

Une nouvelle procédure a été mise en place, elle devrait permettre de faire une première sélection un mois après la demande et de prendre une décision après un mois supplémentaire.

Par ailleurs, j'ai demandé à la SRIW de prendre toutes les dispositions pour qu'au-delà du financement, les entreprises participées par W.IN.G. bénéficient aussi d'un accompagnement. De telles collaborations s'organisent d'ores et déjà avec des accélérateurs de *start-up* comme Leansquare à Liège ou des incubateurs comme NEST'up. D'autres partenariats sont en cours d'analyse.

M. le Président. - La parole est à M. Destrebecq.

M. Destrebecq (MR). - Ma réplique sera très courte, simplement pour remercier M. le Ministre d'avoir fait le point sur le sujet.

On peut remarquer que c'est un produit qui rencontre un succès, en tout cas si l'on compare la proportion des dossiers reçus, traités, acceptés, par rapport à d'autres. Cela a l'air d'être un dossier qui roule, donc on ne peut que s'en réjouir.

QUESTION ORALE DE MME WARZÉE-CAVERENNE À M. MARCOURT, MINISTRE DE L'ÉCONOMIE, DE L'INDUSTRIE, DE L'INNOVATION ET DU NUMÉRIQUE, SUR « LE REPRENEURIAT FÉMININ »

QUESTION ORALE DE MME BALTUS-MÖRES À M. MARCOURT, MINISTRE DE L'ÉCONOMIE, DE L'INDUSTRIE, DE L'INNOVATION ET DU NUMÉRIQUE, SUR « LE REPRENEURIAT D'ENTREPRISES EN WALLONIE »

QUESTION ORALE DE M. EVRARD À M. MARCOURT, MINISTRE DE L'ÉCONOMIE, DE L'INDUSTRIE, DE L'INNOVATION ET DU NUMÉRIQUE, SUR « LA CESSION D'ENTREPRISES ET LA PLATEFORME AFFAIRES À SUIVRE »

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

- de Mme Warzée-Caverenne, sur « le repreneuriat féminin » ;
- de Mme Baltus-Möres, sur « le repreneuriat d'entreprises en Wallonie » ;
- de M. Evrard, sur « la cession d'entreprises et la plateforme Affaires à suivre ».

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

Mme Warzée-Caverenne (MR). - Monsieur le Ministre, l'Institut wallon de la statistique a publié une

étude sur le repreneuriat qui constitue aujourd'hui une problématique devenue exceptionnelle étant donné le vieillissement de la population, fait « historique ».

L'institut en a conclu que 100 000 emplois étaient en jeu pour près de 10 000 petites et moyennes entreprises, soit 23 % des PME wallonnes à l'horizon 2020-2025.

En outre, un portrait-robot du repreneur classique a été présenté : un homme, universitaire, âgé entre 30 et 49 ans.

Ainsi, puisque le repreneuriat ne touche que 15 % des femmes, d'après le directeur scientifique de l'IWEPS, M. Guyot, le repreneuriat féminin devrait constituer une priorité politique.

Quelle lecture dresse M. le Ministre de cette étude ?

Comment le Gouvernement agit-il pour inciter les femmes à se lancer dans l'entrepreneuriat via la reprise d'une PME ?

Quelles nouvelles actions devraient être prises d'après le ministre ?

Comment entend-il agir pour augmenter le nombre de femmes se lançant dans l'aventure ?

M. le Président. - La parole est à Mme Baltus-Möres pour poser sa question.

Mme Baltus-Möres (MR). - Monsieur le Ministre, selon une étude récemment publiée par l'IWEPS sur le marché de la transmission d'entreprise en Wallonie, 9 439 entreprises, soit 23 % des PME wallonnes, auraient un patron-propriétaire de minimum 55 ans à l'horizon 2020-2025. Ce groupe d'entreprises qui seraient potentiellement à remettre peut-être chiffré de 100 000 emplois.

L'étude démontre que la transmission vers un membre de la famille n'est plus la voie la plus fréquente. En effet, seul un cédant sur cinq en vient à une passation de pouvoir interfamiliale. Les transmissions vers un ou plusieurs membres du personnel semblent plus fréquentes.

Comment la Région wallonne pourrait-elle mieux préparer et accompagner les transmissions d'entreprises en Wallonie ?

L'IWEPS a également dressé un portrait-robot du candidat repreneur. Le candidat parfait est un homme, universitaire, entre 30 et 49 ans et seulement 15 % des repreneurs sont féminins. L'IWEPS demande donc de faire du repreneuriat féminin une priorité politique.

Envisagez-vous de faire une priorité du repreneuriat féminin comme l'IWEPS le propose ?

Si oui, comment comptez-vous procéder ?

M. le Président. - La parole est à M. Evrard pour poser sa question.

M. Evrard (MR). - Monsieur le Ministre, je ne vais pas répéter ce qui vient d'être dit par mes collègues, mais par contre enfoncer quelque part un petit peu le clou par rapport à l'entrepreneuriat féminin puisque je me souviens qu'il y a déjà deux ans, dans votre budget, vous aviez supprimé une ligne budgétaire qui concernait spécifiquement l'entrepreneuriat féminin.

Une nouvelle fois ici, à travers le sujet qui est développé, on voit combien il est utile notamment de le développer.

Sans reprendre les données qui ont été évoquées au niveau de l'IWEPS, peut-être avoir un focus sur le rôle de la SOWACCESS. On peut se poser la question de savoir si les entrepreneurs sont suffisamment informés des outils, des services qui pourraient les accompagner dans la cession de leur entreprise.

La SOWACCESS a-t-elle mis en place une série d'outils dont notamment la plateforme Affaires à suivre ? Les résultats de cette plateforme semblent encourageants, mais restent bien faibles au vu des chiffres évoqués par l'IWEPS.

Si selon vos indications, l'enquête de satisfaction auprès des utilisateurs est positive, y a-t-il un réel déficit entre le nombre d'utilisateurs actuels de l'outil et le nombre de personnes, d'entreprises à atteindre ? N'y a-t-il pas là une sous-utilisation ?

Pensez-vous mettre en œuvre des mesures, notamment en matière de communication, pour faire en sorte que les entrepreneurs soient mieux informés à ce sujet ?

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

M. Marcourt, Ministre de l'Économie, de l'Industrie, de l'Innovation et du Numérique. - Mesdames les députées, Monsieur le Député, au niveau des chiffres de l'étude IWEPS, à laquelle la SOWACCESS a participé, je voudrais nuancer le propos.

La cession est une étape naturelle de la vie et du développement d'une entreprise. Compte tenu de notre structure démographique, il n'est pas anormal qu'un certain nombre de PME wallonnes soient chaque année confrontées à cette question. Nous devons y répondre efficacement.

La recherche d'une contrepartie, si la transmission n'est pas intrafamiliale ou intraentreprise à travers un *Management Buy Out*, reste une étape sensible du processus. Ici, la SOWACCESS joue un rôle crucial et utile avec ses deux plateformes de *matching* ou mise en relation entre cédant et repreneur.

Prochainement, une troisième sera lancée à partir de son réseau européen Transeo, pour faciliter les transactions au niveau international.

En outre, afin de multiplier les possibilités de transmission, je travaille actuellement sur un arrêté qui permettra les reprises collectives des entreprises par leurs travailleurs.

Des pays comme l'Espagne ou la France disposent de législations de ce type qui donnent des résultats intéressants.

D'autre part, je voudrais nuancer les propos relatifs à l'efficacité des plateformes.

En effet, si l'on part du principe de 10 000 entreprises à la vente dans un horizon de 10 ans, annoncées dans le rapport, desquelles on retire 20 % qui seront transmises de façon familiale et les 20 % transférables à un membre du personnel, il y aurait potentiellement 6 000 entreprises à la recherche d'un acheteur sur un horizon de 10 ans, c'est-à-dire 600 par an. Sur ces 600 entreprises, vous devez enlever celles qui ne sont pas vendables faute de rentabilité.

Dans certains secteurs, le pourcentage des entreprises peut être largement supérieur à 10 %. Or, grâce à ces deux plateformes visant à faciliter la rencontre entre vendeurs et repreneurs, ce sont près de 500 entreprises à la vente qui sont référencées chaque année par la SOWACCESS. Ils sont donc intéressants et ne sont pas si faibles au vu des chiffres cités dans l'étude.

Par ailleurs, nous sommes convaincus de l'importance de mieux informer et de mieux former les repreneurs potentiels aux grandes étapes constituant le rachat d'une entreprise. La SOWACCESS compte poursuivre à l'avenir l'organisation de clubs de repreneurs au travers de la Wallonie.

Ces clubs permettent aux candidats acquéreurs, durant huit soirées de quatre heures, de se créer un réseau de relations, de s'échanger leurs bonnes pratiques et de bénéficier des conseils d'un coach et de professionnels du secteur privé. Ce sont près de 500 repreneurs potentiels qui ont été formés.

La sensibilisation des cédants potentiels est aussi cruciale et il faut s'y atteler. Ainsi, à titre d'illustration, la SOWACCESS a organisé en octobre et mars dernier deux événements, à Liège et à Mons : les *Business Transmission Nights*, réunissant au total près de 1 000 entrepreneurs potentiellement cédants pour les sensibiliser de manière positive sur le sujet et les informer sur les outils existants.

Un nouveau dispositif sera également mis en œuvre très prochainement, conjointement par la SOWACCESS, l'AEI et son réseau d'opérateurs, de manière intégrée par rapport aux compétences de chacun. L'objectif principal

sera de sensibiliser un maximum d'entrepreneurs basés en Wallonie à l'importance de se préparer suffisamment tôt à la cession de leur activité. L'objectif sous-jacent est d'augmenter le nombre de transmissions.

Le dispositif se démarquera aussi par son approche proactive. En démarchant de manière volontariste les chefs d'entreprises structurantes et en intensifiant l'offre de services vers ces cibles, il contribue à la croissance wallonne globale. Le dispositif permet de proposer une offre de services destinée aux cédants potentiels afin de les inciter à préparer leur entreprise à la cession suffisamment tôt et à s'entourer de professionnels agréés pour cette opération.

Last but not least, je finirai ma réponse en abordant l'entrepreneuriat féminin.

Je vous confirme effectivement la statistique concernant la part minoritaire des femmes dans le repreneuriat. Je pense que cette problématique n'est pas spécifique à la question de la reprise d'entreprise, mais touche la question fondamentale de la dimension genre au sein du monde entrepreneurial.

Conscient de l'enjeu, le 4 juin 2015, le Gouvernement confiait à l'AEI – ce qui explique la remarque de M. Evrard – la conception d'un programme pluriannuel 2015-2020 d'entrepreneuriat féminin concerté avec les acteurs de terrains et dont les actions spécifiques sont destinées à :

- déployer, organiser et piloter une communication commune sur la thématique pour stimuler la création, apporter une cohérence aux initiatives du secteur, donner une visibilité aux succès et aux talents des femmes entrepreneures ;
- assurer une culture commune, une mutualisation des projets, une organisation en filières, des synergies entre les acteurs actifs sur la thématique et les opérateurs de l'animation économique et technologique ;
- diffuser les bonnes pratiques identifiées au niveau national et international ;
- développer des études et statistiques permettant de faire évoluer la présence des femmes dans le monde professionnel et de produire des recommandations politiques ;
- veiller à la prise en compte du genre dans les actions et outils de communication de l'AEI.

Cependant, certains résultats sont également plus réjouissants à cet égard. La SOCAMUT, filiale de la SOWALFIN, a financé, depuis le début du lancement de son produit mixte microcrédit en 2011, 150 opérations de reprise d'entreprise pour les femmes, ce qui représente des investissements pour 6,478 millions d'euros, soit 39 % du total des dossiers. Ces chiffres sont encourageants et nous devons poursuivre les efforts pour améliorer ce résultat.

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

Mme Warzée-Caverenne (MR). - Merci, Monsieur le Ministre, pour votre réponse. L'objectif principal est évidemment d'encourager l'entrepreneuriat. Comme vous l'avez dit, la part des femmes, que ce soit dans le cas d'être entrepreneur ou dans la reprise d'une entreprise, est plus basse que celle des hommes. C'est là tout ce qu'il faut faire pour essayer de rapprocher cet écart.

J'entends bien que des mesures ont été prises au niveau de la reprise des entreprises, mais également pour encourager les différentes personnes et l'entrepreneuriat féminin, vous l'avez dit.

Maintenant, j'ai une question à vous poser : avez-vous envisagé peut-être de faire une enquête auprès des femmes entrepreneures pour voir où étaient réellement les difficultés qu'elles rencontraient par rapport à cette position particulière ? Est-ce lié au statut d'indépendant, qui est un frein ? Notons déjà qu'au niveau fédéral, des mesures ont été prises pour permettre à ces femmes de concilier plus aisément vie privée et vie professionnelle.

Y a-t-il un manque au niveau des structures d'accueil peut-être de la petite enfance qui ne sont pas adaptées aux horaires irréguliers ?

Y a-t-il un manque de formation d'accompagnement adaptée aux spécificités féminines ou est-ce la plus grande difficulté pour les femmes de trouver des financements ? Dans ce cadre, il serait intéressant d'aller plus profondément dans l'analyse pour trouver des solutions ciblées à l'encontre des femmes.

M. le Président. - La parole est à Mme Baltus-Möres.

Mme Baltus-Möres (MR). - Monsieur le Ministre, merci pour cette réponse très complète. Je soutiens entièrement ce que ma collègue vient de dire. Je pense également qu'une enquête pourra aider pour mieux comprendre les raisons de ces problèmes avec les transmissions d'entreprises et le repreneuriat féminin.

Par contre, j'étais un peu étonnée que vous relativisiez les chiffres de l'étude. C'est vraiment interpellant et j'ai l'impression que partiellement vous dites qu'il n'y a pas des raisons de se soucier. Au contraire, les chiffres que j'ai lus donnent toutes les raisons de s'inquiéter et de prévenir des méthodes pour mieux préparer et accompagner les transmissions d'entreprises en Wallonie.

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

M. Evrard (MR). - Monsieur le Ministre, j'ai un peu le sentiment à l'entame de votre propos que vous banalisiez le fait de céder les entreprises. Je dois bien avouer que j'ai pu mieux comprendre votre point de vue.

Je peux partager la manière dont vous décortiquez les chiffres pour en arriver à dire qu'il y a une sorte d'adéquation entre le travail produit au niveau de la SOWACCESS et le nombre d'entreprises réellement à remettre à partir du moment où l'on a exclu les autres cas de figure.

Mais c'est rappeler aussi que céder une entreprise dans une étape de vie, c'est un moment particulier, important et il faut que les gens soient un maximum encadrés. Rappeler l'importance d'avoir en tout cas des personnes ressources sur qui on peut se reposer, qu'elles soient à la fois publiques ou privées.

C'est aussi important de signaler que la reprise au moment du *closing* des entreprises, c'est une étape, mais l'étape suivante qui concerne tout ce qui va se passer en aval, la pérennité de l'entreprise, dans les années de la reprise c'est une période extrêmement cruciale où les pouvoirs publics ont parfaitement leur rôle à jouer.

J'entends bien qu'au niveau de l'AEI, vous avez tout un programme dédié à l'entrepreneuriat féminin. Il n'en reste pas moins qu'à mes yeux, c'est en tout cas moins visible sur le plan de la lecture budgétaire lorsque les budgets sont enfermés dans une enveloppe plus globale.

**QUESTION ORALE DE M. DUFRANE À
M. MARCOURT, MINISTRE DE L'ÉCONOMIE,
DE L'INDUSTRIE, DE L'INNOVATION ET DU
NUMÉRIQUE, SUR « LES *SERIOUS GAMES* OU
L'UTILISATION DES NOUVELLES
TECHNOLOGIES AU SERVICE DU CITOYEN »**

M. le Président. - L'ordre du jour appelle la question orale de M. Dufrane à M. Marcourt, Ministre de l'Économie, de l'Industrie, de l'Innovation et du Numérique, sur « les *serious games* ou l'utilisation des nouvelles technologies au service du citoyen ».

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

M. Dufrane (PS). - Monsieur le Ministre, les jeux vidéo ou sur tablette sont souvent considérés comme des loisirs chronophages et sans grand intérêt, hormis celui de divertir les amateurs du genre. Des entreprises ont pourtant réussi à développer un créneau qui montre toute son utilité, celui des *serious games*. Le principe est de proposer un contenu à haute valeur ajoutée en conservant le côté ludique.

Plusieurs entreprises wallonnes se sont engagées sur cette voie avec différentes applications. Elles se retrouvent au sein d'un cluster Infopôle, qui rassemble et soutient les professionnels du secteur des ICT.

Parmi elles, on peut notamment citer les studios Fishing Cactus et Belle Productions, qui ont développé des jeux vidéo utilisés au sein des hôpitaux ou institutions de soins dans une perspective thérapeutique.

Ces jeux peuvent servir comme outil de réadaptation lors de troubles cognitifs ou de mémoire après un traumatisme crânien ou un AVC, ou bien pour réduire les effets de la douleur après des lésions.

Peut-on estimer le marché potentiel des *serious games* ?

Connaît-on suffisamment les entreprises wallonnes reprises sous cette catégorie ? Hormis les deux exemples cités ci-dessus, quels sont les principaux projets concrets qui sont en cours de développement ? Certains de ces projets sont-ils utilisés et/ou commercialisés ?

Sur le moyen et long terme, est-il possible de cerner les futurs besoins spécifiques en matière de *serious games*, quelles sont les marges de développement potentielles ?

Pour terminer, Monsieur le Ministre, en quelle mesure ces entreprises sont-elles créatrices d'emploi ?

Je vous remercie pour vos réponses.

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

M. Marcourt, Ministre de l'Économie, de l'Industrie, de l'Innovation et du Numérique. - Monsieur le Député, le marché des *serious games* est difficile à évaluer. C'est un marché de niche, mais on dénombre cependant au moins une vingtaine de studios en Wallonie. Bien que le potentiel soit intéressant, plusieurs facteurs expliquent la progression lente de ce secteur.

La première est le facteur culturel. Le jeu est la première industrie culturelle dans le monde, devant le cinéma et la musique cumulés. Toutefois, les maillons de la chaîne de valeur que sont les professionnels, voire les bénéficiaires finaux, ne sont pas toujours accoutumés à ce genre de solution.

Les *serious games* restent très coûteux à développer et, par exemple dans le secteur de l'éducation, le potentiel pédagogique n'a pas encore convaincu les éditeurs de manuels scolaires de passer à l'action.

Faute de dispositif d'aides soutenant la prise de risque, les studios restent confinés à n'agir qu'en tant que prestataires de service répondant aux demandes. Des aides sont en train de se mettre en place et le cluster Twist, au travers de la grappe WALGA – *Wallonia Games Association* – et de la grappe SeriousGame.be, va dynamiser les acteurs de terrain de ce secteur prometteur.

En attendant, l'Agence du numérique travaille à dynamiser ce secteur via la plateforme Digital Wallonia et via différentes initiatives ponctuelles, mais concrètes, comme la coconstruction de jeux entre studios membres