

**INTERVIEW DE FRÉDÉRIC BIAVA,**

CONSEILLER ÉCONOMIQUE ET COMMERCIAL À L'AMBASSADE DE BELGIQUE AU LUXEMBOURG ET RESPONSABLE DU BUREAU DE L'AWEX (AGENCE WALLONNE À L'EXPORTATION ET AUX INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS) AU LUXEMBOURG

# La promesse de trouver un bon partenaire



Frédéric Biava est à la tête du bureau de l'AWEX GD Luxembourg depuis bientôt 4 ans

*L'Agence Wallonne à l'Exportation et aux Investissements Étrangers promeut les échanges et favorise les partenariats économiques et technologiques entre les organisations wallonnes et luxembourgeoises. Extension des ressources et des capacités d'innovation, mutualisation des lignes de production et de traitement des déchets, promotion des circuits courts et de la consommation de proximité... Dans de nombreux domaines, coopérer est forcément gagnant pour ces deux territoires voisins et amis de longue date !*

## **Qu'est-ce que l'AWEX et quelles sont ses attributions ?**

L'AWEX est le bras armé de la Région wallonne pour promouvoir l'exportation des entreprises wallonnes vers l'étranger et attirer des entreprises étrangères ayant un projet industriel ou logistique sur le territoire wallon. Elle aide aussi les entreprises en recherche de partenariats technologiques. Elle a un réseau d'une centaine de représentants à l'étranger, répartis sur tous les continents, dont un poste au Luxembourg qui est la charnière entre la Wallonie et le Grand-Duché.

## **Comment aidez-vous les entreprises qui s'adressent à vous ?**

À partir du moment où ces entreprises qui recherchent des produits, des services ou des partenaires pour innover nous expriment clairement leurs besoins, nous faisons un screening sur base de portraits robotiques

pour arriver à des short lists, puis nous organisons des rencontres ou des visites. Nous disposons pour cela de bases de données extrêmement puissantes, de réseaux et de relais au niveau des différentes fédérations.

## **Combien d'entreprises accompagnez-vous chaque année ?**

Nous accompagnons entre 150 et 200 entreprises wallonnes, auxquelles il faut ajouter une cinquantaine d'entreprises luxembourgeoises, hors événements programmés.

## **Comment vos actions se traduisent-elles dans le secteur de la construction ?**

Dès ma prise de fonction il y a 4 ans, j'ai voulu mettre le focus sur ce secteur que je trouve porteur. Des « journées de contact » ont été organisées en partenariat avec Neobuild, qui visent à mettre en relation des ►

partenaires potentiels. Elles ont été déclinées sous différentes thématiques: le bois dans la construction, l'économie circulaire ou la silver economy et ses impacts sur les bâtiments. Nous avons aussi prévu, mais cela a dû être reporté à cause du COVID, d'aborder la problématique des terres et des eaux dans la construction, aussi bien en tant que déchet que composant, pour refroidir un bâtiment par exemple. Ces «journées de contact» commencent en général par des conférences pointues données par des experts et se poursuivent avec des sessions de rencontre en tête à tête organisées par nos soins. Il y a aussi un espace «exposition» quand le sujet s'y prête.

### **En quoi le secteur de la construction est-il particulièrement porteur ?**

Prenons la thématique du bois. Il y a de nombreuses forêts de part et d'autre de la frontière. Un tiers du bois coupé côté luxembourgeois est traité dans les scieries wallonnes avant de revenir en tant que produit transformé sur le marché luxembourgeois. Nos problématiques sont parfois les mêmes et, quand il faut optimiser les lignes de production, nous avons tout intérêt à collaborer. C'est un win-win deal sur toute la ligne. Bien sûr, en Wallonie, il y a de la main-d'œuvre disponible et bon nombre de sociétés belges ont établi des filiales au Grand-Duché, des groupes comme Thomas&Piron par exemple.

### **Quel est l'intérêt de la collaboration transfrontalière ?**

L'accord de l'union économique belgo-luxembourgeoise, qui fêtera ses 100 ans l'année prochaine et grâce auquel nous avons eu un franc commun, dit que là où il n'y a pas de représentation diplomatique et économique luxembourgeoise, ce sont les Wallons qui font le job. Là où il n'y a pas de zone d'atterrissage pour les entreprises luxembourgeoises, l'AWEX a l'obligation de les aider.

Quand il s'agit d'attirer des investissements étrangers, en tant que petits territoires, nous avons avantage à nous présenter ensemble plutôt qu'en concurrents. Le terrain est rare au Luxembourg, il est disponible en Wallonie. En revanche, établir une structure administrative au Grand-Duché est peut-être plus intéressant que de le faire côté wallon. Ceci est également valable dans les projets de recherche.

Quelques exemples... Dans le secteur spatial, les collaborations sont

très nombreuses depuis les universités, les spin-off, les start-up jusqu'aux grandes entreprises, puisque la station spatiale de Redu fait back-office de SES Betzdorf et l'Euro Space Center de Redu vient d'ouvrir une nouvelle section dédiée au space mining, c'est dire si l'imbrication est forte. Dans l'économie circulaire, les deux territoires sont partie prenante de la même problématique et surtout de la même solution, puisqu'on fait appel à des fournisseurs ou produits de proximité. Côté wallon, nous avons une unité de recyclage à nourrir en plastiques, il serait donc inutile d'en créer une autre, côté luxembourgeois. Ce sont des thématiques qui se prêtent bien à la coopération et sur lesquelles j'ai bon espoir que des liens très forts vont continuer à se tisser.

### **Quel message souhaiteriez-vous faire passer ?**

Certainement, il y a beaucoup à faire, mais il ne faut pas tomber dans le piège de la proximité. Nous sommes tellement proches que nous croyons très bien nous connaître mais, justement, nous nous connaissons très mal. Il ne faut pas partir avec des a priori: cela vaut la peine de se rendre l'un chez l'autre et de découvrir - ou redécouvrir - ce qu'il se passe sur les territoires respectifs. En plus, nous avons deux langues communes ce qui facilite les échanges. Que les entreprises n'hésitent pas à nous solliciter! Nous sommes là en permanence, pas uniquement au moment de nos grandes actions et tous nos services sont gratuits. Nous ne vendons rien, mais nous nous engageons fermement et énergiquement à trouver un bon partenaire. ●

Mélanie Trélat

### **Contact :**

**Ambassade de Belgique**  
**Wallonia Export & Investment Agency (AWEX)**  
**z.a. Bourmicht – Centre Hermes**  
**7B, rue des Mérovingiens - L-8070 Bertrange**  
**Tel : +352 44 86 63**  
**luxembourg@awex-wallonia.com**  
**www.awex.lu**



Lors de la visite d'État des souverains belges au Luxembourg en 2019, l'AWEX a notamment organisé un symposium dans le secteur spatial qui a réuni plus de 200 représentants d'entreprises et officiels tant belges que luxembourgeois