



■ Mission économique | Awex

# Les PME wallonnes à l'assaut du marché US !

► Plusieurs entreprises high-tech wallonnes s'implantent au Texas.

Frédéric Chardon  
à College Station, Texas

Comment les entreprises wallonnes peuvent-elles pénétrer le marché américain? Grâce à des produits innovants, mais pas seulement. En effet, afin d'éviter les coûts dus à la fluctuation du dollar ou encore pour pouvoir tout simplement déposer leur candidature pour l'obtention de certains contrats, les PME qui veulent exporter ont intérêt à créer une filiale sur place.

A cette fin, l'Awex peut les aider. En effet, l'Agence wallonne à l'exportation a noué il y a quelques années un partenariat avec l'université Texas A&M (Agricultural and Mechanical), située près de Houston (à College Station) et spécialisée notamment dans les sciences du vivant et l'aérospatial.

But de cet accord: permettre la création de spin-off et autres entreprises innovantes d'origine wallonne outre-Atlantique. Et, réciproquement, inciter à la création de filiales texanes du même genre en Wallonie.

Du côté américain, un "incubateur" d'entreprises (qui accompagne leur lancement) a été créé récemment par l'université et a un premier client wallon: Amos, l'entreprise liégeoise leader européen dans la production de (très grands) télescopes. Grâce à son pied-à-

terre texan, Amos compte bien profiter du programme US d'investissement de 12 milliards de dollars sur dix ans dans l'astronomie spatiale et terrestre. "En outre, les salaires sont un peu plus bas aux USA. Même si les gens sont moins productifs qu'en Europe, ils travaillent plus longtemps", confie Claude Jamar, le patron d'Amos qui accompagnait la mission de l'Awex menée au Texas la semaine dernière. Nos offres seront 20% à 25% moins chères et cela peut faire toute la différence!" Autre avantage: une partie des éléments des télescopes sera produite aux Etats-Unis, permettant de respecter certaines exigences légales protectionnistes.

Par ailleurs, le gouvernement wallon a débloqué un fonds de 2 millions d'euros pour les PME qui veulent s'implanter au Texas ("LLB" du 28/5). Au

fait, n'est-il pas aberrant d'octroyer des deniers publics pour la création d'activités à l'étranger? Non, car conquérir des marchés permet aussi la croissance de la société-mère wallonne et lui confère une visibilité plus "globale".

C'est le cas pour Lisam, entreprise hennuyère qui fournit des logiciels générant les documents de sécurité dans le secteur chimique. "L'Onu a changé la méthode de calcul des risques chimiques. Cette réglementation a été ratifiée par plus de 60 pays et entrera en vigueur aux USA en 2011, explique Michel Hemberg, administrateur-délégué de la société basée à Ecaussinnes. Or, notre logiciel est déjà adapté au niveau mondial et il n'existe pas beaucoup de concurrents comme nous."

Conséquence: pour mieux pénétrer le marché américain, Lisam a créé une

joint-venture avec Texas A&M, qui s'est démenée pour trouver un haut profil parmi ses anciens étudiants afin de diriger Lisam America (Andrew Nelson, qui possédait une société similaire finalement revendue à SAP). Pour l'anecdote, l'Awex paie 50% du salaire (élevé) de ce manager providentiel.

Et les investissements texans en Wallonie? Pas terrible... En effet, aucun projet n'a été concrétisé à ce jour. "Il y a un petit décalage dû aux mentalités différentes au Texas et en Wallonie. Les spin-off texanes n'ont pas encore compris qu'elles doivent aller voir au-delà du marché américain, analyse Philippe Lachappelle, responsable des partenariats technologiques à l'Awex. Mais il y a actuellement une possibilité d'investissement à l'examen, dans le secteur agro-industriel."