

## 11.4. Des incitants financiers plus ciblés et d'accès plus aisé

Interview de Pascale Delcominette, administratrice générale de l'Awex

La réforme des incitants financiers, fruit d'une réflexion de deux ans, est désormais effective. Au menu : des subventions plus ciblées, correspondant aux différents stades de développement des entreprises, une discrimination positive en faveur des starters et une plus grande simplification administrative. Qui se traduit par une révolution : l'introduction du principe de confiance dans l'octroi des subventions.

Pour quelles raisons cette réforme s'imposait-elle ?

Pascale Delcominette L'Awex est au service d'entreprises qui exportent. Les besoins de ces entreprises évoluent d'autant plus rapidement qu'elles sont exposées à l'internationalisation: nous devons en tenir compte, nous adapter, et répondre à leurs attentes. La dernière réforme des incitants financiers remontant à une dizaine d'années, il était temps de procéder à une analyse complète des besoins et de la manière dont nous y répondions. Le contexte est aussi celui, plus global, d'une volonté affirmée par la Wallonie de promouvoir la simplification administrative. Nous nous inscrivons bien évidemment dans cette perspective également.

Comment avez-vous procédé ?

P. D. Ce chantier a quasiment pris deux ans parce que nous avons voulu prendre le temps de bien analyser les incitants existants afin de déterminer, par secteur et par type d'entreprises, ceux qui fonctionnaient bien et ceux qui ne répondaient plus à la demande. Nous avons aussi beaucoup dialogué avec nos partenaires, comme l'Union wallonne des entreprises, afin de bien comprendre les besoins. Nous souhaitons enfin progresser de concert avec eWBS, le service commun à la Wallonie et la Fédération Wallonie-Bruxelles en matière de simplification administrative et d'administration électronique.

L'enveloppe globale a-t-elle été affectée?

P. D. Cette enveloppe n'a pas bougé, restant de l'ordre de 8,2 millions d'euros par an. C'est à l'intérieur de cette enveloppe que nous avons travaillé. Certains incitants ont été supprimés, des plafonds ont été introduits, l'objectif étant que les montants soient utilisés de la manière la plus efficace et la plus équitable, au profit d'un plus grand nombre d'entreprises.

Concrètement, quelles sont désormais les priorités ?

P. D. Les incitants sont construits autour de cinq axes, qui correspondent à autant d'étapes du développement d'une entreprise à l'internationalisation la consultance, la communication, la participation aux foires et salons à l'étranger, la mobilité hors UE et enfin l'établissement d'un bureau de représentation commerciale en dehors de L'UE. Il ne faut pas oublier que notre clientèle est essentiellement constituée de Tpe et de Pme ces entreprises ont besoin d'être accompagnées dès le départ de leur réflexion stratégique, d'être soutenues dans la mise en œuvre des moyens leur permettant d'effectuer leurs premiers pas à l'export (communiquer, participer aux événements incontournables dans leur secteur). Il convient aussi, pour celles qui sont à un stade plus avancé, de leur permettre d'amplifier leurs ambitions (mobilité internationale et bureau de représentation).

Tous ces soutiens sont plafonnés...

P. D. Les incitants sont en effet plafonnés mais de manière flexible, soit sur base de pourcentage, soit de manière forfaitaire : établir une représentation commerciale en Australie coûte évidemment plus cher qu'au Kenya et nous en avons tenu compte. Ces plafonds sont aussi ventilés selon le type d'entreprise : les starters bénéficient en particulier d'un relèvement des plafonds de 50 % pour certains incitants relatifs à la consultance, à la communication et à la participation aux foires et salons à l'étranger.

## Pourquoi cette attention particulière

P. D. Il est évident en effet que c'est auprès de telles entreprises que nous devons nous montrer les plus proactifs : la Wallonie est un tissu de Tpe, notamment de starters et de startups qui sont prêtes à l'export pour autant qu'on leur apporte le soutien nécessaire, au moment où elles en ont vraiment besoin. Il s'agit d'une forme de discrimination positive qui est pleinement voulue et assumée : nous devons les aider à accélérer leur croissance et l'exportation est assurément un des meilleurs moyens en ce sens !

## Un autre élément-clé de la réforme est l'introduction du principe de confiance. Une révolution?

P. D. Il s'agit d'une réponse à une attente très forte des entreprises. On sait en effet que nombre d'entre elles hésitent encore à faire appel aux services publics parce qu'elles pensent que c'est trop compliqué, que les formulaires à remplir avant de bénéficier d'un soutien sont trop longs, trop complexes, mais aussi parce que le délai est parfois trop long entre l'introduction de la demande et la réception effective de l'incitant. Ope veulent les exportateurs ? Qu'on leur facilite la vie et qu'on les aide à gagner du temps pour aller à l'essentiel : gagner des marchés. C'est la raison fondamentale de l'introduction de ce principe de confiance.

## Comment ce principe se traduit-il, concrètement ?

P. D. Le versement du subside peut désormais être obtenu sur base d'une simple déclaration de créance et d'un rapport commercial de l'action subsidiée. Le bénéficiaire s'engage à produire au besoin toutes les pièces justificatives sur simple demande de l'Awex. Dans la mesure où ce principe autorisera des versements beaucoup plus rapides, son impact sera aussi particulièrement bénéfique sur la trésorerie des entreprises concernées : on sait qu'à l'export, ce critère est quasiment aussi important que le montant de l'aide en question.

## Ne craignez-vous pas les abus? Des sanctions elles prévues?

P. D. Nous allons procéder sur base de coups de sonde et de contrôles à posteriori. Le demandeur qui a perçu une subvention ou une avance devra la rembourser s'il n'en a pas respecté les conditions d'octroi, s'il a affecté les fonds reçus à d'autres fins que celles prévues, si l'action subsidiée n'a pas été réalisée ou encore s'il n'a donné aucune suite aux courriers, s'il a transmis des documents non probants ou communiqué sciemment des renseignements inexacts ou incomplets. Les sanctions ? Aucune nouvelle subvention tant que le remboursement n'est pas effectif, sachant que notre conseil d'administration pourra aussi décider le cas échéant que le demandeur ne pourra pas solliciter de subvention pendant une période de trois ans après réception du remboursement.

## Pareille simplification administrative va-t-elle aussi permettre de libérer des ressources en interne, au sein de l'Awex?

Ces mesures, combinées aussi à l'introduction d'échanges numérisés avec les entreprises et à un partenariat accru avec l'Agence pour l'entreprise et l'innovation (AEI), vont en effet nous permettre de nous réorganiser pour nous concentrer davantage sur notre core-business : un accompagnement à l'international simplifié, renforcé et personnalisé.

*(Propos recueillis par Benoît July)*

## **Les 5 avantages de la réforme en un coup d'œil**

### 1. Une offre simplifiée permettant davantage de flexibilité et de lisibilité

L'entreprise, qui en remplit les conditions d'octroi, peut gérer sur 3 ans et selon ses besoins un portefeuille de 5 supports clé à l'internationalisation: consultance, communication, participation aux foires et salons à l'étranger, mobilité hors U.E. et bureau de représentation commerciale hors U.E.

## 2. Une procédure de remboursement simplifiée, un paiement accéléré des subventions

L'Awex applique désormais le principe de confiance. Le versement du subside peut être obtenu sur base d'une simple déclaration de créance et d'un rapport commercial de l'action subsidiée. Le bénéficiaire s'engage alors à produire toutes les pièces justificatives sur simple demande de l'Awex. Le contrôle a posteriori s'appuie sur des critères préétablis fixés par l'Agence.

## 3. Une aide accrue (+ 50 %) pour les starters

L'Awex aide les starters (PME fabricantes et/ou prestataires de services inscrites à la Banque-Carrefour des Entreprises depuis moins de 5 ans) à saisir les opportunités de croissance sur les marchés étrangers. Les plafonds d'intervention de certains supports (Consultance, Communication et Participation aux foires et salons à l'étranger) sont majorés de 50 %.

## 4. Des interventions plus transparentes

L'AWEX élargit le principe de l'intervention forfaitaire appliqué aux voyages de prospection de nouveaux marchés situés en dehors de l'U.E. Elle l'étend aux bureaux de représentation hors U.E. pour en faciliter leur gestion. Les bénéficiaires du support « Bureau de représentation hors U.E. » ont le choix entre les formules collective ou individuelle qui sont harmonisées avec un taux d'intervention à 50 %.

## 5. Un accompagnement à l'international renforcé et personnalisé

Des experts, des coaches et des entreprises wallonnes aguerries à l'export mettent à disposition des PME et de microentreprises leurs réseaux et leur expérience.

CLASSE EXPORT – Le magazine francophone du commerce international - Janvier-Février 2016