 (+0,2%). Cela reflète le ralentissement de l'activité dans plusieurs pays d'Amérique du Sud entraîné par des crises politiques domestiques et une détérioration de leur environnement monétaire et financier. Ces facteurs expliquent la chute de nos ventes au Brésil (-7,2%) et au Mexique (-32,9%), les deux plus importantes économies d'Amérique latine qui comptent pour 55% de nos exportations dans cette zone.

L'évolution de nos livraisons est également négative en Équateur (-7,3%) et à Cuba (-32,7%). En revanche, le développement de nos exportations est clairement orienté à la hausse en Argentine (+81,7%), en République dominicaine (+26,2%), en Colombie (+21,0%) et au Pérou (+18,5%). Cependant, ces excellents résultats ne sont pas suffisants pour contrebalancer la diminution de nos ventes au Brésil et au Mexique.

Asie

Après une année difficile en 2018 (-14,9%), **les exportateurs wallons font, en 2019, un retour en force sur les marchés d'Extrême-Orient, en affichant une croissance**



Cérémonie d'inauguration du salon HOFEX à Hong Kong - 07 mai 2019.

sensible de 13,3 % de leurs ventes dans cette partie du globe. Ce sont, principalement, les très bons scores au Vietnam (+77,2%), en Indonésie (+36,5%), aux Philippines (+34,1%), en Thaïlande (+32,4%) et en Chine (+23,0%) qui ont contribué à tirer vers le haut nos chiffres d'exportation dans cette zone.

En ce qui concerne **la Chine**, notre premier partenaire commercial en Asie (20% du total), **la rapide progression de nos exportations, en 2019 (+23,0%), constitue un net revirement de tendance par rapport à l'année 2018** qui avait vu nos ventes chuter de 37,5%. Les principaux produits responsables de cette reprise sur le marché chinois sont les produits pharmaceutiques (+102,1%), les produits chimiques de base (+31,5%) et les machines et appareils électriques et électroniques (+28,8%).

Parmi les autres marchés d'importance en Extrême-Orient, le bilan de nos exportations est également positif avec la Malaisie (+9,8%) et le Japon (+7,3%).

Il est plus mitigé avec l'Inde (+0,9%) et Singapour (+0,2%), tandis qu'il est clairement défavorable avec la Corée du Sud (-17,9%), le troisième partenaire commercial de la Wallonie dans cette région. Toutefois, cette mauvaise

performance ne réussit pas à inverser la tendance générale à la hausse de notre commerce extérieur en Extrême-Orient.

Quant au Proche et Moyen-Orient, nos exportateurs y retrouvent un nouveau dynamisme en 2019 (+11,8%) après trois années de décroissance. Cela est le reflet de la progression de nos ventes dans de nombreux pays de cette zone, tels que : **la Jordanie (+70,8%), l'Irak (+55,4%), Israël (+49,1%), les Émirats arabes unis (+20,9%), le Qatar (+10,9%) et l'Arabie saoudite (+3,0%)**. Par contre, nous constatons un repli significatif de nos exportations en Iran (-58,6 %), au Liban (-23,0%) et au Koweït (-5,9%).

En ce qui concerne l'Iran, la régression de nos ventes est la conséquence des sanctions américaines envers ce pays qui ont entraîné un impact défavorable sur le positionnement des entreprises wallonnes sur le marché iranien.

Afrique

Suite à une année de relance, en 2018 (+6,6%), pour nos exportations en Afrique du Nord, nous observons la poursuite de cette cadence en 2019 (+8,2%) sur ces marchés. Ce résultat



est tributaire de la forte croissance de nos livraisons en Libye (+140,4%) et en Tunisie (+43,4%), ainsi que de leur augmentation plus modérée au Maroc (+3,5%). Ces bons chiffres ont largement compensé la contre-performance de nos ventes en Algérie (-10,3%) et en Égypte (-16,2%).

Quant à **l'Afrique subsaharienne**, nos **exportations y connaissent une reprise vigoureuse en 2019 (+12,2%)**, après deux années de contraction en 2017 (-12,9%) et en 2018 (-15,6%). Outre la progression importante de nos ventes en Afrique du Sud (+13,9%), notre premier marché en Afrique, ce redressement s'explique par le bilan très favorable de nos exportations dans de nombreux pays de cette zone: Côte d'Ivoire (+104,2%), Angola (+78,2%), Ghana (+54,5%), Cameroun (+44,8%), République démocratique du Congo (+38,3%), Kenya (+35,8%) et Ouganda (+31,0%).

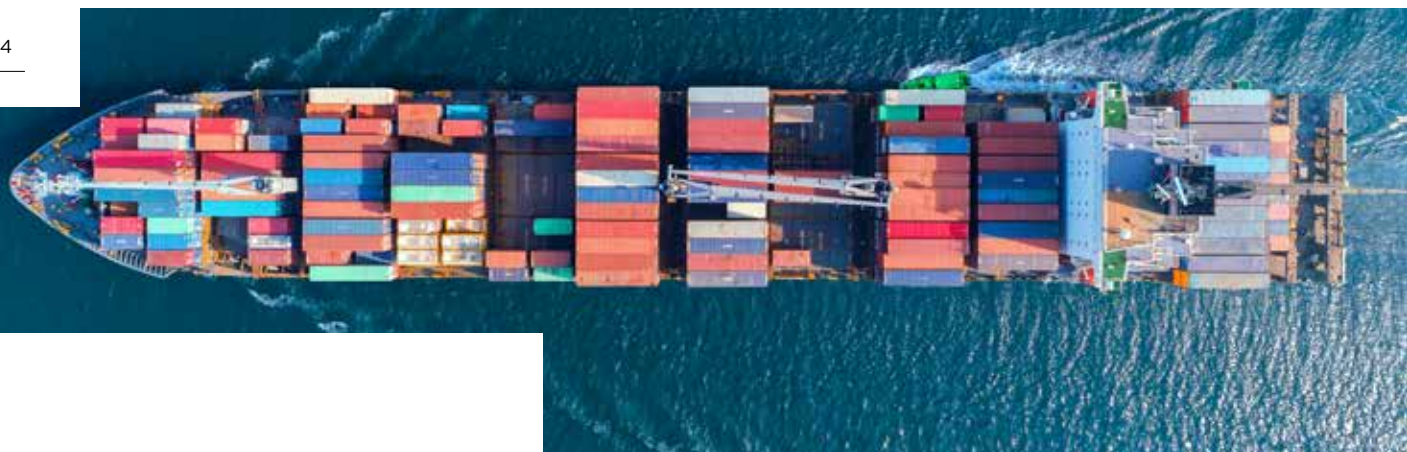
Tendances sectorielles

Huit des dix premiers secteurs d'exportation wallons, lesquels comptent pour 70% de notre commerce extérieur, ont inscrit des résultats en hausse en 2019. Cela traduit essentiellement

Au cours de l'année 2019, les exportations de produits des industries chimiques et pharmaceutiques ont maintenu un taux de croissance très élevé, consolidant ainsi leur place de premier secteur d'exportation en Wallonie

que les indices relatifs à la production industrielle des entreprises wallonnes étaient toujours bien orientés jusqu'à fin 2019 dans la plupart des filières sectorielles.

Parmi le **top 10** de l'export wallon, les ventes des **produits des industries chimiques et pharmaceutiques maintiennent un taux de croissance très élevé** sur les marchés étrangers en 2019 (+23,2%). Cette augmentation leur permet de facilement consolider leur place de premier secteur d'exportation (39,7% du total) en Wallonie. Cela exprime, surtout, **l'expansion spectaculaire de 28,7% des livraisons de produits pharmaceutiques sur les marchés mondiaux qui absorbent 82% des ventes extérieures de produits chimiques et 33% du total wallon.**



En 2019, il faut aussi pointer **l'excellente prestation des exportations de matériel de transport (+47,7%) et d'ouvrages en pierre, ciment, céramique et verre qui enregistrent des progressions considérables (+55,4%)**. Pour cette dernière filière, généralement associée aux matériaux de construction, cette bonne performance lui permet de réintégrer le top 10 des secteurs d'exportation de la Wallonie, après plusieurs années difficiles.

Sans atteindre un rythme de croissance d'une telle ampleur, les **ventes d'instruments d'optique et de précision (+13,2%), de produits agroalimentaires (+12,8%) et de matières plastiques (+9,6%) se développent très positivement** sur les marchés étrangers en 2019.

Ces **branches sectorielles** occupent les **quatrième, sixième et septième places** dans le classement de nos plus importants secteurs d'exportation.

Par contre, il faut relever que les exportations de métaux communs et d'ouvrages en ces métaux, de machines et équipements électriques et électroniques, qui sont nos deuxième et troisième secteurs d'exportation, sont à contre-courant de la tendance générale à la hausse en s'affichant, respectivement, en baisse de 7,5% et de 7,0% sur les marchés étrangers en 2019. En ce qui concerne les métaux communs et ouvrages en ces métaux, cela met fin à deux années de forte croissance pour le secteur sidérurgique wallon, lequel avait profité du dynamisme de la consommation d'acier dans les principaux secteurs utilisateurs, notamment: le bâtiment et la construction mécanique.

Parmi les autres branches sectorielles, nous observons, en 2019, une faible progression des exportations de produits du règne végétal (+3,6%) et des produits minéraux (+0,2%), tandis que les ventes extérieures de matières textiles et de vêtements (-1,5%), de bois et ouvrages en bois (-2,5%), d'animaux vivants et de produits du règne animal (-3,6%) et de pâtes de bois, papiers et cartons (-16,2%) s'inscrivent en recul.

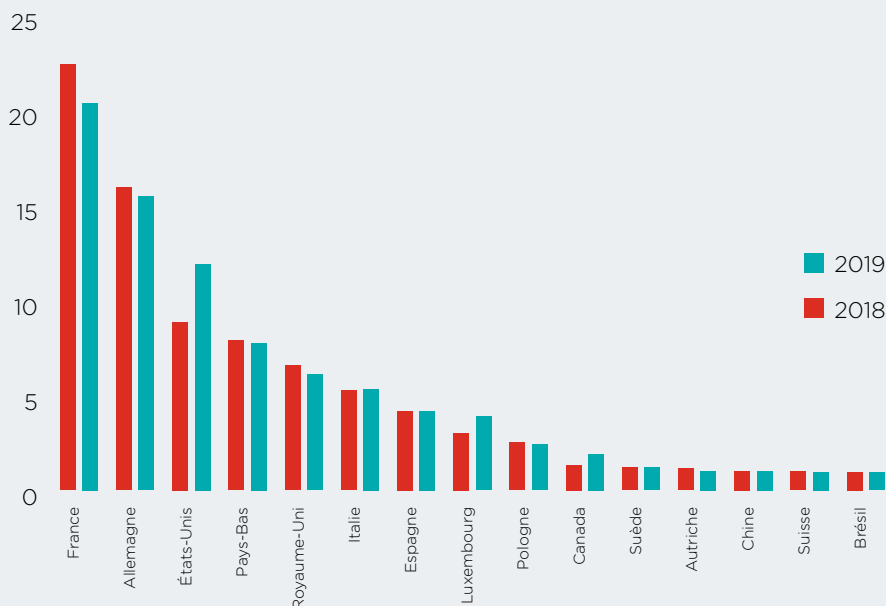
LES INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS: 2019, UNE ANNÉE RÉUSSIE!

Avec 1,825 milliard € d'investissements étrangers et l'annonce de 2.875 emplois directs, **les résultats 2019 sont les plus élevés des deux dernières décennies!**

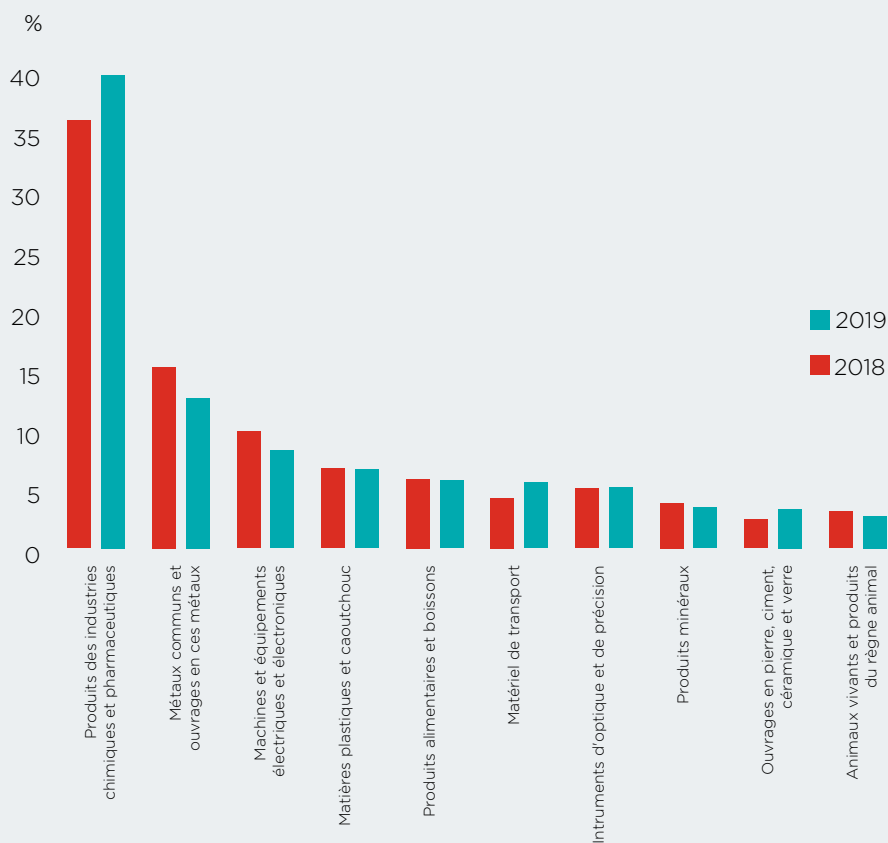
Les nouvelles sont excellentes, non seulement pour les chiffres du commerce extérieur, mais également, pour l'autre mission de l'AWEX: **l'attraction des investissements étrangers!** En effet, après une année 2018 déjà considérée comme particulièrement exceptionnelle avec 1,142 milliard € d'investissements étrangers et la promesse des sociétés étrangères de créer 2.743 emplois en Wallonie, notamment grâce à des locomotives comme le chinois ALIBABA, **le cru 2019 explose les statistiques.**

En effet, **les nonante-trois dossiers d'investissements étrangers conclus en 2019**, soit une **hausse de 32%** par rapport à 2018, représentent **1,825 milliard € d'investissement (+60%)** et la promesse de **2.875 emplois**

LES 15 PREMIERS CLIENTS ÉTRANGERS DES EXPORTATIONS WALLONNES (EN % DU TOTAL)



LES 10 PREMIERS SECTEURS D'EXPORTATION (EN % DU TOTAL)





directs (+5%). Ces **deux derniers chiffres** représentent un **record absolu** depuis l'an **2000**.

Mais, ce n'est pas tout... **La tendance est également à la hausse en matière de création d'emplois**, avec la promesse des entreprises de créer **2.875** postes, soit un **autre record depuis l'année 2000**. Notons encore qu'en 2019, la moyenne des emplois directs créés par dossier est de 31 unités contre 21, au cours des cinq dernières années.

Pourquoi parler de promesses d'emplois? Un petit rappel méthodologique s'impose... Un dossier est considéré comme «conclu» lorsque l'entreprise, présentant un actionnariat étranger (minimum 10 %), crée un nouvel établissement stable en Wallonie et pose un acte juridique positif (achat d'un terrain industriel, d'un bâtiment, signe un contrat de location immobilière, de leasing...) ou étend ses activités en Wallonie en investissant dans de nouveaux équipements ou des projets de recherche-développement (R&D). Par «montant investi», on entend celui indiqué par l'entreprise dans son dossier d'aide(s) ou dans son plan d'affaires initial. Il couvre, généralement, le coût du bâtiment, du terrain, de l'équipement neuf et les dépenses en matière de R&D. Le terme «emploi direct» vise l'emploi direct [limité au contrat à durée déterminée (CDD)

et au contrat à durée indéterminée (CDI)] indiqué par l'entreprise dans son dossier d'aide(s) (et repris au «payroll» de l'entreprise) ou dans son plan d'affaires initial. L'entreprise dispose, alors, de quatre ans après sa décision d'investissement pour réaliser son programme d'investissement et son plan d'engagement. L'emploi doit être maintenu dans les cinq ans de la fin de l'investissement.

Mais, revenons à 2019. Les **principaux secteurs d'investissements** - sur base des emplois annoncés - sont: la **logistique** suivie de près par le secteur des **sciences de la vie, l'agroalimentaire** et les fabrications métalliques. Et si on regarde l'origine des dossiers, les principaux actionnaires des projets réalisés sont la **France**, les **États-Unis** et l'**Italie**. En ce qui concerne les montants investis, les **USA** restent **premier investisseur étranger**, en 2019.

Si on prend l'ensemble des investissements étrangers, les **projets d'entreprises**, dont le siège social est situé en **Flandre** ou à **Bruxelles**, représentent **29% de l'emploi** comptabilisé et 600 millions €. Rappelons, en effet, cette particularité belge: suite à la régionalisation de l'économie, les investissements des autres régions du pays sont comptabilisés comme investissements étrangers. À ce titre, l'**annonce**





toute récente du groupe pharmaceutique **UCB**, dont le siège est situé à Bruxelles, d'investir quelque **300 millions €** sur son site de **Braine-l'Alleud**, a permis aux statistiques de dépasser le niveau enregistré en 2011 et, ainsi, de **terminer l'année sur ce nouveau record**, tant au niveau des **montants investis** que des **emplois annoncés**.

Les États-Unis sont, eux, le **premier pays investisseur véritablement «étranger» avec 563,6 millions €** d'engagements et la promesse de la création de plus de **500 emplois directs**, soit **un emploi sur cinq**. À titre de comparaison, les USA pesaient 212 millions € l'année d'avant.

Derrière les États-Unis, on trouve des pays comme la **France (165 millions €)**, **l'Italie (165 millions €)** ou la **Russie (150 millions €)**. Quant à la Chine, après avoir été le premier investisseur étranger sur le sol wallon, en 2018, avec 351 millions €, son niveau d'investissement est redescendu à 1,17 million €.

Quelques dossiers emblématiques

Parmi les **gros dossiers** qui ont vu le jour en 2019, pointons **les projets du sidérurgiste russe NLMK**, avec un investissement de **150 millions €** dans la modernisation de ses lignes à La Louvière. Par ailleurs, le **groupe alimentaire italien FERRERO** a annoncé un plan de **135 millions €** d'investissements dans son usine d'Arlon. Quant au **groupe indien PHILLIPS CARBON**, il va injecter **6 millions €** à Ghislenghien.

Mais, jetons un œil dans le rétroviseur... Sur les **vingt dernières années, 1.694 dossiers** ont été conclus pour un montant de **15,6 milliards €** et **36.743 emplois directs**. À titre de comparaison, sur la même période, l'emploi net s'est accru de 131.000 unités en Wallonie (source UWE).

Incontestablement, les États-Unis sont le premier pays investisseur véritablement «étranger» avec **563,6 millions €** investis et plus de **500 emplois directs pressentis**, soit un emploi sur cinq!

En ce qui concerne les montants investis, les extensions industrielles ont rapporté 8,6 milliards € à la Wallonie, pour 6,9 milliards € aux créations d'entreprises. Soit un ratio de 55/45. On notera, toutefois, que les investissements d'extension sont plus capitalistiques, car ils concernent, essentiellement, des investissements d'automatisation. En revanche, les primo-investissements, avec 21.374 emplois directs, sont davantage créateurs d'emplois que les extensions d'activités (15.183). Le ratio est, cette fois, en faveur des créations d'entreprises (58/42).

Si on regarde de plus près la localisation de ces investissements étrangers, on remarque sans surprise que les **deux bassins industriels** - de **Liège** et du **Hainaut** - sont les **principaux destinataires des investissements** avec 2,9 milliards € et 9.312 emplois pour le bassin liégeois et 8,2 milliards € et 17.934 emplois pour le Hainaut. Le Brabant wallon, malgré sa taille plus restreinte, mais bénéficiant d'un écosystème industriel plus tertiaire, se hisse sur la troisième marche du podium avec 2 milliards € investis et 6.415 emplois directs.



Sur le plan sectoriel :

Les principales fonctions des investissements

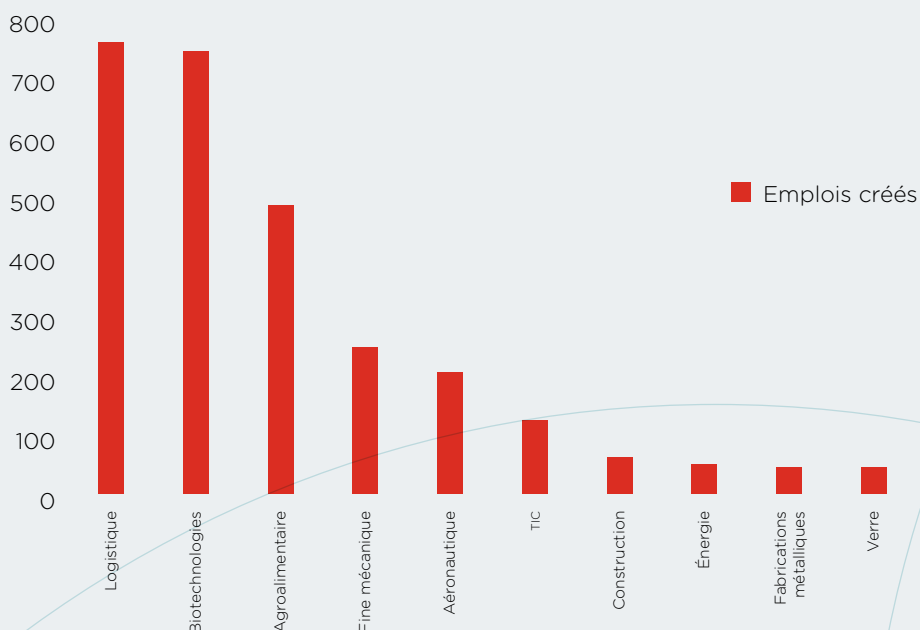
Un petit rappel s'impose... Dans l'exercice de leurs activités industrielles, les entreprises à capitaux étrangers déploient plusieurs types de fonctions telles que: la production manufacturière, la prestation de services (aux entreprises ou non), la recherche-développement (R&D), la logistique et la distribution. Ajoutons que ces investissements peuvent, également, être des

points de vente, des centres de décision ou encore des structures de gestion de groupe (éta- blissement d'un quartier général...).

En 2019, le **top 5** des secteurs, **sur base de l'emploi direct** annoncé par les investisseurs, est constitué des secteurs **suivants**:

- \\ logistique et services: 757 ETP, soit 26,3 % des emplois annoncés;
- \\ biotechnologies et sciences du vivant: 742 ETP, soit 26 % des emplois annoncés;
- \\ agroalimentaire de transformation: 483 ETP, soit 16 % des emplois annoncés;

RÉPARTITION SECTORIELLE DES EMPLOIS DIRECTS EN 2019





- MECATECH et fabrications métalliques: 245 ETP, soit 9 % des emplois annoncés;
- aéronautique: 203 ETP, soit 7 % des emplois annoncés.

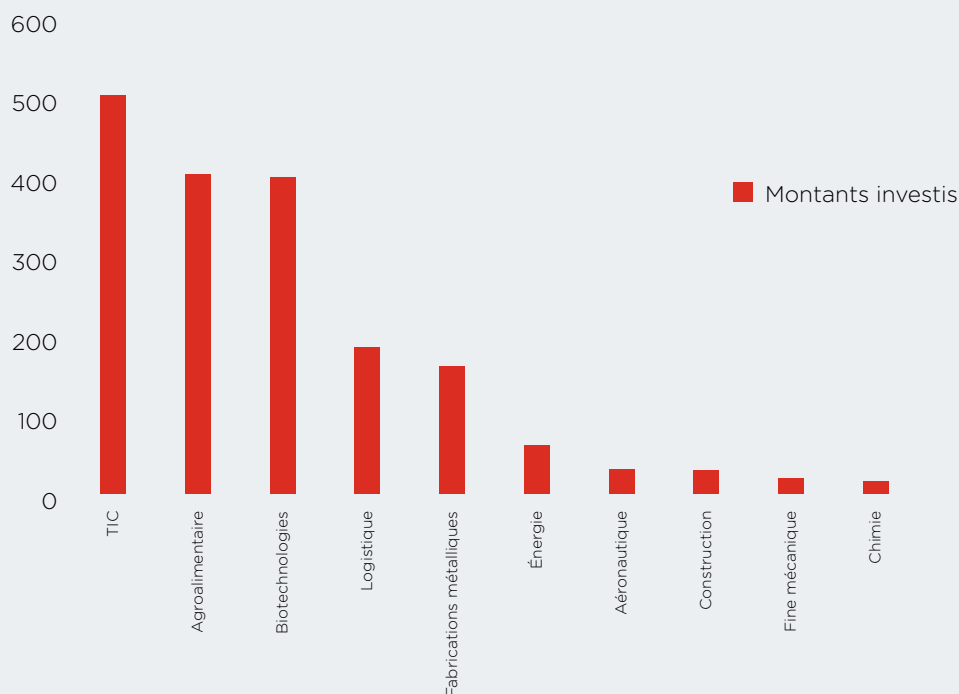
Par contre, le **classement** des **montants investis** en 2019 diffère de celui des emplois annoncés:

- économie numérique**: plus de 500 millions € d'investissements (27 % du total);
- agroalimentaire**: 402 millions € d'investissements (22 % du total);

- biotechnologies**: 397 millions € d'investissements (21 % du total);
- logistique et services**: 184 millions € d'investissements (10 % du total);
- fabrications métalliques**: 160 millions € d'investissements (9 % du total).

En gardant les mêmes critères «emplois annoncés - montants investis», il est intéressant de dégager des tendances sur une plus longue période. Ainsi, depuis l'année 2000, le **top 5** sectoriel des **investissements étrangers** en matière de **montants investis** s'établit comme suit:

RÉPARTITION SECTORIELLE DES MONTANTS INVESTIS (EN MILLIONS €) EN 2019





- \\ **nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC)**: 2,25 milliards € d'investissements (14,5%);
- \\ **sciences du vivant**: 2,13 milliards € d'investissements (13,6%);
- \\ **agroalimentaire**: 2 milliards € d'investissements (13,0%);
- \\ **chimie**: 1,76 milliard € d'investissements (11,3%);
- \\ **logistique**: 1,14 milliard € d'investissements (7,3%).

Si on examine la contribution à l'emploi direct des grands secteurs d'activités, le classement se présente ainsi:

- \\ **logistique**: 5.094 emplois (13,9%);
- \\ **MECATECH**: 5.086 emplois (13,8%);
- \\ **biotechnologies**: 4.691 emplois (12,7%);
- \\ **agroalimentaire**: 4.281 emplois (11,6%);
- \\ **nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC)**: 2.881 emplois (7,82%).

On constatera que, si **l'innovation** est un **véri- table levier pour l'attractivité du territoire régional**, les **décideurs économiques** recon- naissent toujours **la qualité du savoir-faire industriel wallon** et **investissent toujours en masse** dans les secteurs de **l'industrie « tradi- tionnelle »** ou manufacturière.

Sur la dernière décennie, la Wallonie s'est égale- ment affirmée comme une terre de biotechnolo- gies au sens large, avec l'émergence de start-ups dans des domaines très pointus (génomique,

thérapie cellulaire, traitement du cancer...) dont certaines ont, récemment, bénéficié d'impor- tantes levées de fonds de la part d'investisseurs en capital-risque (venture capital) d'envergure mondiale.

Sur le plan géographique:

La **France** reste le **premier pourvoyeur d'em- plois** en Wallonie.

Par contre, du côté des **montants investis**, les **États-Unis trustent la plus haute marche du podium**.

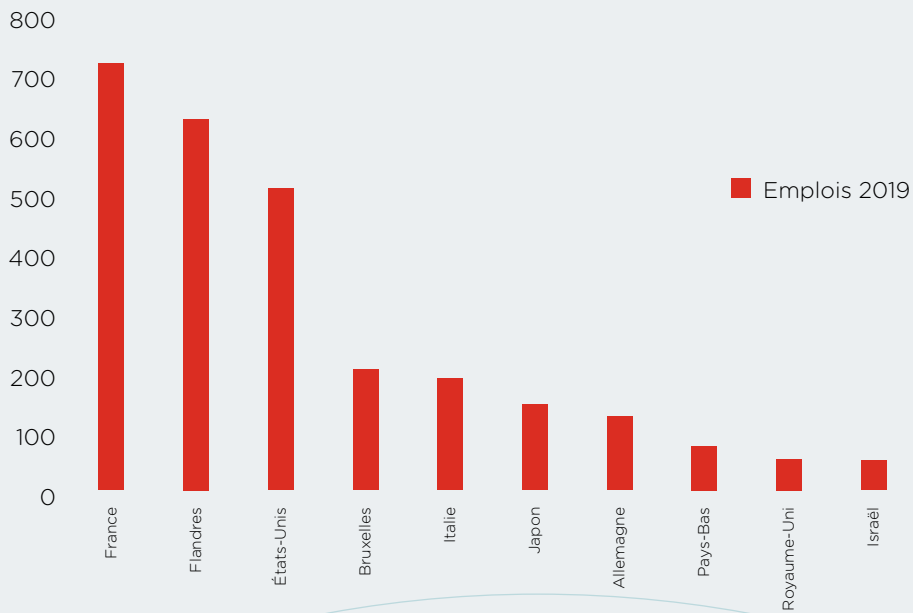
A noter, l'importance de la Flandre comme in- vestisseur étranger.

L'attractivité du territoire

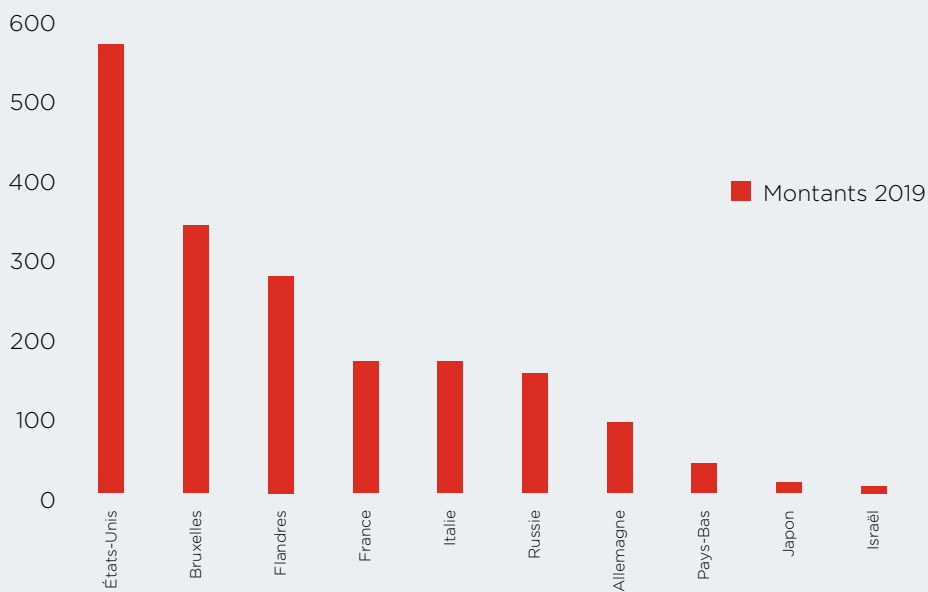
Sans sombrer dans la méthode Coué, **l'image de la Belgique et de la Wallonie à l'étranger s'améliore au fil des années**. D'ailleurs, dans son dernier baromètre consacré à l'attractivité de la Belgique - plus précisément l'attractivité de la Belgique comme lieu d'investissement - le consultant EY (anciennement ERNST & YOUNG) constate que: **« 2019 avait été une année re- cord pour le nombre d'investissements étrangers en Belgique. »**

En 2019, notre pays a attiré pas moins de **278 projets d'investissement**. Ce qui a permis la création de **7.363 emplois**.

ORIGINE GÉOGRAPHIQUE DES EMPLOIS DIRECTS EN 2019



ORIGINE GÉOGRAPHIQUE DES MONTANTS INVESTIS (EN MILLIONS €) EN 2019





Dans cette analyse, le consultant international souligne que le nombre record de projets «se traduit sans doute dans une meilleure perception de la Belgique en tant que pays attractif pour s'y installer professionnellement.»

Interrogés sur les critères d'attractivité de la Belgique, **les dirigeants d'entreprises internationales déjà implantées dans notre pays** soulignent, tout d'abord, **la qualité de notre tissu industriel et de nos infrastructures de communication** mais, aussi, la **stabilité juridique et l'accompagnement positif des autorités publiques** aux divers stades de la vie de l'entreprise.

Forte de cette reconnaissance, la Belgique - à travers ses régions - continue d'attirer des investissements dans des fonctions dites «stratégiques» et demeure, depuis plus de quinze ans, l'un des principaux pays européens¹ d'accueil des investissements étrangers, notamment dans l'industrie manufacturière.

Un autre atout majeur de l'attractivité de la Belgique et de ses régions est l'innovation.

Une majorité de dirigeants interrogés par EY affirment, en effet, que les mesures favorables à l'innovation renforcent l'attractivité de notre territoire pour leurs entreprises respectives. Sur ce plan, tant au niveau fédéral que régional, de nombreux dispositifs publics, visant l'émergence des technologies nouvelles et leurs applications dans le secteur industriel, ont vu le jour durant les cinq dernières années.

Dans un tel contexte, le rôle de notre Agence est, plus que jamais, déterminant! En effet, la réussite d'un projet, c'est aussi la qualité des interlocuteurs qui accompagnent et guident les investisseurs pour concrétiser leur implantation.

LE RÔLE CENTRAL ET L'ACCOMPAGNEMENT DE L'AWEX

Aider les investisseurs étrangers à réussir leur **implantation initiale** et leurs **développements industriels successifs** en Wallonie est **l'une des missions fondamentales** de l'AWEX.

¹ La Belgique occupait, en 2017, le huitième rang des économies européennes attirant des investisseurs étrangers.

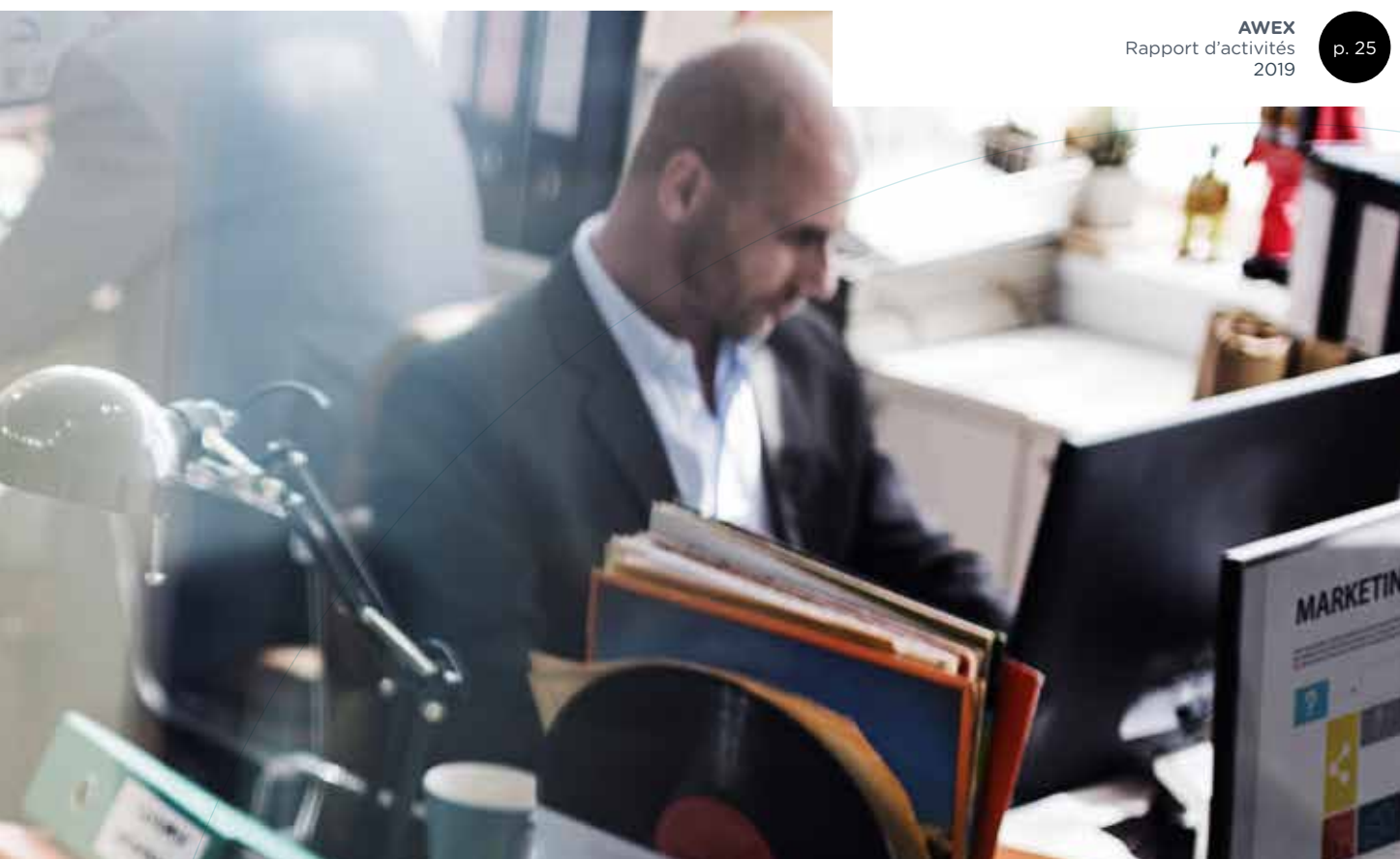


Les collaborateurs de l'Agence et leurs partenaires, régionaux ou fédéraux, en s'investissant étape après étape aux côtés des investisseurs, assurent à ce dernier un processus d'implantation aussi flexible qu'efficace.

En fin d'exercice, le portefeuille des projets d'investissements d'origine étrangère, géré par l'AWEX et ses partenaires wallons que sont les intercommunales et les pôles de compétitivité, reste toujours bien nanti, avec un potentiel de création de plus de 4.946 emplois directs (+34 % par rapport à la fin 2018) et un potentiel d'investissements de l'ordre de 2,217 milliards €, le tout reposant sur 185 dossiers en cours de traitement. Les principaux secteurs concernés par ces dossiers couvrent, essentiellement, les sciences du vivant (thérapie cellulaire), l'agroalimentaire et le secteur des services IT. Ceci augure, donc, si une nouvelle crise internationale ne vient pas perturber l'économie mondiale, d'une consolidation positive de l'attractivité de notre région à l'aube de la nouvelle décennie.

A man with glasses and a beard, wearing a dark sweater, is leaning over a wooden table, smiling as he looks at documents. A woman with blonde hair, wearing a patterned top, is sitting next to him, also smiling and looking at the documents. The table is covered with various papers, including a large one with a pie chart, and several yellow and pink sticky notes. The background is slightly blurred, showing other people and office equipment.

**LES OBJECTIFS DU
CONTRAT DE GESTION:
UN TAUX DE RÉALISATION
SIGNIFICATIF**



RÉALISATION DES OBJECTIFS 2019

En raison de son statut d'organisme d'intérêt public, l'AWEX est liée au Gouvernement wallon par un Contrat de gestion dont l'actuel porte sur la période 2017-2021. Ce document contient vingt-et-un objectifs stratégiques généraux qui sont à rencontrer sur une base annuelle moyenne.

Ils sont exprimés en :

- \\ huit indicateurs d'impact qui sont définis de telle manière à pouvoir mesurer l'atteinte des objectifs stratégiques de l'Agence, à savoir : maximiser le nombre d'implantations et d'extensions d'investissements étrangers sur le territoire wallon et intensifier les activités exportatrices des firmes wallonnes. **Huit indicateurs sur huit ont été rencontrés en 2019 avec un taux de réalisation de 132 % ;**
- \\ treize indicateurs de résultat qui sont associés à l'évaluation des missions assignées à l'Agence et mesurent le résultat direct, en lien avec les bénéficiaires de nos actions.

En 2019, dix indicateurs sur treize ont été assurés avec un taux de réalisation de 188 %.

Au total, l'AWEX a atteint ou dépassé dix-huit objectifs de son Contrat de gestion avec un taux de réalisation de 167 %.

En 2019, l'AWEX a atteint
dix-huit objectifs de son
Contrat de gestion avec un
taux de réalisation de

167 %

Les indicateurs d'impact liés au commerce extérieur

Trois de ces objectifs sont exprimés en termes de *benchmarking*, visant à positionner les exportations wallonnes dans une dynamique égale ou supérieure à la moyenne des résultats de nos régions voisines (Flandre, France, Allemagne et Pays-Bas) et de la zone EU-19.

Sur base des statistiques disponibles pour l'année 2019, ces trois objectifs ont été atteints, à savoir :

- \\ la croissance de nos exportations : **+11,2%** contre 2,3% par comparaison à celle du panel de référence;
- \\ l'évolution des ventes à l'étranger dans les secteurs couverts par les six pôles de compétitivité : **+14,8% en Wallonie** contre +3,0% au total des composantes du panel;
- \\ la diversification géographique des exportations : les **ventes wallonnes**, sur les marchés hors zone EU-19, ont enregistré **une croissance de 19,3%**, tandis que les échanges extérieurs de la zone EU-19 n'augmentent que de 3,6%.

Le quatrième indicateur annuel d'impact relatif à la promotion des exportations est d'atteindre un taux d'emploi de 70% parmi les demandeurs d'emploi ayant suivi des modules de formation et/ou des stages à l'étranger consacrés au commerce extérieur dans le cadre du programme EXPLORT. **Le taux s'est élevé, bien au-delà de nos espérances, en atteignant 80% en 2019.**

Les indicateurs d'impact liés aux investissements étrangers

Trois d'entre eux sont calculés sur base d'un objectif de croissance de 10% par rapport à la moyenne mobile des trois dernières années (2016-2018). Ces trois indicateurs ont été aussi rencontrés en 2019, à savoir :

- \\ le nombre de dossiers d'investissements étrangers réussis : **88** contre un objectif de 87 au minimum attendu;
- \\ le **montant global injecté par les sociétés étrangères dans l'économie wallonne** associés aux dossiers réussis : **1.818 millions €** contre **837 millions €** au minimum attendu;

SUCCESS STORY



URUGUAY

Grâce à l'aide du bureau de l'AWEX à Montevideo, une entreprise wallonne active dans le contrôle de la contamination et de la surveillance environnementale s'est adjoint les services d'un nouveau partenaire commercial.



- le nombre d'emplois annoncés sur la globalité des investissements étrangers réalisés: **2.791** contre 2.153 au minimum attendu.

Le quatrième indicateur de performance a trait au nombre de dossiers concrétisés dans les six secteurs des pôles de compétitivité. Avec **septante-neuf** réalisations en 2019, l'AWEX a dépassé le minimum fixé qui était de cinquante.

On notera que l'ensemble des investissements réussis dans ces branches d'activités ont représenté respectivement, l'année dernière, 70 % du total des montants investis et 90 % des emplois créés.

Les indicateurs de résultat

Sur les treize indicateurs de résultat qui ont été comptabilisés, il faut particulièrement mettre en évidence l'atteinte de dix d'entre eux :

- la satisfaction des entreprises exportatrices vis-à-vis des services de l'Agence: la **cote obtenue**, en 2019, **(8,30/10)** dépasse largement le seuil imposé **(7,5)**. Ce résultat découle d'une nouvelle méthode de comptabilisation fondée non sur une enquête annuelle, mais sur une évaluation régulière et systématique des principaux services de l'AWEX dont les actions de prospection

commerciale, les incitants financiers, le programme EXPLORT et les séances d'information. Le taux de réponse, qui était tombé à 3 % lors de la dernière enquête annuelle, s'est élevé à plus de 50 %. Ce qui apporte au résultat une validité renforcée;

- favoriser les premières exportations de minimum cent-cinquante entreprises: sur base des informations récoltées auprès de notre réseau de représentation à l'étranger, nos services géographiques et nos centres régionaux, cet objectif est atteint puisqu'il ressort que trois cent trente-huit firmes wallonnes ont exporté, pour la première fois, en 2019;
- le recours aux services à l'exportation de l'AWEX par au moins deux-cents nouvelles entreprises par an: ce nombre s'est élevé l'année dernière à 310;
- la conclusion de vingt-deux nouveaux accords de collaboration et de partenariats internationaux dans les secteurs couverts par la stratégie de spécialisation intelligente de la Wallonie, notamment, les pôles de compétitivité et l'économie numérique (objectif: cinq par an);
- réaliser, annuellement, 350 modules de formations et/ou stages à l'étranger consacrés à la sensibilisation des jeunes aux métiers de l'internationalisation: cet objectif est nettement rencontré, car **683 jeunes ont bénéficié, en 2019, d'un stage de formation ou de prospection à l'étranger** (de

type long ou court) dans le cadre du programme EXPLORT;

- \\ obtenir un degré de satisfaction globale des investisseurs étrangers établis en Wallonie de 7,50/10 sur les services rendus par l'Agence: **les investisseurs interrogés, en 2019, ont attribué une cote de satisfaction de 8,51** sur 10, soit un résultat supérieur au seuil fixé par l'indicateur. Les résultats de cette enquête dévoilent, également, que 90% des investisseurs étrangers recommanderaient à tout candidat investisseur, de recourir aux services et à l'accompagnement de l'AWEX dans le cadre de sa future implantation en Wallonie;
- \\ nombre de visites, en Wallonie, de firmes étrangères candidates à un investissement (objectif de 74): **cet objectif est largement atteint**, en 2019, puisque l'AWEX a organisé **cent quarante-neuf visites d'entreprises étrangères candidates à un investissement** en Wallonie. L'objectif fixé de septante-quatre visites, par an, correspond à une croissance de 5% par rapport à la moyenne annuelle des visites

réalisées par les candidats investisseurs de 2016 à 2018;

- \\ nombre de visites «après-vente» réalisées auprès d'entreprises clientes des services à l'exportation et d'investisseurs étrangers (objectif: 200 par an): les six centres régionaux de l'AWEX ont effectué **297 rencontres de «check-up»**, en 2019, auprès d'entreprises exportatrices clientes. L'Agence se tient à la disposition des entreprises utilisant ses services d'aide à l'exportation, notamment, pour poursuivre l'accompagnement fourni à l'occasion de la conclusion de contrats d'exportation. L'AWEX accorde, aussi, une attention spéciale aux sociétés étrangères déjà installées dans notre région. Septante visites «après-vente» ont été menées en 2019. Le **nombre total de visites «après-vente»** est, donc, de **367**. Ce qui surpasse, de loin, l'objectif de deux-cents (taux de réalisation de 184%);
- \\ nombre de nouveaux membres du réseau des ambassadeurs de la marque (objectif: +100 par an): dans le cadre de la démarche



globale de marketing territorial de la Wallonie (*place branding*), une politique structurée d'ambassadeurs de la marque a été lancée depuis début 2015. Les objectifs d'un tel réseau sont de promouvoir la démarche de marketing territorial, sa marque et ses valeurs (relais de notoriété) et de faire remonter toute opportunité de développement pour la région dans tous les domaines (relais d'information). Au 31 décembre 2019, le réseau d'ambassadeurs de la marque comptait **2.307 membres**. Ce qui correspond à une **augmentation de 411 nouveaux membres** en 2019 ;

- nombre de sociétés wallonnes soutenues dans une démarche de sourcing de financement de projets auprès d'institutions de financements internationaux (objectif: 5): **cet objectif est atteint** puisque **onze sociétés wallonnes ont bénéficié, en 2019, d'un financement de la SOFINEX**, filiale commune à l'AWEX, à la SOWALFIN et à la SRIW, pour la mise en œuvre de leurs projets d'internationalisation, représentant des **demandes d'intervention d'un montant global de 20,1 millions €**.

En revanche, trois indicateurs de résultat n'ont pas été atteints en 2019 :

- détection de sociétés étrangères candidates à un investissement en Wallonie par les postes du réseau international considérées comme prioritaires dans l'attraction d'investisseurs étrangers (objectif: 120 par an). Pour rappel, ce ne sont plus des objectifs d'investissements réussis qui sont proposés au Conseiller économique et commercial, mais des objectifs d'identification de «leads». Un «lead» est défini comme étant une marque d'intérêt déclarée par un représentant d'une société étrangère

Au 31 décembre 2019, le réseau d'ambassadeurs de la marque rassemblait

2.307

membres. Ce qui correspond à une augmentation de 411 nouveaux membres en 2019

pour envisager une installation en Wallonie. Malheureusement, cet objectif n'a pas été atteint étant donné que seulement vingt-cinq «leads», selon cette définition, ont été générés par le réseau international des Conseillers économiques et commerciaux (CEC) en 2019. Ce qui correspond à un degré de réalisation de 25,0%.

- nombre de dossiers d'investissements étrangers traités (objectif: 263): au cours de l'année 2019, deux cent quatre dossiers présentant un projet d'envergure d'investissement d'origine étrangère, potentiellement réalisable en Wallonie, ont été analysés par le Comité d'affaires de l'Agence. Cela ne rencontre pas l'objectif fixé de 263 dossiers. Ce qui correspond à une croissance de 10% par rapport à la moyenne annuelle des dossiers traités de 2016 à 2018.
- pourcentage des dossiers traités d'investissements étrangers concrétisés en décision d'investir en Wallonie (objectif de taux de réussite: 50%): sur les deux cent quatre dossiers d'investissements traités par le Comité d'affaires, l'année dernière, quatre-vingt-huit d'entre eux ont abouti à la décision d'investir en Wallonie par une société étrangère, soit un taux de réussite de 46,3%. Ce qui est inférieur à la barre des 50%.

TABEAU DE SYNTHÈSE

INDICATEURS D'IMPACT	CIBLES ANNUELLES	RÉSULTATS	TAUX DE REALISATION
1. Croissance des exportations wallonnes	Égale ou supérieure à la zone UE-19 (1) et à la moyenne des 4 voisins (2)	Wallonie: + 11,2 % Moyenne UE-19 et 4 voisins: +2,3 %	108,7 %
2. Croissance des exportations wallonnes dans les secteurs couverts par les pôles de compétitivité wallons	Égale ou supérieure à la zone UE-19 et à la moyenne des 4 voisins	Wallonie: + 14,8 % Moyenne UE-19 et 4 voisins: +3,0 %	111,5 %
3. Diversification géographique des exportations wallonnes (taux de croissance des exportations vers le monde hors zone UE-19)	Égale ou supérieure à la zone UE-19	Wallonie: +19,3 % Moyenne UE-19: +3,6 %	115,2 %
4. Taux d'emploi parmi les demandeurs d'emploi ayant suivi des modules de formation et/ou stages à l'étranger consacrés au commerce extérieur (dans les 6 mois)	70 % / an	Sur base des enquêtes effectuées, 80 % des stagiaires demandeurs d'emploi ont décroché un emploi	114,3 %
5. Nombre de dossiers d'investissements étrangers réussis (avec ventilation entre primo-investissements et extensions)	+10 % (par rapport à la moyenne mobile des 3 dernières années)	88 dossiers réussis (objectif: 87) 31 nouveaux 57 extensions	101,1 %
6. Montants investis associés aux dossiers réussis (avec ventilation entre primo-investissements et extensions)	+10 % (par rapport à la moyenne mobile des 3 dernières années)	1.818 millions € (objectif: 837) 175 millions € nouveaux 1.643 millions € extensions	217,2 %
7. Nombre d'emplois créés associés aux dossiers réussis (avec ventilation entre primo-investissements et extensions)	+10 % (par rapport à la moyenne mobile des 3 dernières années)	2.791 emplois (objectif: 2.153) 809 nouveaux 1.982 extensions	129,6 %
8. Nombre de dossiers d'investissements étrangers réussis dans les secteurs couverts par les pôles de compétitivité wallons (avec ventilation entre primo-investissements et extensions)	50 / an	79 dossiers réussis (dont 28 primo-investissements et 51 extensions)	158,0 %
9. Qualité: degré de satisfaction des entreprises wallonnes exportatrices sur les services rendus par l'Agence	7,50 / 10	Actions de prospection: 8,23/10 Centres régionaux: 8,34/10 EXPLOORT: 8,69/10 Relations publiques: 8,25/10	110,7 %
10. Favoriser les premières exportations des entreprises wallonnes	+150/an	338	212,7 %

1: Zone UE-19 : Allemagne, Autriche, Belgique, Chypre, Espagne, Estonie, France, Finlande, Grèce, Irlande, Italie, Lettonie, Lituanie, Luxembourg, Malte, Pays-Bas, Portugal, Slovaquie et Slovénie.

2: 4 voisins : Flandre, France, Allemagne et Pays-Bas.

11. Nombre de nouvelles firmes clientes des services à l'exportation (dont les « starters » en activité depuis moins de 5 ans)	+200 / an	310	155,0 %
12. Nombre d'accords de collaborations et de partenariats internationaux dans les secteurs couverts par la stratégie de spécialisation intelligente de la Wallonie (pôles de compétitivité et économie numérique)	5 / an	22	440,0 %
13. Nombre de jeunes et de demandeurs d'emploi ayant suivi des modules de formation et/ou stages à l'étranger consacrés au commerce extérieur	350 / an	683	195,1 %
14. Qualité: degré de satisfaction des investisseurs étrangers établis en Wallonie sur les services rendus par l'Agence	7,50 / 10	8,51 / 10	113,5 %
15. Nombre de dossiers d'investissements étrangers traités	+10 % (par rapport à la moyenne mobile des 3 dernières années)	204 dossiers traités (objectif: 263)	77,6 %
16. Nombre de visites en Wallonie de firmes étrangères candidates à un investissement	+5 % (par rapport à la moyenne mobile des 3 dernières années)	149 visites (objectif : 74 visites)	201,4 %
17. Pourcentage des dossiers traités concrétisés en décision d'investir en Wallonie (taux de réussite)	50 % / an	Taux de réussite de 43,1%: 88 dossiers réussis sur base de 204 dossiers traités	86,3 %
18. Détection de sociétés étrangères candidates à un investissement en Wallonie par les postes du réseau international considérés comme prioritaires dans l'attraction d'investisseurs étrangers (40)	3 « leads » potentiels / par poste / an	30 « leads » en cours de gestion (objectif: 120)	25,0 %
19. Nombre de visites après-vente réalisées auprès d'entreprises clientes des services à l'exportation et d'investisseurs étrangers	200 / an	Visites après-vente « Export » : 297 Visites après-vente « Invest » : 70 Total : 367	183,5 %
20. Nombre de nouveaux membres du réseau des ambassadeurs de la marque	+100 / an	411 nouveaux ambassadeurs	411,0 %
21. Nombre de sociétés wallonnes soutenues dans une démarche de sourcing de financement de projets auprès d'institutions de financement internationaux	5 / an	11	220,0 %

**NOTRE DISPOSITIF
D'AIDES AUX
ENTREPRISES
WALLONNES**



LA PROSPECTION COMMERCIALE

Au travers de son programme d'actions annuel à l'étranger, l'AWEX a réalisé, en 2019, **cent cinquante-huit opérations** de prospection et de promotion commerciales. Elles ont couvert pas moins de **trente-cinq secteurs d'activités et septante-neuf marchés prospectés**. L'ensemble des actions qui ont été conduites ont enregistré des participations cumulées d'entreprises et d'opérateurs correspondant à un nombre total de **1799 participants**, avec un taux moyen (11,39) de participation, par action, très légèrement inférieur à celui affiché en 2018 (11,87).

D'un point de vue géographique, plus de 67% des actions commerciales inscrites au Programme d'actions 2019 ont été réalisées dans des régions situées à l'extérieur de la zone euro. Par ailleurs, parmi les marchés à la « grande exportation », une attention toute particulière a été portée à l'Extrême-Orient avec **27 actions** (17% du programme). Une zone qui constitue - aujourd'hui encore - le premier pôle de

croissance de l'économie mondiale. Enfin, la **diversification géographique des exportations** s'est, également, matérialisée par des actions de type « cross-markets » qui rendent possible une couverture de plusieurs marchés, à partir d'une seule participation à un salon important à l'étranger. Ainsi, en 2019, ce sont près de **37 actions « cross-markets »** qui ont été organisées dans le cadre de grands salons internationaux.

Toutefois, la **Palme d'or des marchés** les plus prospectés à la « grande exportation » revient, à l'instar de l'année 2018, au continent asiatique (près de 406 participants).

La **seconde place** du palmarès est, cependant, occupée par les **États-Unis** qui comptabilisent, à eux seuls, un total de 128 participations avec un taux moyen de participation pour les opérations réalisées sur ce marché de 14,22!

Au sein de l'**Union européenne**, **l'Allemagne devient le premier marché** en termes de prospections réalisées avec près de deux cent-onze participations pour toutes les actions qui

y ont été réalisées en 2019, talonnée de près par la France qui a séduit plus de deux cents participants.

Sur le plan sectoriel, **trois branches d'activités** en particulier sont sur le podium: **l'approche multisectorielle, l'agroalimentaire** et les **technologies de pointe**.

Les opérations impliquant les entreprises dans ces secteurs ont été les plus mobilisatrices dans la mesure où elles ont rassemblé - tous marchés confondus - les **trois quarts de l'ensemble des participations, soit 75 %**.

Deux branches d'activités ont, largement, dominé ce programme annuel, en Union européenne: **l'agroalimentaire** qui caracole en tête avec **345 participants** (15 actions au total) et - comme l'an dernier - **l'écosystème de la santé**, incluant les **biotechnologies médicales** avec **90 participants** (4 actions au total).

Hors Union européenne, les deux domaines d'activités qui se détachent singulièrement des autres sont: le **multisectoriel** qui totalise un **chiffre record de 616 participations** (24 actions au total) et - tout comme au sein de l'Union européenne - les **activités liées à la santé** et, en particulier, aux **biotechnologies** qui ont rassemblé **99 participants**, à l'occasion de 10 actions.

FOCUS VIANDE BOVINE: COUP DE PROJECTEUR 2019

Contexte

Dans le cadre de son Programme d'actions 2019, l'AWEX a souhaité mettre un coup de projecteur sur **le secteur de la viande bovine**

dont le **repositionnement stratégique s'avèrait indispensable au maintien de la filière wallonne**.

Suite aux tendances végane, végétarienne et flexitarienne des consommateurs européens - issues d'une prise de conscience du bien-être animal et du souci de préservation de l'environnement - la filière doit, en effet, faire face à la baisse de consommation tant en Belgique qu'en Europe qui constitue la quasi-totalité (99%) des exportations de viande bovine wallonne.

Par contre, l'Asie (et principalement la Chine) ainsi que le Moyen-Orient sont des zones géographiques où la consommation de viande bovine est en croissance: la viande bovine wallonne n'y est encore guère présente, au contraire des principaux exportateurs mondiaux (Australie, États-Unis, Brésil et Inde) sur les marchés en croissance.

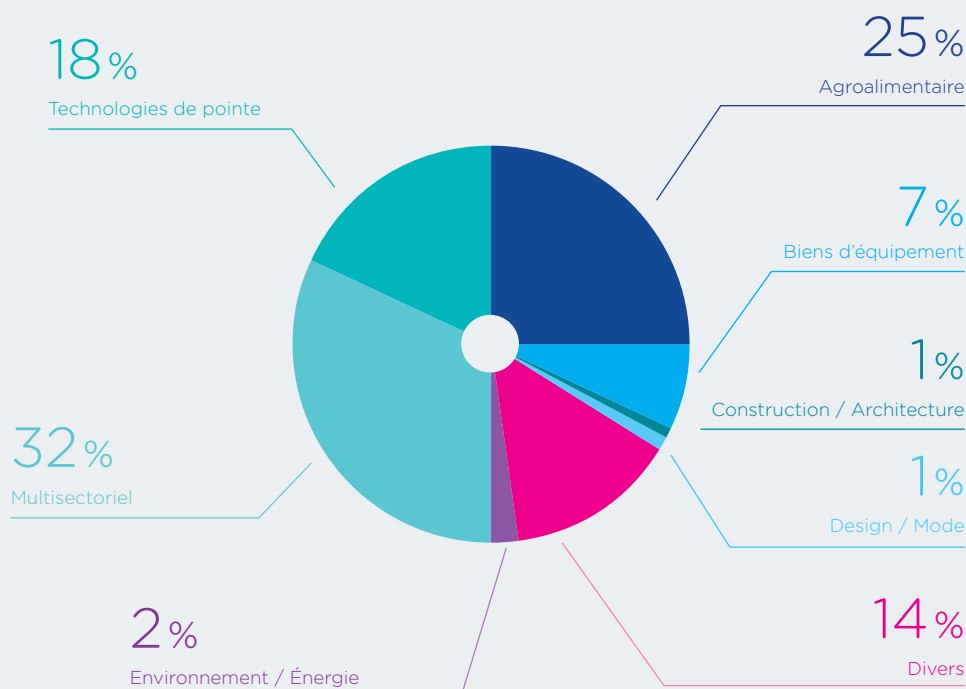
La **stratégie de promotion internationale** s'est donc orientée vers le **Moyen-Orient et l'Asie**, marchés en croissance et vers certains **marchés «ouverts»** par **l'Agence fédérale pour la sécurité de la chaîne alimentaire** (AFSCA) comme, par exemple, la Chine suite à son ouverture réglementaire à l'exportation.

La promotion en Europe de la viande bovine wallonne s'est poursuivie en vue de maintenir, voire d'accroître, nos parts de marchés sur ces marchés en décroissance.

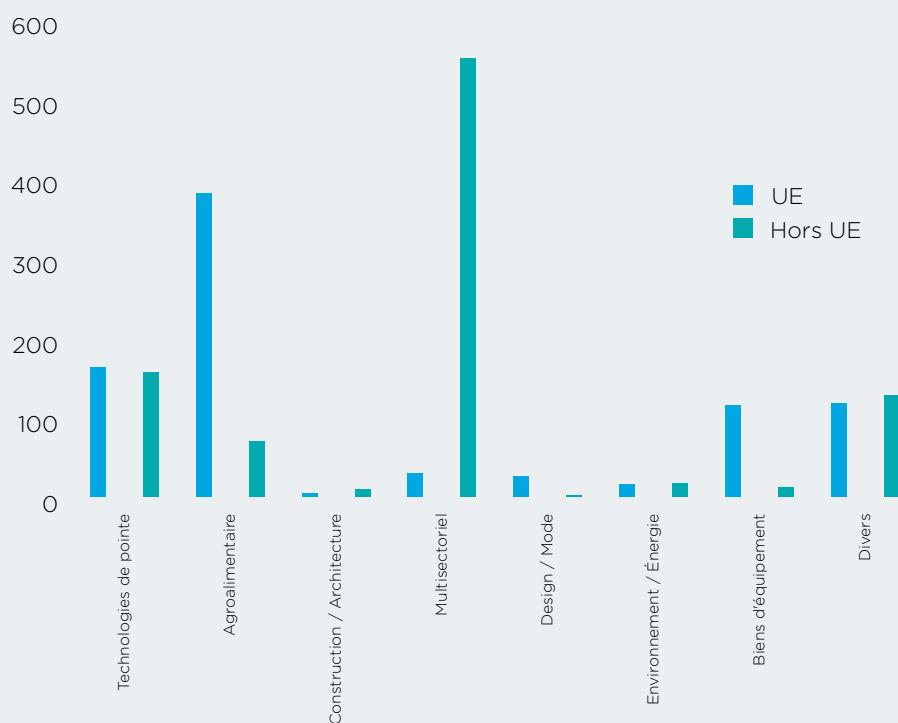
Mesures dans le cadre du Programme d'actions:

En collaboration étroite avec les acteurs wallons de la filière viande, l'AWEX a programmé la **création d'espaces** consacrés à la «**traçabilité**

RÉPARTITION SECTORIELLE DES PARTICIPATIONS AUX ACTIONS (Tous marchés)



TAUX MOYEN DE PARTICIPATION (Comparaison UE/autres marchés par grands agrégats sectoriels)





Grâce aux aides financières de l'AWEX, il n'a jamais été aussi simple de participer à une foire ou à un salon. Une occasion unique pour les entreprises wallonnes de promouvoir leurs produits ou leurs services au bout du monde comme... à deux pas de chez nous ! Salon IBC à Amsterdam - Septembre 2019.

En 2019, l'AWEX s'est donné, comme principal objectif, de faire connaître et différencier, sur les salons et lors d'événements internationaux, la viande bovine wallonne, grâce à la campagne « Tailor Made Meat »

Campagne « Tailor Made Meat »

Dans son souhait d'assurer la promotion du secteur de la viande bovine à l'étranger, l'AWEX s'est donné, comme objectif principal, de **faire connaître et différencier**, sur les salons et lors d'événements internationaux (cf. ci-dessus), la **viande bovine wallonne** au travers de ses forces, à savoir : ses **qualités nutritionnelles** et **gustatives exceptionnelles** et **variées**.

Dans la poursuite de cet objectif, l'AWEX a souligné, tant auprès du cœur de cible (acheteurs des marchés efficients actuels basés en Europe) qu'auprès des marchés potentiels (Moyen Orient et Asie eu égard aux barrières légales/réglementaires), les éléments clés de cette filière constituée, principalement, par des entreprises familiales ainsi que par le suivi de processus rigoureux permettant d'assurer la traçabilité ainsi que la qualité des produits concernés.

- **qualité - terroir - bien-être animal** » (SIRHA à Lyon, par exemple) ainsi que des **actions de dégustation de viande bovine** avec présence d'un chef cuisinier dans le cadre des **grands salons internationaux européens** (ANUGA à Cologne) et **extracontinentaux** (GULFOOD et SIAL CANADA), où elle organise des collectivités (pour autant que la collectivité inclue des entreprises du secteur de la viande). Des visites d'acheteurs et de délégations étrangères (Chine et Viêtnam, notamment) ont, également, été organisées pendant la Foire internationale, agricole et forestière de Libramont.

En accord et en coordination avec l'APAQ-W, l'AWEX a axé l'intégralité de sa **stratégie de communication** sur le concept de la notion du « **sur mesure** » (en l'occurrence, la capacité du secteur wallon à offrir « une viande bovine de qualité et sur mesure ») traduit par le message : **Tailor Made Meat (Belgian Beef)**. La campagne a été dupliquée à 360 degrés (Web, vidéos, dépliants, réseaux sociaux) et a été diffusée lors de salons, dans des revues professionnelles internationales [Beef!, Wallonia &



Brussels (WAB)...], newsletters, médias (CNN et Classe Export), réseaux sociaux...

Résultats positifs pour le contrôle a posteriori des paiements

Depuis sa réforme des incitants à l'internationalisation qui a instauré le **principe de confiance**, l'AWEX effectue a posteriori des **contrôles de versements des subventions**. En 2019, **plus de 90 %** des paiements contrôlés étaient **en conformité avec les modalités d'octroi** des subventions.

LES INCITANTS FINANCIERS

Bilan des demandes de subventions des entreprises en 2019

Après une diminution constante depuis le lancement de la réforme des incitants financiers en 2016, le nombre de nouvelles demandes s'est stabilisé en 2019, avec **2.533 dossiers introduits** par les **exportateurs wallons**, contre 2.510 en 2018.

Par contre, **plus de mille entreprises différentes** (1.074) se sont adressées à l'AWEX pour obtenir une subvention, soit une **hausse de 6,5 %** par rapport à 2018. Et, autre bonne nouvelle, près d'**une entreprise sur cinq** (18,5 %) était une «**starter**», soit une entreprise de moins de cinq ans.

CONTRÔLE A POSTERIORI DES PAIEMENTS DE SUBVENTIONS :

- \ 30 % de tous les paiements contrôlés;
- \ 40 % des montants totaux versés contrôlés;
- \ 90 % des paiements contrôlés conformes;
- \ 82 % des entreprises déclarent avoir dégagé plus de temps pour leur core business.

Support « Mobilité »

Le support « Mobilité » permet aux entreprises wallonnes de toutes tailles de planifier, sur trois ans, leurs déplacements hors UE. Le but est double : prospecter de nouveaux marchés (quatre voyages maximum par pays) et inviter des prospects en Wallonie (trois invitations maximum par pays).

Avec une hausse de presque 14 % des nouveaux dossiers (837) en un an, le support « Mobilité » a boosté les demandes totales de subventions pour 2019.

La Chine en tête

Fait historique au regard des voyages de prospection, la Chine est passée en tête du classement des pays prospectés par les exportateurs

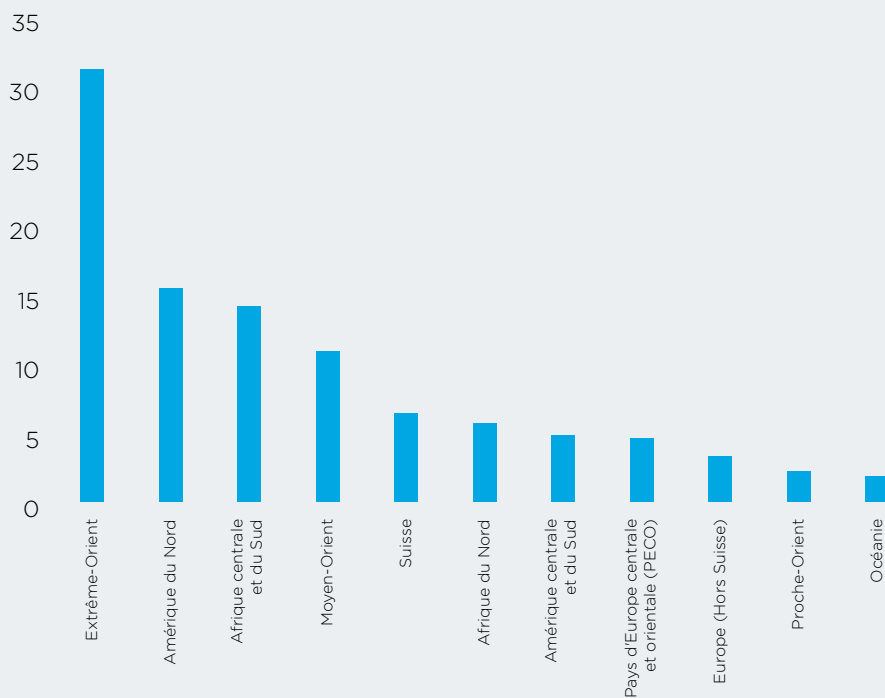
wallons. Cette performance est, sans conteste, due au succès retentissant de la mission de l'AWEX en Chine, mais elle est, également, favorisée par la perte de vitesse des États-Unis (28 % de demandes en moins).

Cinq des demandes du support « Mobilité » (dont quatre en Afrique) ont concerné le financement partiel d'une étude de préféabilité exceptionnelle.

L'étude doit être totalement à charge de l'entreprise wallonne et doit exercer une influence directe sur l'obtention d'une commande (hors UE), représentant une référence unique pour un projet de haute valeur technique wallonne tel que : l'installation d'une ligne de production « clé sur porte » ou un projet d'infrastructure ou de génie civil. L'intervention financière de l'AWEX est de maximum 25.000 € par projet.



RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE DES DEMANDES SUPPORT « MOBILITÉ »





SUPPORT « MOBILITÉ »:

TOP 5 des pays les plus prospectés

- ➔ République populaire de Chine
(+ 1 place en 2019)
- ➔ États-Unis (- 1 place en 2019)
= Émirats arabes unis
- ➔ Suisse (+ 3 places en 2019)
= Canada

Support « Bureau de représentation commerciale hors UE »

Pour assurer l'ancrage des entreprises wallonnes sur un nouveau marché hors Union européenne, l'AWEX leur propose une **intervention de 50 %** dans les **coûts forfaitaires d'ouverture et d'animation** d'un **bureau de représentation commerciale**, et ce, durant douze mois consécutifs. Par bénéficiaire, l'Agence intervient pour l'ouverture de maximum deux structures distinctes sur trois ans.

En 2019, les **demandes** concernant les **bureaux de représentation commerciale** (27) ont augmenté de 12,5 %. Près d'un tiers des demandeurs (8) ont ciblé les États-Unis. Par contre, la Chine n'a totalisé que deux sollicitations.

Support « Participation à des foires et salons à l'étranger »

Grâce au support « **Participation à des foires et salons à l'étranger** », les entreprises peuvent gérer, elles-mêmes, leur **programme de participation(s) individuelle(s)** à des **manifestations professionnelles à l'international**. Le plafond d'intervention de l'AWEX est de 50.000 € sur trois ans (75.000 € pour les « starters »).

Bien que les sollicitations pour ce support soient en recul par rapport à l'année précédente, la diminution enregistrée est presque de moitié (-6,8 % en 2019, contre -12,5 % en 2018). Une demande sur trois a porté sur une première participation à une manifestation à l'étranger.

Support « Communication »

Pour accroître leur visibilité à l'international, l'AWEX propose aux exportateurs wallons une enveloppe de 10.000 € sur trois ans (15.000 € pour les « starters ») pour réaliser des brochures, des vidéos et/ou des insertions publicitaires dans des revues professionnelles distribuées à l'étranger.

Le nombre total des demandes (355) est en légère diminution (moins de 5 %), sous l'effet de la baisse d'intérêt pour les supports imprimés déjà observée depuis plusieurs années.

Chèques-entreprises en développement à l'international

Révision des chèques-entreprises à l'internationalisation

Dans le cadre de sa stratégie pour la création et la croissance des PME, le Gouvernement wallon a lancé, en 2017, un dispositif d'aides simplifié, basé sur un **portefeuille électronique intégré de chèques** (appelés « chèques-entreprises ») **totalelement digitalisés**.

Le **portefeuille électronique** est un moyen de **paiement dématérialisé**. Le versement de la valeur du chèque est effectué - directement - par SODEXO (prestataire externe désigné par marché public) au prestataire et au bénéfice de l'entreprise.

Après près de dix-huit mois de fonctionnement, le Service public de Wallonie Économie, Emploi, Recherche (SPW EER) et l'AWEX ont tiré un premier bilan sur les chèques-entreprises et des propositions d'amélioration ont été formulées par l'Agence.

C'est ainsi que, pour une offre plus lisible, les chèques-entreprises à l'internationalisation sont passés de **six** à **deux sous-chèques**: le « **Booster Export** » et la « **Consultance Export** ».

Le chèque « Booster Export »

Le « **Booster Export** » permet de **financer** partiellement les **prestations de courte durée**:

- \ d'experts marchés à l'international;
- \ de coaches export;
- \ de formateurs linguistiques;
- \ de webmarketers export.

La formule du **nouveau chèque** est **plus souple**: la PME peut, au gré de ses besoins, faire appel, au travers d'un même chèque, aux différents prestataires proposés, sans jamais dépasser 20.000€ d'interventions publiques sur trois ans.

L'AWEX a obtenu de conserver le « **Bonus Starter** » qui, pour rappel, est une jeune entreprise de moins de cinq ans: le taux d'intervention de l'AWEX est de 50% pour les PME et de 80% pour les « starters ».

En 2019, les PME wallonnes ont sollicité quarante-trois chèques « Booster Export », soit une croissance de 7,5 %, soutenue par les demandes de coaching export (treize demandes).

Les PME wallonnes
ont sollicité quarante-
trois chèques « Booster
Export », soit une
croissance de

7,5 %

soutenue par les demandes
de coaching export

Les demandes de
chèques « Consultance
Export » ont connu une
progression de

164 %

Un record !

SUCCESS STORY



CHINE

Grâce au soutien et à l'accompagnement du Conseiller économique et commercial de l'AWEX à Pékin, une entreprise innovante de la région liégeoise, spécialisée dans le développement de nouvelles technologies dans le domaine de la sécurité, a conclu un contrat de collaboration avec une société de distribution chargée de promouvoir ses produits sur le marché chinois.

Le chèque « Consultance Export »

Sous la dénomination « **Consultance Export** » sont regroupées les **consultances de type long** en **commerce extérieur** et en **design d'exportation**.

La PME peut panacher, selon ses besoins, ses recours à des spécialistes en commerce extérieur ou en design d'exportation avec une intervention de l'AWEX de 50% dans les honoraires des consultants et avec un maximum de 25.000€ de subventions par entreprise sur trois ans. Ce montant est porté à 37.500€ pour les « starters ».

Les demandes de chèques « Consultance Export », au nombre de trente-sept, ont fortement progressé en 2019 (+164%).

Bilan des demandes de subventions des groupements et chambres de commerce bilatérales

Groupements

En 2019, trente-et-une demandes ont été introduites pour le financement - à 50% et au prorata wallon du programme d'actions annuel à l'international - de fédérations (22), de clusters (7) et de clubs d'exportateurs (2).

Les programmes d'actions subventionnés comportent, principalement, des missions individuelles et collectives, des rencontres B2B, des participations à des manifestations professionnelles à l'étranger, des invitations de décideurs étrangers en Wallonie, la signature de partenariats... En soutenant ces opérateurs, l'AWEX contribue, non seulement, au positionnement international de leurs membres, mais aussi, à la promotion du savoir-faire de la Wallonie au-delà de ses frontières.

Les **secteurs de l'agriculture et de l'élevage** sont les **bénéficiaires habituels** de ce programme. D'ailleurs, en 2019, l'AWEX a soutenu le **nouveau cluster** équin **EquisFair**.

Cependant, les secteurs porteurs de l'économie wallonne y sont, également, bien représentés : le digital, l'audiovisuel, la construction, l'environnement, les nouveaux matériaux... Les programmes déposés à l'AWEX témoignent de l'intégration des vecteurs de croissance que sont : l'innovation, le développement durable, les réseaux électriques intelligents (smart grids)...

Chambres de commerce bilatérales

Les chambres de commerce bilatérales, établies à l'étranger ou en Belgique, ont pour objectif principal **d'optimiser les relations commerciales** et les **investissements** entre la Belgique

ou la Wallonie et un pays étranger. Dans ce but, elles organisent des projets visant à promouvoir le commerce international et à favoriser la venue d'investisseurs étrangers chez nous.

Trente-quatre chambres de commerce et clubs d'affaires ont introduit une demande de subvention en 2019. L'AWEX cofinance leurs actions à raison de 28,7 %, avec Bruxelles Économie et Emploi.

Bilan des financements à l'internationalisation

Les **missions** de la cellule sont de **conseiller** et **d'accompagner** les **entreprises wallonnes**, soit dans le montage et la mise en œuvre du financement de leurs projets internationaux, soit dans l'obtention de projets ou de contrats ainsi que dans leur positionnement vis-à-vis des contrats financés par les organismes internationaux de développement (OID).

SOFINEX

Filiale de l'AWEX, de la SOWALFIN et de la SRIW, la **SOFINEX S.A.** gère différents mécanismes destinés au financement des exportations directes et à l'internationalisation des entreprises wallonnes.

Tous instruments confondus (garantie, financement et soutien direct aux exportations), la SOFINEX s'est prononcée, en 2019, sur **cent vingt-sept** (127) dossiers pour **un montant d'interventions global de 41.866.883 €**.

En 2019, **nonante-deux entreprises différentes** ont fait appel à la SOFINEX, dont vingt-neuf pour la première fois, contre vingt-trois pour l'année précédente. Le nombre de

dossiers examinés s'est accru de 33 % et le nombre d'entreprises bénéficiaires de 27,8 %, en comparaison avec 2018.

Création du support « Organisations internationales de développement » (OID)

Ce support financier couvre 60 % des honoraires d'un consultant avec un maximum de 75.000 € pour approcher les organisations internationales au nom d'une entreprise wallonne. En 2019, trois sociétés ont bénéficié de ce support « OID ».

Création du support « Project Specific Grants » (PSG)

Ce support permet à une entreprise wallonne de financer, sous forme d'un don d'environ 100.000 €, la réalisation d'un test, afin de prouver la valeur de ses produits et/ou services à l'organisation internationale de développement (OID) qu'elle cible.

Collaboration avec la Banque africaine de développement

En avril 2019, l'AWEX a pris une **participation** dans l'**Urban and Municipal Development Fund** (UMDF) de la Banque africaine de développement. Notre participation à ce Trust Fund a ouvert des possibilités de collaboration avec son autre fondateur, le Nordic Development Fund. Six sociétés wallonnes étaient présentes au lancement officiel du fonds à Abidjan.





Tout a commencé, il y a environ un demi-siècle. En 1958, Wassenaar, aux Pays-Bas, accueillait une demi-douzaine de responsables d'organisations de promotion du commerce (OPC) d'Europe occidentale. Depuis, la tradition se perpétue... Conférence annuelle des ETPO - Octobre 2019.



Missions et séminaires organisés en 2019

- \\ **Présentation des activités de la BERD** pendant le séminaire: Doing Business in Kazakhstan/Kirghizstan à Bruxelles.
- \\ **Mission «Banque africaine de développement (BAD)»** à Abidjan. Dans le cadre de la mission économique Bénin-Côte d'Ivoire, le secteur de l'eau a été particulièrement ciblé. Une dizaine de sociétés wallonnes ont participé au Business Opportunities Seminar.
- \\ **Mission «Banque mondiale (BM) et Banque interaméricaine de développement (BID)»** à Washington. Ces deux institutions ont été rencontrées pour développer des collaborations. Une société wallonne leur a, également, présenté ses produits innovants.
- \\ **Séminaire Banque asiatique de développement pour les infrastructures (BAII)** à Bruxelles. Trois sociétés wallonnes ont participé à ce séminaire organisé en collaboration avec Flanders Investment & Trade (FIT) et hub.brussels.
- \\ **Séminaire Les clés du succès pour booster vos exportations** à Liège. Ce séminaire, organisé en collaboration avec CREDENDO, l'Union wallonne des Entreprises (UWE) et les chambres de commerce, a rassemblé une quarantaine de participants.

- \\ **Business Days «Organisations internationales»** à Bruxelles et à Namur. Une trentaine de sociétés ont participé aux réunions B2B avec les Conseillers économiques et commerciaux en poste à Abidjan, à Washington, à Vienne et à Genève.
- \\ **Séminaire Énergies renouvelables en Afrique** à Bruxelles. Quarante-cinq sociétés ou institutions étaient présentes à ce séminaire TWEED-APEFE-WBI-AWEX organisé en collaboration avec ENABEL.

LE PROGRAMME EXPLORT, UNE RÉUSSITE MADE IN WALLONIA

EXPLORT est un **programme de formations et de stages en commerce international** créé à l'initiative de l'AWEX, en partenariat avec le Centre de compétence du FOREM - Management & Commerce et soutenu par le Plan Marshall 4.0.

Ce programme, qui existe depuis maintenant quatorze ans, a largement fait ses preuves auprès des différents publics cibles: **plus de 7.500 stagiaires** - 7.535 pour être précis - ont bénéficié d'une des formules du programme, et ce, en faveur de **1.200 entreprises wallonnes**.

L'une des missions du programme EXPLORT est de **sensibiliser les étudiants** et les **jeunes**

diplômés à l'importance du développement commercial à l'international des entreprises wallonnes et de les **préparer à être des acteurs professionnels** capables de contribuer audit développement de ces entreprises.

Deux formules sont proposées: d'une part, les **missions individuelles** dont la durée peut aller jusqu'à deux mois à l'étranger pour les diplômés et, parfois, jusqu'à trois mois en ce qui concerne les étudiants et, d'autre part, les **missions collectives** dont la durée va d'une journée à une semaine de sensibilisation, de prise(s) de contact(s) avec l'international.

Les bénéficiaires du programme sont :



soit des **étudiants de l'enseignement supérieur** ou **universitaire** de la Fédération Wallonie-Bruxelles (gestion/économie/marketing/commerce extérieur/langues);



soit des **diplômés de l'enseignement supérieur** ou **universitaire** inscrits comme demandeurs d'emploi auprès du FOREM, ou encore, des **personnes disponibles sur le marché de l'emploi** bénéficiant d'une expérience probante dans le commerce international;



les **entreprises wallonnes exportatrices** qui sont des partenaires essentiels au déroulement du programme en confiant à ces jeunes des projets liés à leur développement à l'international (en Union européenne et hors Union européenne);



en 2018, EXPLORT a lancé un **réseau Alumni** (anciens récipiendaires du programme) avec pour vocation de faciliter l'échange des savoirs et le partage d'expériences professionnelles entre les bénéficiaires des différentes promotions du programme EXPLORT. **L'objectif** est de permettre aux membres de **développer un réseau professionnel** et de **faciliter la mise à l'emploi**.

COMPOSITION DU PROGRAMME EXPLORT

Un axe « Formations »

Ce volet « Formations » se décline en trois parties.

Tout d'abord, des **formations longues** (sept semaines) qui sont destinées aux **demandeurs d'emploi** avec, au programme, une formation de base aux techniques du commerce extérieur et de la prospection internationale. La formation des demandeurs d'emploi aux techniques du commerce extérieur est organisée par le

SUCCESS STORY



CROATIE

Un groupe brassicole brabançon d'envergure internationale a finalisé, en 2019 et avec l'aide du poste de l'AWEX Zagreb, un accord de partenariat commercial avec un distributeur croate. Depuis, plusieurs de ses produits sont présents, avec succès, sur les étagères d'une des plus importantes chaînes de supermarchés.

Centre de compétence FOREM - Management & Commerce. Cette formation s'appuie sur une équipe de consultants spécialisés dans les matières qu'ils enseignent. Elle est très concrète et orientée pratique. **L'objectif** étant de **fournir aux participants les outils** (financiers, juridiques, interculturels, de marketing, de techniques de négociation...) dont ils ont besoin pour mener à bien un projet de développement à l'exportation d'une entreprise.

Ensuite, **deux formations à la prospection internationale** (fin janvier et début septembre) pour préparer les étudiants qui réalisent **des stages de longue durée** (plusieurs mois à l'étranger). Les thématiques abordées portent sur les contacts commerciaux, l'approche interculturelle des marchés, les études de marché et le tissu économique wallon.

Enfin, des **séminaires** d'une demi-journée ou d'une journée pour les groupes d'étudiants bénéficiant du soutien d'EXPLORT au travers de missions collectives dont le contenu est adapté au projet. Ainsi, par exemple, les étudiants qui sont allés visiter le salon MEDICA, en Allemagne, ont été sensibilisés, d'une part, à l'importance des foires et des salons pour les entreprises: Comment s'y préparer? Comment rentabiliser sa participation? Combien ça coûte?... et, d'autre part, au rôle des pôles BLOWIN et MECATECH ainsi qu'au contenu et à la disposition du salon, en tant que tels.

Un axe « Stages »

Deux possibilités s'offrent aux participants pour leur stage: **mission individuelle** ou **mission collective**.

Les **missions individuelles** peuvent durer jusqu'à deux mois à l'étranger pour les diplômés et parfois jusqu'à trois mois en ce qui concerne les étudiants. Les missions individuelles sont menées, soit au sein d'un poste de l'AWEX à l'étranger (soutien au bureau, aide à la préparation de foires, de salons ou de missions économiques), soit en collaboration avec une entreprise wallonne exportatrice qui confie un projet de prospection d'un marché donné (étude de marché approfondie, identification de partenaires potentiels...). Dans ce cas, le stage à l'étranger est systématiquement précédé d'un stage, d'un mois minimum, au sein de l'entreprise partenaire afin de préparer le projet et de former le stagiaire aux produits ou aux services de l'entreprise, à sa stratégie commerciale...

Quant aux **missions collectives**, elles concernent diverses visites de salons ou d'institutions économiques ou relèvent de projets «missions commerciales»: avec l'aide de l'AWEX, les étudiants (par petits groupes) identifient des entreprises partenaires qu'ils vont représenter sur un marché déterminé durant plusieurs jours, afin de nouer des contacts.



Ces projets s'étalent sur toute l'année académique et leur point d'orgue est, évidemment, la mission commerciale sur le marché cible (rendez-vous d'affaires, organisation d'une mini-foire...). Grâce à ces missions, plusieurs contrats commerciaux ont été signés par des entreprises wallonnes.

PRINCIPES DE FONCTIONNEMENT

Chaque année, **EXPLORT** organise plus de **cinquante séances d'information** auprès de ses publics cibles dans les différents établissements d'enseignement concernés en Fédération Wallonie-Bruxelles ainsi que dans les centres de formation du FOREM.

Pour les diplômés demandeurs d'emploi, EXPLORT organise **six sélections** par an, réparties à travers toute la Wallonie. Les étudiants sont sélectionnés en fonction de leur(s) période(s) de stage(s) de fin d'études.

Une des forces d'EXPLORT réside dans l'**accompagnement personnalisé des participants** aux missions individuelles ou aux sessions de coaching qui débute par l'établissement d'un **bilan de compétences** et d'une **aide à la définition d'un projet professionnel**. Cet accompagnement est fondamental et se poursuit tout au long du programme.

Plusieurs fois par an, des speed datings sont organisés afin de permettre aux entreprises wallonnes exportatrices de rencontrer des stagiaires EXPLORT et de leur confier une mission de développement de leurs exportations.

Les stages à l'étranger sont financés - totalement - par l'AWEX avec, pour les missions individuelles pour le compte d'entreprises wallonnes, une prise en charge des frais de déplacement par l'entreprise partenaire.

Les **candidatures** pour les **missions commerciales collectives** se font via un **appel à projets annuel** ayant pour but de **favoriser**

SUCCESS STORY



LIBAN

Une entreprise hennuyère active dans les secteurs de l'industrie et de l'environnement a décroché un contrat avec une organisation non gouvernementale (ONG) libanaise pour l'achat d'une machine de traitements de déchets hospitaliers.



le développement de projets concrets. Ce dispositif concerne l'ensemble des établissements d'enseignement de la Fédération Wallonie-Bruxelles qui dispensent un enseignement économique, commercial ou de gestion, orienté vers l'international. Ces missions à l'étranger visent l'apprentissage, par les étudiants, de compétences pratiques en matière de développement international des entreprises, en les mettant en phase avec les réalités du terrain, tout en permettant à des sociétés wallonnes d'en tirer des renseignements utiles à leur stratégie d'internationalisation. Un jury composé de différents services de l'AWEX, d'experts et de représentants d'entreprises wallonnes statue sur les différents projets proposés.

RÉSULTATS

Pour le programme relatif aux diplômés et aux demandeurs d'emploi, près de **80% des stagiaires** trouvent un travail dans les six mois et près d'un sur deux s'est vu proposer un emploi au sein de l'entreprise dans laquelle il a effectué son stage.

Plus de **80% des participants** se sont dits « **satisfaits** » ou « **très satisfaits** » de leur **participation au programme EXPLORT**.

Quoi qu'il en soit, il est certain - aujourd'hui - que participer au programme apporte énormément aux candidats et permet de compléter le bagage académique.

Sur le plan professionnel, ils acquièrent des compétences supplémentaires, se confrontent à la réalité du monde des entreprises, pratiquent les relations commerciales à un niveau international...

Sur le plan humain, ils découvrent d'autres cultures, apprennent à se débrouiller à l'étranger et à dépasser leurs limites.

Last but not least, **plus de 85% des entreprises bénéficiaires** sont **satisfaites** du programme **EXPLORT**.

LE PROGRAMME EXPLORT EN 2019

STAGES EN COMMERCE INTERNATIONAL	Total
Étudiants	99
Au sein d'un bureau l'AWEX à l'étranger	52
Au sein d'une entreprise wallonne exportatrice	47
Diplômés et demandeurs d'emploi	54
Au sein d'un bureau de l'AWEX à l'étranger	14
Au sein d'une entreprise wallonne exportatrice	40
Missions collectives (foires, salons internationaux...)	513
TOTAL GÉNÉRAL	666



**NOTRE ACCOMPAGNEMENT
HUMAIN : CENTRES
RÉGIONAUX ET RÉSEAU
INTERNATIONAL**



LES CENTRES REGIONAUX

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 primordial de proximité auprès du tissu économique local**.

Les centres régionaux apportent une **aide précieuse au plan administratif**, notamment, pour **orienter l'entreprise** dans tous **les mécanismes d'incitations financières** et, le cas échéant, pour lui faciliter la rédaction de ses dossiers destinés aux services centraux à Bruxelles.

En 2019, plus de **2.500 dossiers d'aides** ont, ainsi, été soumis aux centres régionaux, sans compter les **542 demandes d'avis** rendus sur sollicitation d'autres services de l'AWEX. Dans l'un et l'autre cas, c'est presque équivalent ou en légère augmentation par comparaison à 2018.

Dans la même logique, les centres régionaux sont des **relais pivots** entre les **services centraux** installés à Bruxelles, les **sociétés** et le

réseau à l'étranger. À cet égard, ils transmettent des demandes de renseignements aux Conseillers économiques et commerciaux (situation et caractéristiques générales des pays cibles, enquêtes et études de marché, listes d'adresses, etc.), organisent leur retour lors des Business Days et assurent le suivi de ceux-ci.

En 2019, les centres régionaux ont, également, tenu avec les Conseillers économiques et commerciaux un nombre important de Business

En 2019, plus de
2.500
dossiers d'aides ont, ainsi,
été soumis aux centres
régionaux, sans compter les
542 demandes d'avis rendus
sur sollicitation d'autres
services de l'AWEX.



(C) JEROEN VERRECHT

Depuis plus de vingt ans, Milan accueille la crème de la crème des designers. Elle est « LE » rendez-vous incontournable pour les d  nicheurs de talents internationaux du design. The place to be... Salon SATELLITE - Avril 2019.

Days, en faveur de près de 400 entreprises différentes (nombre cumulé au total des centres).

Ils sont aussi chargés **d'alimenter** et **d'actualiser**, au jour le jour, le **répertoire informatisé des entreprises wallonnes exportatrices (RENEW)**.

LE RÉSEAU DES CONSEILLERS ÉCONOMIQUES ET COMMERCIAUX.

Dans la continuité de l'esprit et de la politique développés au cours des années précédentes, les **synergies avec Wallonie-Bruxelles International (WBI)** ont été **poursuivies** avec, notamment, l'ouverture au cours de l'été 2019, d'un **poste multiservice à Kigali**.

Sur base du rapport individuel transmis par chaque poste, quelque **11.000 dossiers d'entreprises** ont été traités par les Conseillers

  conomiques et commerciaux en faveur de **6.700 entreprises cumulées**. Ces dossiers résultent, à la fois, de demandes individuelles de prospection ou d'informations 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 **400 entreprises individuelles** (centre régionaux et services centraux) dans le cadre de leurs Business Days.

Outre leurs missions classiques d'information, de représentation, de promotion et de prospection, plusieurs Conseillers économiques et commerciaux jouent, également, un **rôle actif dans la détection de dossiers d'investissements étrangers**.





NOS ACTIONS DE COMMUNICATION



Parmi les initiatives menées, on soulignera notamment :

- \\ l'important développement du **réseau des ambassadeurs de la marque** avec l'arrivée, en 2019, de **quatre cent onze membres supplémentaires** portant le nombre à près de deux mille trois cents membres ainsi que toutes les actions de sensibilisation à la démarche visant divers publics cibles (dont les Alumni du programme EXPLORT) et l'animation du réseau, proprement dite [**deux grands évènements de rencontres en Belgique et dix à l'étranger** aux Émirats arabes unis (Dubai), en Pologne, en Colombie, etc.] ;
- \\ la publication sur nos sites Internet consacrés à la promotion internationale de **cent quarante-deux actualités, vingt-six billets-blogs** rédigés par nos ambassadeurs et **deux cent cinquante-deux évènements** ;
- \\ une **nonantaine d'actions promotionnelles** et **publicitaires** dans les médias étrangers et aux principaux points d'entrée internationaux du territoire belge ;
- \\ l'organisation d'un **séminaire sur l'Exposition universelle de Dubai** qui a rassemblé **plus d'une centaine de participants** ;
- \\ l'invitation d'une **quinzaine de journalistes étrangers** - dont des brésiliens - pour des visites d'entreprises, de clusters dans les secteurs du spatial, de la logistique ou encore du médical ;
- \\ la mise à jour de **quatre fiches sectorielles** à destination de nos publics cibles internationaux: data centers, biologistics, e-commerce, agrofood ;
- \\ l'animation d'une **communauté de plus de cent mille membres sur les réseaux sociaux** avec, cette année, l'initiation d'un **travail d'harmonisation de nos réseaux pour plus d'efficacité et de cohérence** ;
- \\ la publication ou l'aide à l'édition récurrente de **quatre périodiques** à dimension internationale: Wallonie-Bruxelles (W+B), Wallonia & Brussels et WAW ;
- \\ la tenue d'une **quinzaine d'opérations de relations publiques** et de **déjeuners du corps diplomatique** ;
- \\ la publication de plus d'une **quinzaine de bulletins électroniques AWEX-INFO** ;
- \\ la réalisation de près d'une **quinzaine de « capsules » Web promotionnelles**.



NOS

PARTENARIATS...

SOGEPA-AWEX: UN TRAVAIL EN COMMUN POUR ATTIRER LES INVESTISSEMENTS ETRANGERS

En 2019, le partenariat entre l'AWEX et la **SOGEPA** s'est, plus que jamais, renforcé. Les sociétés participées de la SOGEPA ont pu, en effet, s'appuyer sur le formidable réseau commercial de l'AWEX à l'international pour se redéployer et basculer vers un modèle d'entreprise mondialisé. L'année 2019 a été une année record pour les exportations wallonnes, preuve que les produits et les services développés dans notre région sont de haute valeur ajoutée. Des actions conjointes sont menées sur des dossiers d'importance, notamment, pour le redéploiement de l'ancien site de CATERPILLAR. De même, les investissements record (de l'ordre de 230 millions € en Wallonie) décidés par NLMK, les développements de la compagnie AIR BELGIUM ou les actions menées pour ouvrir les portes de l'Amérique à nos entreprises agroalimentaires, comme c'est le cas pour les gaufres fourrées Magic Waffles de BETRAMOS.

Plus que jamais, l'AWEX et la SOGEPA travaillent, main dans la main, afin d'accentuer l'ouverture de la Wallonie sur le monde, de façon à développer notre économie et l'emploi qui l'accompagne. L'AWEX et la SOGEPA contribuent à accroître les investissements étrangers dans la région. En 2019, ceux-ci n'ont, d'ailleurs, jamais été aussi élevés (1,825 milliard € contre 1,142 milliard en 2018). Ce qui prouve, une fois encore, la valeur intrinsèque d'une Wallonie ouverte sur le monde et qui n'a pas fini de séduire les investisseurs et les partenaires étrangers.

RÉSEAU ENTREPRISE EUROPE NETWORK (EEN) : COORDONNATRICE DU RÉSEAU EEN-WALLONIE

Créé en 2008 par la Commission européenne, le **réseau Enterprise Europe Network** (EEN) rassemble plus de six cents organisations de support aux PME dans plus de soixante pays.

En Wallonie, en 2019, le réseau était représenté par un consortium de partenaires : Hainaut Développement, SPI, CCI Luxembourg belge, CAP Innove, IDELUX, Charleroi Entreprendre, Interface Entreprises-Université (ULiège), BEP et InnovaTech, coordonné par l'AWEX via la Cellule EEN.

Durant l'année 2019, les partenaires wallons du réseau ont fourni des services de conseils et de support relatifs aux matières européennes et à l'accès aux marchés à près de 200 petites et moyennes entreprises (PME) wallonnes. Ils ont, également, organisé des séminaires, en Wallonie, sur des thématiques telles que : la logistique et le transport, le partenariat ou encore la TVA intracommunautaire, le plus souvent, en collaboration avec d'autres partenaires dont les centres régionaux de l'AWEX.

Le consortium wallon a, également, organisé des actions de support au partenariat international.

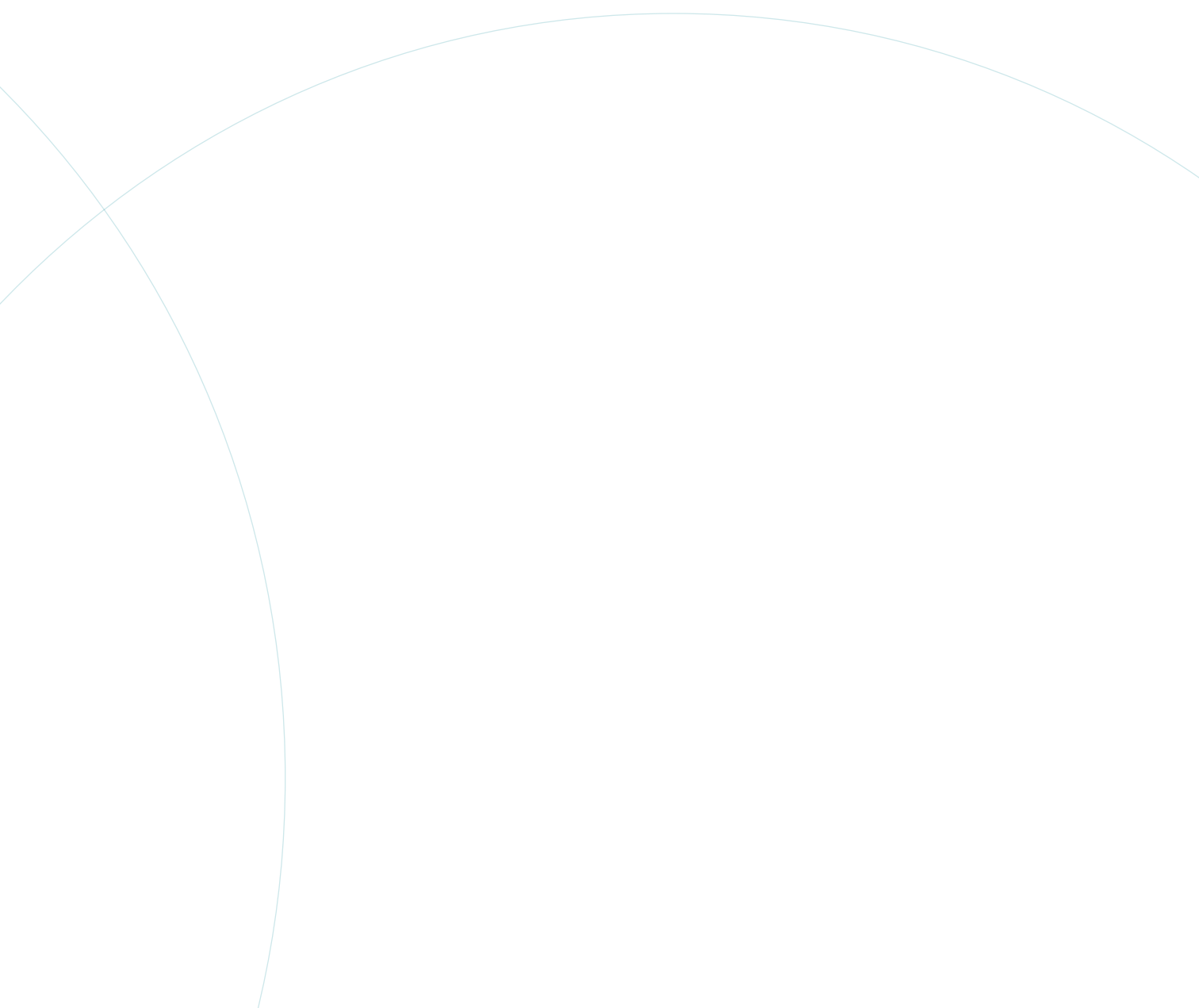
En Wallonie, lors du KIKK Festival à Namur (novembre 2019), du salon MÉTAMORPHOSES à Marche-en-Famenne (novembre 2019), du WALLIFORNIA MUSICTECH à Liège (juillet 2019) ou encore, par exemple, lors d'une journée de contacts, à Liège, visant à initier des projets EUROSTARS avec des partenaires bruxellois, flamands, hollandais ou allemands (mai 2019).

Le consortium a, également, promu un ensemble de B2B internationaux organisés dans le cadre du réseau vers les petites et moyennes entreprises (PME) wallonnes. En 2019, un focus particulier a été mis - avec un certain succès - sur les actions organisées en parallèle d'une collectivité AWEX comme, par exemple, HANNOVER MESSE à Hanovre (avril 2019) ou encore VIVA TECHNOLOGY à Paris (mai 2019),

afin d'apporter des opportunités complémentaires aux entreprises participantes.

Enfin, la collaboration directe de l'AWEX au réseau EEN a permis d'initier plusieurs projets à l'étranger au départ de contacts entre des Conseillers économiques et commerciaux (CEC) et des partenaires locaux du réseau, en Roumanie (Timișoara) ou en France (Valence).

Au total, ce sont près de deux cents organisations wallonnes qui ont bénéficié des services de support, en matière de partenariat international.



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

PRÉSIDENT

Clarisse RAMAKERS

VICE-PRÉSIDENT

Thierry BODSON

1. ADMINISTRATEURS

Représentants des organisations de travailleurs

Marc BECKER (CSC)

Thierry BODSON (FGTB)

Olivier BONFOND (FGTB)

Muriel RUOL (CSC)

Représentants des organisa- tions représentatives de l'indus- trie, des grandes entreprises non industrielles, des classes moyennes et de l'agriculture

Guy DAVISTER (UWE)

Nicolas NELIS

Clarisse RAMAKERS

Jean-Jacques WESTHOF (UWE)

Représentants du Gouvernement wallon

Lionel BLANCHARD

Philippe DONNAY

Alexandra DUPONT

Jean-Luc HENRY

Pierre LEONARD

Marie-Kristine VANBOCKESTAL

Roland WOLFS

2. ASSISTENT AU CONSEIL D'ADMINISTRATION AVEC VOIX CONSULTATIVE

Pascale DELCOMMINETTE,

Administratrice générale de l'AWEX

Jean-Pierre MARCELLE,

Directeur général de l'AWEX

(branche Investissements étrangers)

Chantal DE BLEU, Directeur général a.i

de l'AWEX (branche Commerce extérieur)

Grégory SALEMI, Attaché à l'APAQ-W

3. COMMISSAIRES DU GOUVERNEMENT

Vincent DUVIGNEAUD

* Situation au 31 décembre 2019

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	Willy BORSUS			
Période	2019			
	CONSEIL D'ADMINISTRATION			
	Président	Vice-Prés.	Commis- saire	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 femme	Mesures : Néant			

Remarque : Montants en € bruts annuels.

NOTES

This image shows a blank sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

CHARTRE 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

