

Les autres aides économiques interviendront également dans cette dynamique afin de créer des leviers plus efficaces pour nos entreprises.

Vous l'aurez compris, le constat posé par le baromètre Ernst & Young était déjà bien connu des actions menées actuellement dans notre Région et vont dans le même sens.

Il appartiendra également au Gouvernement fédéral de prendre des mesures relevant de ses compétences pour soutenir la croissance de nos entreprises.

**M. le Président.** - La parole est à Mme Zrihen.

**Mme Zrihen (PS).** - Tout à fait ravie de voir que ce dispositif est déjà intégré dans le plan Marshall 4.0 et que le Small Business Act wallon va l'intégrer. Nous savons bien que ce sont les cinq premières années qui sont parfois les plus difficiles pour que les racines prennent et que l'on ne se retrouve pas en situation complexe.

Nous savons aussi que ces PME wallonnes sont véritablement la base même de notre défi majeur pour ce redéploiement industriel. La perspective est bien sûr de les renforcer, les stabiliser. Nous suivrons encore le dossier pour voir de quelle manière nous pouvons avancer en la matière.

#### **QUESTION ORALE DE MME DEFRAIGNE À M. MARCOURT, MINISTRE DE L'ÉCONOMIE, DE L'INDUSTRIE, DE L'INNOVATION ET DU NUMÉRIQUE, SUR « LA REPRISE D'UTERON PHARMA PAR MITHRA »**

**M. le Président.** - L'ordre du jour appelle la question orale de Mme Defraigne à M. Marcourt, Ministre de l'Économie, de l'Industrie, de l'Innovation et du Numérique, sur « la reprise d'Uteron Pharma par Mithra ».

La parole est à Mme Defraigne pour poser sa question.

**Mme Defraigne (MR).** - Monsieur le Ministre, je vous avais interrogé, en 2013, sur l'achat par Watson qui est devenu entre-temps Actavis. Il semble qu'il y ait un jeu de yoyo puisque Mithra va apparemment racheter les activités d'Uteron cédées en 2013.

Actavis garde deux projets issus d'Uteron et Mithra en récupère quatre – je ne vais pas les énumérer, j'ai vu que ma collaboratrice avait fait preuve de très grandes précisions et je ne les citerai pas.

Quelles sont les modalités de la vente entre Mithra et Actavis ? Pouvez-vous nous préciser le montage financier dont il est question ici ?

Voyez-vous cette reprise avec confiance ? Nous pouvons nous interroger sur ce qui peut paraître un tour de passe-passe : pourquoi revendre pour racheter surtout dans un délai aussi bref ? C'est une situation qui peut paraître étonnante et j'aurais voulu que vous nous expliquiez quels étaient les tenants et aboutissants et quel avenir, quelles perspectives nous pouvions entrevoir.

Cette reprise signifie la fin de la procédure Renault. Le groupe pharmaceutique, via ce rachat, récupère la dette, mais également les employés, certains chercheurs qui étaient en passe d'être licenciés.

On annonce qu'une trentaine de personnes continueront à travailler pour le Groupe Mithra. Toutefois, 45 étaient concernées par la procédure Renault. Quel est le sort des 15 personnes qui vont peut-être rester sur le carreau ?

J'aurais voulu que vous donniez les développements et l'évolution de la plateforme que nous avons inaugurée ensemble, il y a deux ou trois mois, à Flémalle et voir comment évolue le dossier.

**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. - Madame la Députée, je ne peux en l'état que donner les informations qui m'ont été transmises par les responsables de l'entreprise Mithra. Vous vous souviendrez que Mithra s'est séparé du groupe Uteron qui a été vendu à l'entreprise Watson, appelée aujourd'hui Actavis et qui a été elle-même reprise par un nouveau Groupe américain. Ce groupe Watson avait comme stratégie de s'implanter en Europe où il n'était pas présent et de développer une activité particulière qui était la santé féminine.

Au travers des différents rachats, il est apparu que le portefeuille de recherche de la nouvelle entreprise devait nécessiter des priorités. Cette étude, faite par un consultant international, a donc classé les projets de recherche dans la santé féminine comme étant des projets de recherche à moins haute intensité de revenus que d'autres projets en cours. On parle d'une trentaine de projets de recherche, mais je n'en ai pas la certitude. Dans ce cadre, il y a eu la décision du groupe Actavis, en raison des recommandations faites par les consultants, de ne plus poursuivre la recherche et d'affecter leurs ressources au profit des autres projets de recherche, tout en continuant à développer l'usine de Grâce-Hollogne qui produit aujourd'hui un certain nombre de produits, dont le stérilet hormonal qui avait été mis au point par l'équipe de recherche d'Uteron et de l'Université de Liège.

La convention de cession permettait aux vendeurs initiaux de racheter les projets de recherche abandonnés.

Pourquoi ? Parce que Watson – puisqu'il s'appelait comme cela à l'époque – s'était engagé à payer une tranche importante, environ la moitié du prix, au moment de la signature de la transaction et le solde du prix devait être payé au fur et à mesure d'un certain nombre d'étapes permettant de développer les différents projets – ce que l'on appelle des *milestones*.

À partir du moment où les projets étaient arrêtés par décision unilatérale de l'acheteur, un problème de paiement se faisait jour et c'est la raison pour laquelle, Actavis s'est montré disponible pour céder pour 1 euro chaque projet, mais accompagné évidemment de la reprise des engagements tels qu'ils avaient été souscrits à l'égard des vendeurs initiaux.

Nous avons marqué, quant à nous, l'accord d'accepter la cession au groupe Mithra des avances récupérables faites au profit d'Uteron et qui sont aujourd'hui reprises par Mithra.

Nous examinons pour l'instant la situation du personnel, mais à ma connaissance, 12 chercheurs seront repris.

Puisque vous avez abordé la question de la plateforme, il entre dans les intentions des gestionnaires de Mithra d'examiner la possibilité d'accélérer l'extension de la plateforme, puisque comme vous le savez, la plateforme n'était pas destinée à procéder aux recherches et au développement des nouvelles molécules, mais bien de rester dans le portefeuille des molécules de Mithra. Nous pourrions donc voir un nouveau plan d'investissements.

Tout cela est aujourd'hui encore à concrétiser matériellement. Je crois que la convention est conclue entre les responsables de Mithra et le groupe Actavis. Maintenant, il faut le développer et nous resterons attentifs.

Il est clair que le fait de voir une société de notre Région reprendre des projets de recherche et donc de maintenir en activité nos chercheurs, les niveaux de compétences de ceux-ci et, le cas échéant, le développement de ses produits dans nos régions, est plutôt une bonne nouvelle. Moralement aussi, je pense qu'en exécutant l'engagement initial de Watson de dire qu'il n'y aurait pas de réduction d'emplois et pas de licenciement, c'est aussi un pas qui va dans la bonne direction.

Je vérifierai les chiffres précis que vous donnez, car nous avons un hiatus entre ce qui m'est dit et ce que vous avez dit. Je vous en informerai en direct, si vous m'y autorisez, pour être sûr qu'il n'y ait pas de difficulté à cet égard.

**M. le Président.** - La parole est à Mme Defraigne.

**Mme Defraigne (MR).** - Je vous remercie pour ces précisions. C'est vrai que cela peut paraître a priori une

bonne nouvelle, de récupérer en quelque sorte ses billes, de garder ses chercheurs, de maintenir l'emploi et de continuer avec des projets de recherche. Nous pouvons tout de même nous demander pourquoi les avoir cédés en 2013. Était-ce une pure activité spéculative ou est-ce qu'il y avait une question de plan ?

Ce qui m'a été dit, c'est que l'entreprise s'est trouvée face à des besoins de trésorerie pour financer ses projets qui étaient incompatibles avec la structure financière telle qu'elle l'était à l'époque.

Il y avait donc un choix entre développer Mithra ou développer Uteron, mais développer les deux n'était pas possible. D'où la décision des actionnaires, n'ayant pas la capacité de financer tous ces produits, de céder le portefeuille et de se concentrer sur le développement de Mithra.

Je rappelle qu'il y a tout de même eu un paiement en cash relativement significatif de 120 millions de dollars, sauf erreur de ma part, ce qui n'est tout de même pas rien. En outre, l'entreprise a pu continuer à se développer et a aujourd'hui une autre phase de maturité, ce qui fait qu'elle saisit, me dit-elle, cette opportunité, dans la mesure où elle considère qu'il y a une volonté forte d'arriver, dans un délai relativement satisfaisant, à mettre sur le marché une des quatre molécules puisque, sauf erreur de ma part, il faut trouver 70 millions pour la première molécule en question et puis, il faudra ajouter des montants pour les autres. Voilà la raison qui m'a été donnée et que je vous communique bien volontiers.

**M. le Président.** - Poursuivez votre réplique, Madame Defraigne.

**Mme Defraigne (MR).** - Merci pour cette précision, mais on a l'impression que l'entreprise n'avait peut-être pas une vision objective ou raisonnable de ses possibilités de croissance. Pour vous avoir interrogé à l'époque, j'avais le sentiment que vous n'étiez pas spécialement heureux parce que vous avez parlé des avances récupérables, de cette espèce d'opération un peu *one shot* où l'on vend, sans mauvais jeu de mots, ses bijoux de famille en se disant, on verra bien, on cherche le cash à tout prix. Finalement, on est un peu sauvé par la convention de cession qui permet de racheter et de récupérer ce que l'on a cédé. On peut alors se poser la question – et je ne veux pas du tout être pessimiste et je veux bien prendre la bonne nouvelle comme vous l'annoncez – que si les Américains se sont débarrassés du produit pour les motifs officiels que cela ne fait pas partie de leur stratégie de croissance ou de recherche, il y a peut-être des inquiétudes à avoir sur l'opportunité du produit et sur les possibilités de développement. L'avenir nous le dira.

Vous pouvez concevoir qu'il y a tout de même un peu de questionnement par rapport à cet agissement de Mithra qui bénéficie d'un certain nombre d'avancements. Je ne le dis pas dans une vision

polémique, mais c'est normal que l'on se pose la question par rapport à une entreprise qui reçoit des aides. On a un peu l'impression que l'on rattrape finalement une gaffe qui a été faite il y a deux ans. C'est le sentiment que cela donne.

**QUESTION ORALE DE MME DEFRAIGNE À  
M. MARCOURT, MINISTRE DE L'ÉCONOMIE,  
DE L'INDUSTRIE, DE L'INNOVATION ET DU  
NUMÉRIQUE, SUR « LA FERMETURE DE  
L'ABATTOIR DE PORCS DE LIÈGE »**

**M. le Président.** - L'ordre du jour appelle la question orale de Mme Defraigne à M. Marcourt, Ministre de l'Économie, de l'Industrie, de l'Innovation et du Numérique, sur « la fermeture de l'abattoir de porcs de Liège ».

La parole est à Mme Defraigne pour poser sa question.

**Mme Defraigne (MR).** - Monsieur le Ministre, l'abattoir de porcs de Liège à Droixhe ferme ses portes. On sait que la nouvelle planait à la veille des élections régionales, mais l'idée avait été repoussée, suite à une intervention de votre cabinet annonçant l'examen du dossier. Il y a toujours évidemment des problèmes ou en tout cas des actions ponctuelles et de calendrier.

Pourquoi un an plus tard ou quelques mois plus tard, est-on finalement contraint à cette décision ? Cobelvian, principale cliente de l'abattoir, avait émis l'idée d'une reprise, appuyée par la Région wallonne, mais la SOGEPa avait mis son veto. Pouvez-vous qualifier les raisons de ce veto ? Quelles sont les conséquences de cette fermeture sur l'économie liégeoise ? Quel est le potentiel de ce marché ? Y a-t-il une possibilité de substitution, de remplacement ? Peut-on trouver une solution à la fermeture de cette chaîne d'abattage ? Socialement, qu'en est-il des 12 employés ? J'espère que mon chiffre est exact.

**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. - Madame la Députée, de petits rétroactes me paraissent utiles. Le 19 décembre 2013, le Conseil d'Administration de l'Intercommunale des abattoirs publics des arrondissements de Liège et de Waremmé décidait de fermer la chaîne d'abattage de porcs le 31 mars 2014 et de mettre fin, à cette date, au contrat de concession qui liait l'Intercommunale à la firme Derwa pour l'exploitation de la chaîne d'abattage des porcs.

L'intercommunale justifiait sa décision sur trois éléments :

- la chaîne d'abattage des porcs n'a pas la taille suffisante pour concurrencer les autres lignes

d'abattage du pays. Si l'on prend le cas de l'abattoir de Meer, c'est plus de 20 000 porcs qui sont abattus chaque semaine, pour seulement 7 000 par semaine en 2012, 4 164 en 2013 et 2 500 en 2014 à l'abattoir de Liège ;

- la diminution du volume d'abattage impactera le résultat financier qui indiquait un déficit de 2 euros par porc abattu ;
- dans un courrier du 8 décembre 2013, l'entreprise Derwa informait l'abattoir de son intention de renoncer à la poursuite des activités d'abattage porcin à Liège et marquait son accord sur l'arrêt de la chaîne au 31 mars 2014.

J'ai toutefois souhaité que les éléments qui ont amené cette décision puissent être réexaminés. À mon initiative, trois décisions ont été prises : deux par le Conseil des Ministres et une que j'ai fait exécuter par la SOGEPa. L'une concernait la possibilité, pour la Région wallonne, d'intervenir à concurrence de 40 % dans des investissements qui seraient réalisés dans l'abattoir. Une autre était relative à un soutien à l'entreprise Derwa dans le cas de la poursuite des activités. La dernière concernait la réalisation d'études par la SOGEPa pour réexaminer la situation économique de l'abattoir et ses perspectives dans le cas de la réalisation de nouveaux investissements.

La première étude réalisée par la SOGEPa concluait que « Après investissements, non seulement la qualité et la fiabilité de la chaîne d'abattage seront accrues, mais il y aura également des réductions dans les coûts et une bien meilleure sécurité pour le personnel d'intervention ».

Une seconde étude a déterminé un planning de réalisation des investissements et a fixé un prix d'abattage par porc tenant compte du volume de bêtes abattues pour répondre précisément à l'entreprise concernée.

C'est ainsi que pour un volume d'abattage compris entre 4 000 et 4 400 porcs par semaine, le prix d'abattage serait fixé entre 4 et 3,5 euros. Les pourparlers entre l'intercommunale et l'entreprise Derwa n'ont cependant pas abouti, ce qui a amené à la décision de fermeture de la ligne porc.

En ce qui concerne Cobelvian, en liquidation depuis le 30 septembre 2014, cette société présentait un résultat négatif depuis 2009, ce qui à l'époque avait motivé un avis négatif d'intervention de la SOGEPa.

En ce qui concerne les conséquences sociales, le personnel de l'intercommunale passera de 21 personnes actuellement à neuf, soit 12 pertes d'emploi. Seuls les sept agents nommés, un technicien contractuel temps plein et un contrôleur des installations frigorifiques à quart-temps resteront dans l'intercommunale. L'intercommunale indique encore qu'en ce qui concerne