

LE MAGAZINE DES ENTREPRISES

ccim mag

MENSUEL N°05
MAI 2016
ÉDITION LIÈGE -
VERVIERS - NAMUR

L'INVITÉE

Fabienne BISTER

(Bister)

LA GRAINE
ENTREPRENEURIALE



Dossiers

**DIVERSITÉ =
CROISSANCE**

**LA VEILLE EN ENTREPRISE:
UN REGARD VERS L'AVENIR**

www.ccimag.be

30 ANS DE SAVOIR-FAIRE UNIQUE



*Conception et réalisation
d'une architecture
sur-mesure et personnalisée.*



Symbole de Qualité

Prochaines portes ouvertes : www.etiennepiron.be - Tél 087 68 60 20



Autoflagellation

Comment se tirer une (des) balle(s) dans le(s) pied(s) ? Mode d'emploi.
Après des attentats sanglants dans la capitale de son pays, dont l'image était déjà largement écornée, ne pas hésiter à en rajouter soi-même.

- Grève sauvage de contrôleurs aériens qui tiennent ce même pays en otage
- Implication de centaines de ressortissants de ce pays dans des fraudes fiscales via le Panama
- Démissions ministérielles en cascade sur fond d'incompétence ou d'inculpation
- Déclarations politiques pour diviser, encore et toujours
- Annonces de nouvelles grèves tous azimuts

Non, ce n'est pas une fiction : cela se passe en Belgique.

Au-delà de la honte, de l'indignation, de la colère, il y a le sursaut. Celui de l'attitude citoyenne. Stop !

Soyons responsables, honnêtes, solidaires. Et pour nos chefs d'entreprise, il y a une urgence : rétablir vite l'image d'un pays, désormais stigmatisé.

Qui va vouloir investir chez nous ? Qui va vouloir travailler avec des entreprises belges ? Réducteur ?

Demandez à nos patrons l'impact désastreux du belgium bashing...

En business aussi la confiance est essentielle. Quel boulot en perspective !

“ Non, ce n'est pas une fiction : cela se passe en Belgique. »

Siège de Liège

Liege Airport
Bâtiment B50 (1^{er} étage) - 4460 Grâce-Hollogne
Tél. : 04/341.91.91 - Fax : 04/343.92.67

Siège de Namur

Chaussée de Marche 935A - 5100 Namur
Tél. : 081/32.05.50 - Fax : 081/32.05.59
info@ccilvn.be - www.ccilvn.be

Président

Alexandre Grosjean

Vice-Présidente

Anne-Catherine Trinin

ALEXANDRE GROSJEAN, PRÉSIDENT DE LA CCI LIÈGE-VERVIERS-NAMUR
ANNE-CATHERINE TRININ, VICE-PRÉSIDENTE DE LA CCI LIÈGE-VERVIERS-NAMUR



Le magazine des Entreprises
ISSN-0776-3344
www.ccmag.be

Éditeur responsable

Thierry Streef
Liege Airport - Bâtiment B50 - 4460 Grâce-Hollogne

Flashez ce code sur votre Smartphone



et accédez à nos dernières news sur ccmag.be

Chef d'édition

Céline LÉONARD
Tél. 04/341.91.64 - cl@ccilvn.be

Publicité

Solange NYS
Tél. 04/341.91.64 - solange@ccimag.be

Journalistes

Alain BRAIBANT, Stéphanie HEFFINCK, Céline LEONARD,
Bob MONARD, Vinciane PINTE, Jacqueline REMITS, VDA

Dossiers

Stéphanie HEFFINCK & Céline LÉONARD

Abonnements

Françoise BONMARIAGE
Tél. 04/341.91.72 - fb@ccilvn.be

Collaborations CCI

Alexandre GROSJEAN, Sonia HENKINET

Photos

Jonathan BERGER, Stephan KERFF.

Impression

AZ Print

Maquette et mise en page

Mwp - www.mwp.be

Toute reproduction totale ou partielle est strictement réservée à l'éditeur
© CCI mag

L'invitée du mois

Fabienne Bister : la graine entrepreneuriale (Bister)

Faire prospérer une PME dans un secteur accaparé par les multinationales : un défi que Fabienne Bister relève depuis plus de deux décennies. Alors que la moutarderie familiale célèbre, cette année, son 90ème anniversaire, cette partisane du savoir-faire wallon revient sur les hauts faits de sa carrière. Un parcours à son image, fait d'audace et de perspicacité.



© Stephan Kerff

En bref

L'actualité du chef d'entreprise

Au programme de cette édition : l'humour au travail, les avantages extra-légaux oubliés par les entreprises, les groupements d'employeurs, le travail de nuit... et bien d'autres infos encore !



© contrastwerkstatt

Under 30

Opinum

L'entrepreneuriat, Loïc Bar l'a dans le sang. A 27 ans seulement, ce jeune informaticien liégeois peut se targuer d'avoir déjà créé plusieurs sociétés. Baptisée Opinum, la dernière en date a levé 1,1 million d'euros à l'automne dernier auprès d'investisseurs publics et privés. Retour sur un début de carrière mené tambour battant.



L. Bar (Opinum)

© I. Binasco

Dossier

Diversité = croissance



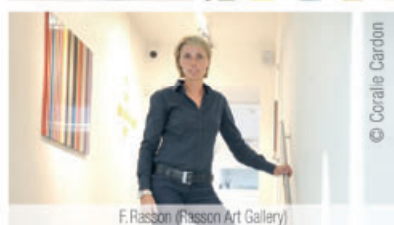
© Fotolia



A. Cornet (HEC-ULg)



© Fotolia



F. Rasson (Rasson Art Gallery)

© Coralie Cardon

Pour relever des défis tant sociétaux qu'économiques, nos entreprises wallonnes doivent cultiver la richesse de compter en leurs rangs des groupes aux profils variés, des individus aux origines, cultures, orientations sexuelles diverses...

• Critères de discrimination protégés

• Gestion de la diversité des RH en entreprise : plans d'action

• Etrangers, et alors ?

• Handicapés, aucun problème !

• Femmes... et pourtant

Dossier

La veille en entreprise : un regard vers l'avenir



Stephan Getetic (Made in Abeilles)



Mercédès Remacle (BEI)



Nuria Torregrosa (CCIH)



Pierre-Yves Debiquy (SP)



Benoit Faily (Areplus)

Trop souvent encore, la veille informationnelle est reléguée au rang d'objectif secondaire dans les entreprises. Une erreur car, bien organisée, cette écoute attentive de l'environnement pourrait rapidement se transformer en bras armé de vos décisions stratégiques.

• De la veille : oui, mais pourquoi ?

• Panorama des différents types de veille

• Les outils de la veille

• Témoignages



Honest Talk

Olivier Vanderijst (SRIW)

32

Aujourd'hui, LE mot d'ordre en économie est l'agilité. Tel est le point de vue d'Olivier Vanderijst, Président du Comité de Direction de la SRIW. Soutenant l'économie et l'emploi, sa structure a injecté plus de 150 millions € dans des entreprises wallonnes l'an dernier.



Economie en images

Jane-Sylvie Van Den Bosch

34

En Wallonie, les personnes soufflant encore artisanalement le verre se comptent sur les doigts des 2 mains. Parmi elles, Jane-Sylvie Van Den Bosch qui nous emmène à la découverte de ce savoir-faire devenu rare.



Automobile

Marques automobiles : qui gagne ?

41

Qu'en sera-t-il cette année, de la concurrence entre les marques automobiles ?... Les valeurs établies le restent, année après année. Seul élément « perturbateur » : les nouveautés !



Portraits

Cédric Cherain & André Leyh

43

À côté de leur carrière de chef d'entreprise, Cédric Cherain et André Leyh sont respectivement pilote et co-pilote de rallye. Portrait de deux entrepreneurs que la passion automobile a réunis.



C. Cherain & A. Leyh

Climi

45

Une petite entreprise de la région liégeoise commercialise Climi, un appareil qui mesure avec précision la qualité de l'air. Il est destiné aux locaux scolaires, aux crèches, aux hôpitaux, mais aussi aux entreprises.



G. Włodarczak (Climi)

BTN

47

Fondée en 1985 et située dans le parc des Plénesses, l'entreprise BTN a le vent en poupe. Elle réalise actuellement un investissement d'un million € afin d'augmenter de 30% sa surface de production.



CCI

Alter Ego

49



Rencontre avec Céline Kuetgens, animatrice CCI au sein des groupes Alter Ego. Cette dernière nous emmène dans les coulisses des réunions dédiées aux responsables environnement.

Woman CCI

50

Après avoir découvert les facettes cachées du vin, en novembre dernier, les Women CCI se sont cette-fois lancées dans la dégustation d'un autre breuvage : la bière. Une activité pilotée par un zythologue et un mixologue.



1+1 = 11

52

François Fornieri, CEO de Mithra, était la tête d'affiche de la 3ème édition de 1+1=11, le Business Club mis sur pied par la CCI et le Standard de Liège. Il était interviewé par Amid Faljaoui, Directeur des magazines francophones de Roularta.



A. Faljaoui (Roularta) & F. Fornieri (Mithra)

De Salvador à Dali

54

Après Shanghai, Londres, Singapour, Paris, Tokyo... Dali s'expose à Liège. Un événement culturel d'exception, mis sur pied par Europa 50, à côté duquel la CCI ne voulait pas passer.



Le livre du mois

56

Quelle est la principale cause d'échec des start-ups ? Des mésententes au sein de l'équipe fondatrice ! Au travers de son dernier guide pratique, Carl-Alexandre Robyn offre à ces jeunes pousses un panel de solutions innovantes pour mieux choisir leurs associés et répartir plus intelligemment leur capital-actions.



C-A. Robyn

We are

Nic STEYAERT
Sales Director

Tristan DEWAELE
Sales advisor

Yves PIRARD
Sales advisor

Gaëtan SCHYNS
Administrateur Délégué

David ELOY
Administrateur Délégué

Gisèle SCHYNS
Administratrice Déléguée

Frédéric SMAL
Senior Key Account Manager

Marco DI GIORGIO
Sales Manager

SAMSUNG



Christophe NAA
Administrateur



family

Marielle GRÉGOIRE
Directrice régionale PME
Liège Verviers Namur



Didier ZIVI
Administrateur Délégué



Cédric MEIJER
Store Director - St. Lambert

Nathalie VOS
Store Director - Médiacité

Christophe HORRION
Account Manager



Jean-Marc BÉCHET
Store Director - Herstal

Vincent TREVISAN
Partner
(Fiduciaire-Finances PME)



Ervé VAN BLADEL
Account Manager
Medium Enterprise Market



Les partenaires de la CCI

starda

Jenna

FABIENNE BISTER (Bister)

LA GRAINE ENTREPRENEURIALE



Faire prospérer une PME dans un secteur accaparé par les multinationales : un défi que Fabienne Bister relève depuis plus de deux décennies. Alors que la moutarderie familiale célèbre, cette année, son 90^e anniversaire, cette partisane du savoir-faire wallon revient sur les hauts faits de sa carrière. Un parcours à son image, fait d'audace et de perspicacité.

CÉLINE LÉONARD © STEPHAN KERFF

Héritière de la 3^e génération, Fabienne Bister a toujours grandi avec l'idée qu'elle pourrait un jour rejoindre les rangs de la moutarderie familiale. À 18 ans, un temps attirée par l'architecture d'intérieur, elle se laisse finalement convaincre de tenter sa chance en Sciences Économiques et Sociales. Une réussite en première session (avec distinction) lui donnera l'élan nécessaire pour accomplir son cursus, sans le moindre accroc. « J'ai passé 5 années à l'université. Il n'en fallait pas davantage. Dès qu'au cours de mes stages, j'ai côtoyé le monde du travail, l'envie de tâter le terrain ne m'a plus quittée. »

Pas question pour cette Jamboise, cependant, d'esquisser ses premiers pas au sein de l'entreprise familiale. C'est à Paris, loin de sa région d'origine, qu'elle débute ainsi sa carrière en tant que consultante indépendante et analyste financière. Une mission dont elle s'acquitte tout en se frottant au métier de journaliste. « Le quotidien L'Echo m'avait confié les commandes de sa rubrique Commerce extérieur. Dans le même temps, je présentais les résultats de la Bourse au JT de RTL. »

Jonglant invariablement avec les chiffres et les lettres, Fabienne Bister va revenir vers la moutarderie en 1990. « À l'époque, plusieurs personnes m'ont alertée sur les résultats en déclin de la société. Elles m'ont fait comprendre qu'il était temps d'y injecter du sang neuf au risque, sinon, qu'il ne soit trop tard. » Au terme de 6 mois de réflexion, la jeune femme présente un plan de redressement aux principaux actionnaires de la firme, son père et son oncle. « Ils n'étaient guère enthousiastes à l'idée de tout révolutionner. Un vent nouveau était pourtant nécessaire. C'est ainsi que j'ai rejoint les rangs de la société en 1991. Un poste à mi-temps qui m'a permis d'appréhender ce nouvel univers tout en poursuivant mes collaborations avec différents médias. »

Le passage de témoin aura finalement lieu fin 1994. « Une période difficile car mon père, alors âgé de 69 ans, n'avait pas foncièrement envie de partir... » Promue au poste d'Administrateur délégué, Fabienne Bister se donne pour premier objectif de renforcer l'entreprise pour lui permettre de fêter dignement son 75^e anniversaire, en 2001. Un défi relevé haut la main.

Depuis lors, cette « audacieuse réfléchie » n'a cessé de poser de nouveaux jalons sur le

chemin de sa PME : création d'une société sœur en France, rachat de la gamme brabançonne de condiments L'Etoile, déménagement dans le zoning d'Achêne... Des projets d'envergure menés de front avec un investissement permanent au sein de diverses organisations professionnelles (FEB, FEVIA, UWE, Cercle de Wallonie...) Un « bénévolat social », comme elle le qualifie, mené avec l'ambition de faire entendre la voix des PME.

« Dans une entreprise familiale, le plus dur n'est pas d'y entrer, mais d'en sortir. J'ai 52 ans, mon objectif est de me retirer dans 10 ans pour m'investir, autour de moi, en faveur d'un nouveau monde en marche, comme dans le documentaire « Demain ». Mais attention, je n'entends pas débrayer d'ici-là ! Je nourris encore de nombreux projets en matière de marketing, d'innovation produits, d'exportation... Croyez-moi, la marque Bister n'a pas fini de faire parler d'elle. »

LA MOUTARDERIE BISTER, C'EST :

- ▶ Le plus grand fabricant de moutarde en Belgique (Bister représente 15 % du marché belge de la moutarde vendue aux consommateurs)
- ▶ Une société également active dans la fabrication de piccalilli, de diverses sauces froides ainsi que d'oignons, cornichons et câpres au vinaigre
- ▶ 90 années d'existence
- ▶ 15 collaborateurs
- ▶ 3.000.000 de bocaux vendus chaque année
- ▶ 2,7 millions d'euros de chiffre d'affaires
- ▶ Une société sœur, Bister France, comptant 8 collaborateurs et réalisant 1,8 million d'euros de chiffre d'affaires.





EUROFIDES
CREDIT MANAGEMENT

*Où que soit votre argent,
nous irons le chercher !*

info@eurofides.eu
www.eurofides.eu



BIO EXPRESS

- ▶ Née le 12 décembre **1963**, à Jambes
- ▶ **1986**: décroche une Maîtrise en Sciences Économiques et Sociales aux Facultés Notre Dame de la Paix à Namur
- ▶ **1988**: tout en travaillant comme consultante indépendante et analyste financière, se lance dans le métier de journaliste
- ▶ **1994**: prend les rênes de la moutarderie Bister
- ▶ **2001**: crée l'ASBL Tourisme & Tradition
- ▶ **2002**: devient la première femme élue à la vice-présidence de la FEB
- ▶ **2002**: fonde la société Bister France, au sud de Troyes
- ▶ **2007**: fait l'acquisition de la gamme de condiments L'Etoile et L'Ancre
- ▶ **2010**: accède à la présidence de FEVIA Wallonie, à nouveau, une première pour une femme
- ▶ **2013**: finalise le déménagement de son entreprise dans le zoning d'Achêne
- ▶ **2016**: décroche la licence jusqu'alors détenue par Amora pour exploiter l'image des Schtroumpfs
- ▶ Distinctions: Namuroise de l'Année (**2001**), lauréate de la seconde édition des Femmes de Cristal (**2005**), Chevalier de l'Ordre National du Mérite (France - **2009**), Officier du Mérite wallon (**2014**)
- ▶ Mère de deux enfants

Coup de cœur

« Je ne peux répondre à cette question sans évoquer mes collaborateurs. Tant en France qu'en Belgique, j'ai la chance de pouvoir compter sur une équipe formidable. Nous n'évitons évidemment pas certaines bisbilles dues aux différences de personnalité. Mais cette diversité dans les profils est une force lorsqu'il s'agit de faire preuve de créativité et de trouver des solutions innovantes. »

Coup de génie

« En 2007, la moutarderie Bister a repris l'activité « condiments » de la société L'Etoile, à Wavre. Nous avons ainsi pu diversifier notre offre en proposant des cornichons, des oignons, des câpres... J'ai été informée relativement tard de cette possibilité de rachat. Conséquence, j'ai bénéficié de trois semaines seulement pour monter un dossier qui tienne la route, convaincre les banques et les actionnaires, sonder le marché... Ce, alors que je n'avais jamais mené d'opération de ce type. Ce fut une période de stress assez intense mais je ne la regrette pas car elle nous a, notamment, permis de sauver une marque wallonne. Le déménagement au sein du zoning d'Achêne est une autre bonne idée. En installant Bister dans ces nouvelles infrastructures, j'ai le sentiment d'avoir conduit l'entreprise là où elle devait aller. Nous avons trouvé notre sol. Une implantation adaptée au monde actuel à partir de laquelle la société pourra se développer. »

Coup de gueule

« Il y a trop de lois! Une surabondance législative dont j'ai une nouvelle fois pris conscience lors de notre déménagement dans le zoning d'Achêne. Nous devons nous conformer aux exigences de l'urbanisme, de l'environnement, de l'AFSCA, des pompiers, de la police... Un projet fastidieux en soi compte tenu du nombre d'interlocuteurs. Mais le pire est qu'il n'existait pas d'harmonie entre les différents règlements brandis par chacune de ces administrations. J'en suis arrivée à la conclusion qu'il était impossible, en Wallonie, de construire un projet industriel sans être hors-la-loi. J'espère sincèrement que ce déménagement sera le dernier que j'aurai à conduire tant cet aspect règlementaire m'a fatiguée. »

DU TAC AU TAC

▶ Quelle est votre plus grande qualité?

On me dit dynamique, persévérante et foncièrement investie dans mon métier. Certains me reconnaissent également des qualités d'écoute.

▶ Votre plus gros défaut?

On a souvent les qualités de ses défauts et inversement. Pour ma part, j'ai du mal à tempérer mon dynamisme, ce qui peut fatiguer mon entourage. Je suis également une bavarde qui n'a pas pour habitude d'employer la langue de bois.

▶ Une devise?

Oser prudemment et avec lucidité.

▶ Si c'était à refaire...

Je ne changerais pas grand-chose!



MOUTARDERIE BISTER

Rue du Parc Industriel n°10 à 5590 Achêne (Ciney)
Tél. : 083/21.47.02 - www.bister.com

Grâce à CCI mag'

FAITES UN STRIKE



et touchez 36,3% des
décideurs business wallons
en une seule insertion



Infos :
Solange NYS • 04/341 91 67

Le magazine n°1
de la presse business



EY en Wallonie: une équipe multidisciplinaire

Audit | Comptabilité | Fiscalité | Conseils | Transactions

EY Wallonie vous offre un éventail de services haut de gamme notamment en matière d'audit, de comptabilité, de fiscalité, de consultation, de services juridiques et de services spécialisés.

La flexibilité de structures locales, alliée à la puissance d'un réseau international, constituent les atouts incontestables d'une équipe motivée et dynamique.

Nos bureaux en Wallonie
Liège - Gosselies - Tournai
Tél: 04 273 76 00 - secretariat.liège@be.ey.com
ey.com/be

© 2015 EYGM/LinkedIn



LIÈGE - Construction hall et bureaux
SUPERPLASTIC s.a. - Architecte: T&D Association - Liège



Ets J. Wust S.A.
Route de Falize, 151 | B - 4960 MALMEDY | Tél.: +32 (0)80 79 27 11 | Fax : +32 (0)80 79 28 12 | commercial@wust.be | www.wust.be

NOTRE EXPÉRIENCE...
VOTRE AVENIR !





[Opinum]

UN ENTREPRENEUR NÉ

L'entrepreneuriat, Loïc Bar l'a dans le sang. À 27 ans seulement, ce jeune informaticien liégeois peut se targuer d'avoir déjà créé plusieurs sociétés. Baptisée Opinum, la dernière en date a levé 1,1 million d'euros à l'automne dernier auprès d'investisseurs publics et privés. Retour sur un début de carrière mené tambour battant.

CÉLINE LÉONARD

Votre parcours se distingue, tout d'abord, par sa précocité...

L.B.: « Je n'ai en effet pas perdu de temps : j'ai décroché mon diplôme d'informaticien en juin 2008 et me suis établi à mon propre compte en juillet de la même année. Il s'agissait pour moi d'une suite logique : avant mes études, je gagnais déjà de l'argent de poche en créant des sites internet. J'ai poursuivi sur la même lignée avec, cette fois, la casquette de consultant. Une activité que j'ai menée durant 1 an ½ et au cours de laquelle j'ai essentiellement travaillé pour des groupes à l'international. »

Comment avez-vous convaincu ces sociétés de faire appel à vos services ?

L.B.: « Durant ma dernière année d'études, j'ai découvert sur LinkedIn un éditeur (ndlr : Micro Applications) qui était à la recherche d'une personne désireuse de rédiger un guide pratique sur les applications pour les réseaux sociaux. Nous étions alors au début du phénomène. Je lui ai fait parvenir une proposition de table des matières et, contre toutes attentes, il m'a confié la rédaction du bouquin. Cet ouvrage m'a donné de la crédibilité aux yeux de certaines entreprises et a, en partie, gommé mon manque d'expérience. Notons que, depuis lors, j'ai écrit trois autres guides pour cet éditeur. »

Revenons à votre parcours...

L.B.: « Après avoir travaillé comme consultant, j'ai rejoint les rangs du service informatique de McKinsey en tant que collaborateur indépendant. Une bonne école que j'ai cependant décidé de quitter au bout de 3 ans ½. »

Pour quelles raisons ?

L.B.: « D'une part, j'aspirais à créer ma propre activité. D'autre part, j'avais le sentiment que ma



Le jeune entrepreneur du mois

- **Nom :** Loïc Bar
- **Âge :** 27 ans
- **Formation :** diplômé en Informatique de gestion (Haute Ecole de la Province de Liège)
- **Société :** Opinum
- **Activité :** développement d'outils informatiques permettant d'analyser simultanément la consommation énergétique de plusieurs bâtiments
- **Reconnaissance :** Opinum faisait partie des nommés lors de la « Startup Competition » organisée au dernier Salon International de l'Immobilier (MIPI), à Cannes

Smart Company et d'une autre société basée à Braine-l'Alleud, Decision Expert. »

Quel est le core-business d'Opinum ?

L.B.: « Opinum est une société technologique s'adressant essentiellement aux entreprises du secteur tertiaire. Elle développe des outils permettant d'avoir un regard sur la consommation énergétique de plusieurs bâtiments. De manière extrêmement simple, nos outils indiquent les postes sur lequel l'utilisateur peut agir pour diminuer sa consommation et son empreinte carbone. Un vrai gain de temps et d'argent donc. »

En octobre 2015, Opinum a levé 1,1 million d'euros. À quoi ce montant a-t-il été affecté ?

L.B.: « Ces fonds ont été obtenus auprès de Sambrinvest, la SRIV, Inventures, MyMicroInvest ainsi que trois business angels. Ils doivent nous permettre d'accélérer la commercialisation de nos outils et de consolider l'équipe. Celle-ci se compose actuellement de 11 collaborateurs. Trois recrutements sont prévus d'ici l'été. »

Que peut-on vous souhaiter à court terme ?

L.B.: « Opinum compte à ce jour une dizaine d'entreprises clientes toutes établies en Belgique. Dans un futur proche, nous aimerions en compter une centaine sur le territoire européen. »

fonction consistait à aider des sociétés bancaires à gagner plus d'argent. J'avais envie de valoriser mes compétences IT dans un domaine qui, à mes yeux, avait plus de sens. Et c'est ainsi que je me suis lancé dans le domaine de l'énergie avec The Smart Company. Une start-up pour laquelle j'ai créé un outil permettant de suivre la production énergétique des panneaux photovoltaïques. La société Dauvister fut notre premier client. Elle fut, notamment, suivie par T-Palm. »

Vous avez malheureusement été touché par le déclin du secteur photovoltaïque...

L.B.: « Oui, mais je n'ai pas voulu en rester là. J'ai décidé d'adapter cet outil pour qu'il permette d'auditer la consommation énergétique des bâtiments. Et c'est ainsi qu'en 2015, Opinum a vu le jour, absorbant les activités de The

OPINUM

Av. du Japon n° 35 (bte 6) à 1420 Braine l'Alleud (siège social) - Rue Bois Saint Jean n° 15/1 à 4102 Seraing www.opinum.com



Join us - Stand 1216

REALTY
LET'S TALK REAL ESTATE



24, 25 & 26 MAY 2016
TOUR&TAXIS
BRUSSELS



www.tpalm-building.be



L'ASSUJETTISSEMENT À LA TVA DES SOCIÉTÉS DE MANAGEMENT: COMMENT ÉVITER 21 % DE TVA ?

L'assujettissement à la TVA des mandats d'administrateur, de délégué à la gestion journalière ou d'administrateur-délégué, de gérant ou de liquidateur exercés au travers d'une société (ci-après dénommée la société de management) devient obligatoire à partir du 1^{er} juin prochain, du moins lorsque ces mandats sont rémunérés d'une quelconque manière (la dénomination de la rémunération, son mode de calcul ou ses modalités d'attribution n'ont à cet égard aucune importance).

Conséquences de l'assujettissement

Premièrement, les sociétés de management sont tenues de s'identifier à la TVA à partir du 1^{er} juin 2016 au moyen du formulaire ad hoc, à moins qu'elles ne soient déjà assujetties pour d'autres activités. Pour les sociétés qui sont déjà identifiées à la TVA, elles doivent veiller à notifier à l'administration fiscale leur « changement » d'activité.

Deuxièmement, les prestations de management effectuées à partir du 1^{er} juin 2016 devront être facturées avec application d'une TVA calculée au taux de 21 %.

L'application de cette TVA va donc inévitablement engendrer un coût supplémentaire pour la société qui recourt aux services d'une société de management (ci-après dénommée la société d'exploitation) lorsque cette société n'a pas le droit de déduire la TVA sur ses dépenses ou qu'elle ne détient qu'un droit à déduction partiel.

Même dans le chef des sociétés d'exploitation disposant d'un droit à déduction total, cette mesure va avoir un impact en matière de trésorerie puisqu'elles vont devoir payer la TVA facturée avant de pouvoir, dans un second temps, la déduire via leur déclaration TVA mensuelle ou trimestrielle.

Absence de TVA en cas de création d'une unité TVA

Il est cependant possible d'éviter l'impact de la TVA sur les prestations des sociétés de management en créant une unité TVA avec la société d'exploitation.

L'administration fiscale vient d'ailleurs de le reconnaître dans une décision du 30 mars 2016.

La création d'une unité TVA permet de considérer des personnes indépendantes du point de vue juridique mais étroitement liées entre elles sur les plans financiers, économiques et organisationnels comme un seul assujetti, ce qui a pour conséquence d'exclure du champ d'application de la TVA toutes les opérations réalisées entre les membres de cette unité TVA, en ce compris donc les prestations de management.

Il arrive cependant parfois qu'une société d'exploitation soit gérée par plusieurs sociétés de management sans qu'aucune participation n'existe entre elles de sorte qu'il est plus difficile d'établir vis-à-vis de l'administration fiscale l'existence de ces liens.

Dans pareille situation, l'administration fiscale estime, à titre de tolérance, que ces liens existent lorsque :

- Les sociétés de management sont à la fois actionnaires et administrateurs de la société d'exploitation ;
- Les sociétés de management possèdent ensemble directement plus de 50 % des droits de vote liés aux actions ou parts de la société d'exploitation ;
- Il existe une convention entre les sociétés de management par laquelle elles s'engagent à ce que chaque décision relative à l'orientation de la gestion de la société d'exploitation soit prise avec leur consentement (à l'unanimité) ; aucune décision des sociétés de management liées par cet accord ne peut être imposée à l'un des autres associés liés par cet accord ; ni les statuts des sociétés de management, ni ceux de la société d'exploitation ne peuvent contenir de dispositions contraires à celles de cette convention.

La création d'une unité TVA ne peut toutefois s'envisager à la légère.

En effet, il convient notamment de ne pas perdre de vue le fait qu'une déperdition de TVA est possible lorsque le droit à déduction de l'unité TVA est moins important que le droit à déduction des assujettis qui décident de devenir membre de cette unité. De même, il convient d'être conscient que les membres sont solidairement tenus au paiement des dettes TVA de l'unité TVA de sorte que si l'unité TVA est défaillante, l'administration fiscale peut choisir n'importe quel membre et l'obliger à payer l'entièreté des dettes TVA.

En conclusion, la mise en place d'une unité TVA peut constituer une solution pour éviter 21 % de TVA sur les prestations de la société de management mais elle nécessite une analyse préalable permettant, au besoin, d'envisager d'autres alternatives.

Deloitte
Fiduciaire

Vincent TREVISAN (Partner)

vtrevisan@deloitte.be



Happy 15th Birthday

SYNCHRONE, VOTRE AGENCE WEB FÊTE SES 15 ANS

Synchrone est une agence web liégeoise, qui se distingue sur le marché depuis plus de 15 ans, grâce à sa créativité, ses interfaces graphiques toujours personnalisées et les meilleurs technologies web.



CRÉATION DE SITE
INTERNET



CRÉATION DE SITE
E-COMMERCE



E-MARKETING



CRÉATION DE SITE
MOBILE

15

PLUS DE 15 ANS
D'EXPERIENCE

12

COLLABORATEURS
PASSIONNES

700

PLUS DE 700
CLIENTS

450

PLUS DE 450
SITES CREES



WWW.SYNCHRONE.BE

DIVERSITÉ = CROISSANCE

Pour relever des défis tant sociétaux qu'économiques, nos entreprises wallonnes doivent cultiver la richesse de compter en leurs rangs des groupes aux profils variés, des individus aux origines, cultures, orientations sexuelles diverses. Et lutter efficacement contre toute forme de discrimination, même indirecte, même sous son aspect le plus anodin, qu'elle s'exprime par une remarque déplacée à l'égard d'une femme enceinte ou un accès refusé aux toilettes « hommes » à un travailleur dont le seul « crime » est d'être homosexuel.

L'égalité de traitement ne doit pas être perçue comme une faveur. Protégé par la loi, ce qui est un droit fondamental l'est davantage encore par une politique engagée d'intégration de l'entreprise...

STÉPHANIE HEFFINCK

© eyenwaie-fotolia





Aujourd'hui votre bureau est là où vous êtes.

La gestion de votre parc mobile aussi.

Avec **Mobile Device Management**, BASE vous permet de déployer, gérer et sécuriser votre flotte d'appareils mobiles. Configurez tout ce dont vos employés ont besoin pour être productifs en un tour de main.

BASE, des solutions mobiles pour les entreprises d'aujourd'hui au prix le plus juste.
Devenez BASE et profitez d'un service et d'un contact personnalisé pour votre entreprise.

Challengez-nous
au
0486 19 1940

Go mobile

BASE

Critères de discrimination « protégés »

Certains critères de discrimination sont dits « protégés » par la législation anti-discrimination. Une discrimination dans l'une de ces catégories ci-dessous (dont la liste est actuellement en cours de révision) est donc punissable aux yeux de la loi :

- les critères « raciaux » : race, couleur de peau, nationalité...
- le sexe
- les convictions philosophiques et religieuses
- le handicap
- l'orientation sexuelle
- l'âge
- la fortune
- l'état civil
- l'état de santé
- les caractéristiques physiques
- les caractéristiques génétiques
- la naissance
- l'origine sociale
- la langue

Fin février 2016, le Centre interfédéral pour l'Égalité des Chances changeait de nom pour devenir « Unia », compétente en matière de promotion de l'égalité des chances et de lutte contre la discrimination dans les matières tant fédérales que régionales ou communautaires.

DES DISCRIMINATIONS DIRECTES OU INDIRECTES

En matière d'emploi et d'évolutions professionnelles, seules devraient compter les compétences et aspirations des travailleurs. Dans les faits, le principe de l'égalité des chances est bien souvent bafoué. Les plafonds de verre et plafonds roses obstruent le ciel des femmes et homosexuels. Quant aux travailleurs d'origine étrangère, ils font parfois les frais d'ethnisation de métiers, d'aucuns étant contraints de brader, voire oublier des diplômes.

Certaines entreprises se rendent coupables de discriminations directes ou « indirectes ». Par exemple, en stipulant dans une offre d'emploi qu'elles recherchent un collaborateur d'origine anglophone. Elles devraient se borner à exiger une excellente connaissance de la langue anglaise et ouvrir ainsi la porte à d'autres postulants.

Prenons cet autre cas de figure : suite à un accident, un travailleur affecté à un poste de surveillance ne présente plus les mêmes aptitudes pour effectuer sa mission avec la même qualité et son employeur envisage de s'en séparer. Mais il est contraire à la loi qu'il mette un terme à la collaboration s'il n'a pas au préalable envisagé la mise en application d'« aménagements raisonnables » (réorganisation de tâches, chaise ergonomique, accompagnement...) pour le remettre sur un pied d'égalité avec les autres ; comment déterminer le caractère « raisonnable » de ces aménagements ? Une série de critères entrent en ligne de compte, comme la possibilité d'aides pour financer ces mesures.

RÉGIME D'EXCEPTION : EXIGENCE PROFESSIONNELLE ESSENTIELLE ET DÉTERMINANTE

Opérer des distinctions sur base des critères protégés est parfois permis et souhaitable, pour autant qu'il n'y ait pas d'abus. Dans l'hypothèse où l'objectif poursuivi est légitime, que la nature de l'activité, l'exercice de la fonction sont tenus à cette exigence, laquelle est « proportionnée », l'employeur est en droit d'établir ces distinctions. Un régime d'exception, inspiré de directives européennes le lui permet.

JUSTIFICATIONS « OBJECTIVES ET RAISONNABLES »

Un employeur peut justifier une distinction de traitement si celle-ci obéit à un « objectif légitime, à partir de moyens nécessaires, adéquats et proportionnés »

Sur le site www.ediv.be, vous trouverez un ensemble de situations professionnelles « délicates », avec conseils, orientations vers des sites spécifiques, avis juridiques, de même que des modules de formation en ligne sur les lois antidiscrimination.

Gestion de la diversité des ressources humaines en entreprises : plans d'action

Dans ses orientations stratégiques, toute organisation a, bien entendu, clairement intérêt à prendre en considération la diversité et, conseillent **Annie Cornet** (EGiD - HEC - Ecole de Gestion de l'ULg) et **Philippe Warland** (anc. « Cripel », actuellement Ministère de la Justice)*, à établir des plans d'actions reprenant les axes suivants :



Ces ouvrages sont des outils de travail pour les entreprises. Ils présentent des cas pratiques basés sur des situations concrètes et des réflexions sur la diversité.

1/ Le diagnostic

La détermination de la représentativité de groupes-cibles (femmes/hommes, personnes d'origine étrangère, personnes avec un handicap, seniors ou jeunes) dans l'entreprise et leur gestion. Cet état des lieux révélera le positionnement de ces groupes dans l'organisation et les éventuelles discriminations directes et indirectes. Y a-t-il des ségrégations horizontales et verticales expliquant une sous/sur-représentation de certains groupes dans un métier ? Y a-t-il des différences de traitement dans les politiques de GRH (recrutement, évaluation, promotion) ? Cette phase de diagnostic est indispensable pour passer à l'élaboration du plan d'action. Ce dernier devrait être réalisé en concertation avec les différentes parties prenantes, dont les syndicats.

2/ Élaboration du plan de diversité/d'action.

On y retrouvera :

- les objectifs à atteindre, sans parler pour autant de quotas. Par exemple, 2 % de postes supplémentaires pour du personnel handicapé, dans les 2 ans ;
- l'identification des actions à mener, avec échéancier et responsables désignés ;
- l'identification des moyens nécessaires (humains, financiers...).



Un indépendant doit souvent tout faire lui-même.

Heureusement, pour ses télécoms, il y a les Packs Pro de VOO.

Vous, les indépendants, êtes souvent au four et au moulin. Vous vous occupez de tout. C'est donc à votre intention que VOO a créé les **Packs Pro**. Une gamme qui vous garantit les meilleures solutions télécoms ainsi qu'une **fole d'avantages pour faciliter la vie des indépendants**. Profitez-en vite.

En ce moment, il y a déjà un **Pack DUO Pro avec internet et téléphone à 52,20 €/mois HTVA¹ (au lieu de 62,20 €) pendant un an et les frais d'entrée sont offerts.**

Surfez vite sur voobusiness.be ou appelez le 0800 43 303.

PRO

- Souci? Nous intervenons dans les 4h.
- Besoin de nous? Appelez le service clientèle pro.
- Appels vers mobiles? Allez-y, c'est compris.
- Urgence? Surfez mobile avec vos 2Go de data.
- Inquiet? Votre anti-virus veille.
- ...

¹Offre valable pour tout nouvel abonnement d'une durée de 6 mois à un Pack Pro souscrit entre le 01/04 et le 04/07/2016 inclus. Cette promotion n'est pas valable pour les clients existants. Les clients existants reçoivent les frais d'installation (50€) et d'activation (50€). Pour plus d'infos, surfez sur voobusiness.be ou formez le 0800 43 303.

VOO
business

3/ La communication interne et externe

Tant dans sa communication interne qu'externe, l'entreprise doit présenter la politique de gestion de la diversité qu'elle prône. Elle restera tout d'abord attentive à tous les stéréotypes que peuvent véhiculer les messages émis dans l'entreprise et vers ses partenaires/clients/fournisseurs. Elle affirmera garantir l'égalité des chances, message qu'elle adressera à destination de ses effectifs, ses parties prenantes, de futurs travailleurs. Cette image qu'elle veut refléter à l'extérieur doit bien entendu correspondre à ce qui s'y passe à l'intérieur où les responsables des ressources humaines et la ligne hiérarchique partageront avec les travailleurs la plus-value de la diversité et les actions à mener dans les départements pour l'accepter, l'encadrer et en retirer toute la richesse.

4/ Les processus GRH

Pratiques de recrutement et sélection de personnel, accueil et socialisation, conditions de travail, rémunération, formation, implication des représentants des travailleurs et des syndicats... De nombreux thèmes des ressources humaines peuvent être analysés pour lancer des pistes d'actions en vue de l'intégration d'un groupe-cible.

© Nik Merkulov/fotolia



Tant dans sa communication interne qu'externe, l'entreprise doit présenter la politique de gestion de la diversité qu'elle prône...

Interview

Annie CORNET (EGiD – HEC – École de gestion de l'ULg)

► CCI mag' : « Quand on parle de diversité dans l'entreprise, de quoi parle-t-on ? »

A.C. : « Aujourd'hui, la diversité, sous ses diverses formes, est présente dans toute l'entreprise. Parfois par choix, parce qu'elle correspond à une stratégie de l'entreprise, parfois parce qu'elle s'est imposée en regard de la réalité du marché du travail et des clients. Trois types d'enjeux sont en effet au cœur de ce sujet : le marché du travail avec des effectifs aux profils de plus en plus variés, la gestion des ressources humaines et enfin, la diversité croissante des clients dont les attentes seront les mieux rencontrées... par une diversité de main-d'œuvre ! »



Annie Cornet (EGiD - HEC - Ecole de gestion de l'ULg)

► CCI mag' : « Quels groupes apparaissent le plus frappés de discrimination ? »

A.C. : « Plusieurs études concordantes relèvent que les plus pénalisés, du moins dans le recrutement, sont les seniors ! Il devient très difficile de trouver un emploi quand on a plus de 45 ans. On peut noter aussi une réelle discrimination entre collègues liée à l'apparence physique (couleur de peau, port de signes religieux, surpoids, handicap, etc.) Si vous n'avez pas le « bon look » vous pouvez vous retrouver écarté de l'emploi, indépendamment de vos compétences ».

► CCI mag' : « Quelles parties prenantes inclure dans un plan de gestion de la diversité ? »

A.C. : « Tout le monde ! Les travailleurs, via les syndicats, les réseaux de travail, des groupes de parole sans oublier les partenaires externes : les pouvoirs publics, les différentes associations permettant d'améliorer l'accès à l'emploi de groupes cibles, comme les associations de personnes avec un handicap ou travaillant avec les personnes d'origine étrangère et les réfugiés ».

► CCI mag' : « Dans cette gestion de la diversité, existe-t-il des différences notables entre les grandes entreprises et les PME ? »

A.C. : « La plupart des grandes entreprises belges ont mis en place des politiques de gestion de la diversité avec un responsable, des processus de label, des plans diversité. Toutefois, il existe de nombreuses initiatives tout à fait intéressantes dans les PME mais qui souvent ne sont pas perçues comme des actions de « gestion de la diversité ».

► CCI mag' : « Dans un plan de gestion de la diversité, vous insistez sur un bon diagnostic préalable... »

A.C. : « Effectivement. Toute la dimension de ce dernier sera de clarifier tout d'abord l'intention de l'équipe dirigeante : est-elle mue par des actions marketing, de responsabilité sociale... dans cette démarche ? Il faut bien distinguer « pourquoi on y va et avec qui ». Et inventorier les pistes d'actions prioritaires déterminées en fonction du type d'entreprise elle-même et de son environnement socio-économique ».

► CCI mag' : « Que pensez-vous du fait d'imposer des quotas pour favoriser la diversité ? »

A.C. : « Il est bien difficile de se prononcer sur le sujet. A priori, je n'y suis pas favorable car cela risque de pénaliser les personnes qui en bénéficient mais en même temps, il faut bien reconnaître que parfois, ils ont permis de changer les choses et de lancer un mouvement comme les quotas de femmes dans les conseils d'administration (ndlr : voir la dernière étude de l'institut pour l'égalité des hommes et des femmes) ».

* Gestion de la diversité des ressources humaines (3e ed-2014) / Gérer la diversité au quotidien : cas pratiques (2014) - Éditions de l'Université de Liège / Atelier des Presses - disponible en PDF sur demande auprès de annie.cornet@ulg.ac.be.

CONFORT ET MOBILITÉ AU TRAVAIL

CLOUD PROXIMITY

*Je terminerai demain,
je dois partir....*

*Envoyé ?
Mais je n'ai pas
reçu votre e-mail !!!*

*Les sauvegardes ?
heu ! Quelles sauvegardes ?*

*Deposer les documents chez vous ?
La semaine des 4 jeudis ?*

ÊTES-VOUS...

TPE/INDÉPENDANT

Vous travaillez seul ou tout au plus à deux ou trois personnes. L'utilisation de logiciels est pour vous secondaire et rime avec nécessaire. Pas de temps à perdre avec la gestion informatique car seul votre métier vous importe. Optez dorénavant pour la solution Cloud pour indépendant et TPE.

BUREAU COMPTABLE

Economisez votre énergie et réduisez vos déplacements. Qu'importe le lieu, accédez à tout moment aux dossiers et documents comptables de vos clients. Provisionnez votre année pour quelques dizaines d'euros par mois. Venez rejoindre la famille des comptables connectés pour quelques dizaines d'euros par mois.

PME

Optimisez au mieux vos ressources informatiques. Investissez dans une infrastructure intemporelle. Sans limite de ressources, ajustable à vos besoins. Fonctionnez différemment mais pas autrement. Optez dès à présent pour la solution Cloud pour PME.



AVANTAGES DU CLOUD

- Un bureau où que vous soyez à n'importe quel moment
- Le partage d'information
- La continuité de vos habitudes de travail
- L'exploitation de vos logiciels existants
- Les bénéfices d'un système de sauvegarde intégré et sécurisé

AVANTAGES DE LA VOIP

- Votre numéro de téléphone professionnel qui vous suit où que vous soyez
- Diminuez jusqu'à 70% votre facture de téléphonie actuelle
- Communications en Belgique et internationales au même prix
- Réduction de votre abonnement de téléphonie mobile
- Suppression du central téléphonique

Étrangers, et alors ?

En Région wallonne, 8 centres régionaux pour l'intégration de personnes étrangères assurent des missions de première et deuxième ligne. Placés en contact direct avec les étrangers dans le cadre du parcours d'accueil des primo-arrivants, ils réalisent avec ces derniers un bilan social global, notamment pour identifier leurs aptitudes professionnelles ainsi que leur situation familiale, les accompagner dans des démarches administratives, les orienter vers différents acteurs. « *Nous avons aussi une mission de deuxième ligne consistant en l'accompagnement et la formation d'intervenants d'associations ou d'institutions publiques ayant des projets d'insertion professionnelle de personnes étrangères dans leur milieu de travail* », complète Régis Simon. Le Directeur du CRIPEL constate que plus la taille de l'entreprise augmente, plus existe la probabilité de mise en place d'un plan de gestion de la diversité. Les secteurs les plus propices à l'intégration d'étrangers sont évidemment ceux qui sont en pénurie. « *On reçoit donc*

davantage de demandes de médiations interculturelles et de formation, de leur part », note Régis Simon qui ajoute : « *Nous sommes vraiment des relais, étant en contact avec une potentielle main-d'œuvre et accompagnant ceux qui souhaitent l'employer* ». Par des colloques de sensibilisation, des rencontres diversité, les centres ont déjà pu toucher quelque 200 entreprises en Région wallonne. Régis Simon indique d'ailleurs qu'une offre complète à destination des PME est en cours de formalisation et est l'un des grands objectifs poursuivis par les Centres, en ce premier semestre 2016. En fin d'interview, le Directeur du CRIPEL se désole : « *Les médias donnent une image négative de l'immigration, contribuant à un repli identitaire, à l'exacerbation de peurs et qui ne contribue pas à un vivre ensemble harmonieux* ». Et de rappeler une récente et sérieuse étude confirmant l'impact socio-économique positif de l'intégration de personnes étrangères sur la société d'accueil.

Handicapés, aucun problème !

Unique Intérim (Liège-Tournai), Sodexo (Braine-l'Alleud-Liège), Promethera (Mont-Saint-Guibert), Kiala (Froyennes), Jolipa (Marquain), Hema (Wavre)... sont quelques-unes des sociétés qui ont accueilli des travailleurs handicapés chez elles, pour le DUOday, le 26 mars de cette année. L'opération favorise le rapprochement de ce groupe de travailleurs et des entreprises, sensibilise ces dernières à mieux percevoir leurs capacités, les mesure en leur faveur et les organismes de soutien existants. Démarrée en Flandre en 2010, l'initiative y a connu un succès toujours davantage confirmé d'année en année, 2014 rassemblant près de 500 entreprises participantes. La Wallonie embrayait en 2013 et, depuis 2015, c'est un DUOday national englobant aussi la Région de Bruxelles-Capitale et la communauté germanophone qui a permis à 656 personnes handicapées de découvrir le terrain.

La formation de « duos » entre ces dernières et des travailleurs volontaires, soit pour découvrir leur travail ou y prendre part est à la base du concept. Les tuteurs encadrent tout au long de la journée leurs collègues provisoires qui, parfois, peuvent décrocher un stage de plus longue durée (59, en 2015), voire un emploi.

L'opération brise bien des préjugés sur une catégorie qui ne bénéficie pas des mêmes opportunités professionnelles. Le taux d'emploi de ce groupe est de moitié inférieur à celui de l'ensemble de la population. Or, dans les pays scandinaves, il y est de plus de 70 % !

Bonne pratique: PARDUYNs

« *Plusieurs collaborateurs apprennent la langue des signes* » !

Parduyns est une entreprise familiale active depuis 1968 dans la fourniture de composants MRO (éléments de transmission, outillage, soudage...) et le service à l'industrie (rebobinage de moteurs électriques, production de



moteurs spéciaux, alignements d'arbres, maintenance prédictive). La société compte 35 collaborateurs répartis sur le siège de Leuze-en-Hainaut et la succursale de Charleroi.

En 2015, contactée par l'AWIPH (ndlr : devenue, depuis le 1^{er} janvier de cette année, l'AVIQ), l'entreprise Parduyns n'hésite pas longtemps à confirmer sa participation au DUOday. « *Nous avons accueilli une personne malentendante durant 5 jours* », relate Thierry Watillon. Immédiatement, cette nouvelle recrue provisoire se révèle un travailleur de qualité qui, du reste, est apprécié par l'effectif d'une trentaine de personnes. Au point que l'entreprise n'envisage plus de s'en séparer. Durant quelque temps, avec l'encadrement de Prorienta, l'homme poursuit sa mission dans l'entreprise. « *Et, ce 20 avril, ce travailleur a signé son CDI* » se réjouit le Directeur financier et RH de Parduyns. « *Nous l'avons engagé prioritairement pour faire des inventaires permanents et son handicap ne pose donc aucun problème* ». Quelques petits aménagements mineurs seront prochainement envisagés, notamment pour la sécurité du travailleur : un girophare sur le clark, un signal visuel en cas d'incendie, un autre pour lui indiquer l'arrivée du fournisseur en vue d'un déchargement de camion...

Et aujourd'hui, preuve s'il en est que l'équipe a complètement intégré le nouveau venu, certains de ses membres se sont même mis à l'apprentissage de la langue des signes !



L'opération "DUOday" a permis à Parduyns d'engager un nouveau collaborateur...

PARDUYNs

Boulevard Paul-Henri Spaak, 14 à 7900 Leuze-en-Hainaut
Tél. : 069/66.95.55 - Avenue Paul Pastur, 206 à 6032
Mont-sur-Marchienne - Tél. : 071/47.70.00
Internet : www.parduyns.be

Femmes, et pourtant...

Le taux d'emploi peut directement être rapporté au niveau de formation. En général, plus ce dernier est élevé, plus les probabilités de décrocher un emploi le sont aussi. C'est vrai tant pour les femmes que les hommes. Mais un fossé aux allures de gouffre se creuse entre les 2 sexes pour la catégorie de ceux qui disposent d'un diplôme de l'enseignement primaire, au maximum : moins d'un quart de la gent féminine réussit à trouver un poste, alors que les hommes de cette catégorie sont près de 40 % en activité.

Une **ségrégation de nature horizontale** touche les femmes. La plupart des secteurs font la place belle au « sexe fort », seuls quelques-uns accueillant une majorité de travailleuses, au rang desquels : l'enseignement, les soins de santé, les services sociaux, le personnel ménager. Quelques secteurs sont totalement imbibés de testostérone et les femmes doivent jouer des coudes pour s'y ménager une petite place ; ainsi pour le « génie civil », les « travaux de construction spécialisés », la réparation et l'installation de machines et d'équipements, la construction de bâtiments, la promotion immobilière...

Bonne pratique : L'ESSOR ASBL

« Et pourquoi pas une formatrice ? »

Hugues Delvaux a succédé à Christian Morciaux à la tête de l'ASBL l'ESSOR (ndlr : primée par Vie Féminine et saluée par la Région wallonne, pour la place accordée aux femmes et la gestion de la diversité, en général) qui délivre des formations en vue de réinsertions socio-professionnelles. Deux filières de formations sont offertes par l'ESSOR : le bâtiment avec les 2 orientations de rénovation, parachèvement et peinture et les espaces verts. A priori, elles sont plutôt fermées aux femmes. Et pourtant... « Il nous est arrivé d'accueillir des stagiaires féminines en « Espaces verts » et, en 2001, nous avons engagé une femme pour les formations peinture ». Cette formatrice, Michèle Beaus, une architecte d'intérieur, bricoleuse dans l'âme n'hésita pas à étoffer son diplôme par diverses formations de terrain. Son tempérament combatif l'arma contre ses fournisseurs et homologues de l'autre sexe. « Imaginez-vous des peintres en bâtiment, qui avaient parfois 30 années de métier et voyaient débarquer un petit bout de femme. J'étais accueillie avec des sourires en coin et quelques pièges m'étaient destinés. Mais même si je n'avais pas encore tout testé, je leur prouvais que j'en connaissais un bout sur la matière. Aujourd'hui, tout cela s'est estompé et j'ai un très bon contact avec mes collègues masculins ».

L'ESSOR

Avenue de Ragnies, 2 à 6530 Thuin
Internet : www.essor-asbl.be

FLORENCE RASSON - RASSON ART GALLERY

« Puis-je parler au galeriste ? »

À 33 ans, Florence Rasson dirige une galerie d'art contemporain depuis 6 ans, comme une mini-entreprise. Manageant quelques indépendants pour des tâches définies, elle est toujours au four et au moulin pour tout le reste : scénographie, dossiers de presse, site internet, supervision du transport des œuvres... À côté de la vente, elle a également mis sur pied un service de location d'œuvres pour les entreprises qui peuvent ainsi égayer leurs bureaux. Bref, les journées de la jeune femme sont bien remplies et ses horaires de travail aléatoires.

La majorité des galeristes sont des hommes, ce qui vaut à notre jeune régente en art quelques réflexions dont elle a pris le parti de rire : « Il n'est pas rare que quelqu'un qui pénètre dans la galerie me demande de pouvoir parler... au galeriste ». La lauréate 2013 du prix Femmes chefs d'entreprise en Wallonie picarde, également détentrice du prix 2014 de l'entreprise en croissance des FCE en Belgique partage avec ses pairs certains ressentis : « D'autres amies qui sont chefs d'entreprise m'avouent que l'on s'adresse parfois plus volontiers à leur associé et que la priorité sera plus vite accordée à un homme, dans leurs affaires ». Ces entrepreneures n'en perdent pas pour autant toute la pugnacité nécessaire à l'exercice de leur poste à responsabilités...



Florence Rasson - Rasson Art Gallery

RASSON ART GALLERY

Rue de Rasse, 13 à 7500 Tournai
Tél. : 0474/93.50.22 - Internet : www.rassonartgallery.be

L'écart salarial persiste, entre les hommes et les femmes. Globalement, ces dernières gagnent 10 % de moins/heure de travail, écart qui se creuse encore si l'on prend en compte le travail à temps partiel (écart allant jusqu'à 22 %).

Plafond de verre, « leaky pipeline » (« tuyau percé »), « plancher gluant »... Autant de métaphores pour traduire la **ségrégation verticale** ; l'ascension professionnelle des femmes est plus laborieuse ; elles sont évincées des échelons menant vers les sommets par des concurrents masculins. Leurs compétences ne sont certes pas en cause et les bénéfices de présences féminines dans le top management ont d'ailleurs été prouvés.

Bonne pratique : EUROPCAR

« Renforcer la contribution des femmes à tous les niveaux de l'entreprise » !

Leader de la location de véhicules en Europe, Europcar est présent dans plus de 140 pays. Quelque 6000 collaborateurs travaillent pour le groupe dont le nombre d'hommes et de femmes est équivalent. Un quart des femmes évolue au sein de son Directoire et quelque 30 % au sein de son Conseil de Surveillance. En partenariat avec PWN Global (ndlr : Professional Women's Network, un réseau professionnel mondial soutenant des organisations soucieuses d'établir un leadership équilibré entre les hommes et les femmes), le Groupe a fait état de son projet : « Women on the Move », mené dans l'ensemble de ses filiales, pour « renforcer encore la contribution des femmes à tous les niveaux de l'entreprise et veiller à ce que l'ensemble des talents de la société joue un rôle clé ».



Vos employés n'ont jamais été aussi mobiles !

Avec Touring, vous choisissez la formule sur mesure pour votre entreprise.

Avec les formules d'assistance de Touring Business Solutions (TBS), vous êtes protégés contre un large éventail de pannes ou problèmes médicaux. Votre flotte et vos employés sont ainsi couverts de façon optimale. Vous pouvez également choisir dans notre large gamme TBS pour professionnels et entreprises des solutions telles que Bike (assistance deux-roues jusqu'à 50 c c) ou encore Travel cancellation, une assurance annulation annuelle pour vos voyages, tant professionnels que privés. Nous vous offrons aussi une couverture territoriale élargie à plusieurs pays méditerranéens.

Plus d'infos via tbs@touring.be ou au 02 233 24 53.



* L'assistance aux personnes (TBS World Persons Assistance ainsi que l'option) et les prestations garanties (TBS Travel Cancellation) sont couvertes par ATV s.a., rue de la Loi 44, 1040 Bruxelles, Belgique, RPM 0441.208.161 Bruxelles, BNB 1015. L'assistance pour votre véhicule (TBS Benelux Vehicle, les options Replacement Car, Replacement Van, Europe + et TBS Bike) est opérée par Touring Club Royal de Belgique a.s.b.l., rue de la Loi 44, 1040 Bruxelles, RPM 0403.471.597 Bruxelles, FSMA n° 911210 cA et/ou par les autres clubs automobiles membres du réseau international F.I.A.

LA VEILLE EN ENTREPRISE: UN REGARD VERS L'AVENIR

À moins d'avoir fait le choix de vivre en vase clos, il est probable que votre entreprise mène, de manière régulière, et sans les nommer comme telles, des activités de veille. À raison!

Dans l'actuel contexte d'obésité informationnelle, cette surveillance, même parcellaire, de votre environnement est devenue un élément déterminant de survie économique.

Là où la recherche documentaire se contentait de sonder le passé, la veille vous offre, un regard vers le futur. Ainsi, comme en attestent les témoins de ce dossier, les sociétés ayant adopté cet état d'esprit ont décuplé leurs aptitudes décisionnelles car, mieux que d'autres, elles ont été en mesure d'anticiper l'arrivée d'un concurrent, l'évolution d'une norme ou la disparition d'un fournisseur.

Désormais qu'on se le dise, la curiosité n'est plus un vilain défaut, mais une qualité à cultiver dans toutes les sociétés.

CÉLINE LÉONARD



De la veille : oui, mais pourquoi ?

De tout temps, les entreprises se sont documentées sur leur marché en portant, par exemple, un regard sur les stratégies commerciales mises en œuvre par leurs concurrents, l'émergence de technologies disruptives au sein de leur secteur ou l'apparition de nouvelles normes. Mais aujourd'hui, la donne a changé...

TROP D'INFORMATION TUE LA RÉFLEXION

Sur le Web et ailleurs, nous produisons sans cesse plus d'informations. Une surabondance polluant l'esprit des managers et amoindissant leurs capacités à prendre des décisions.



Pierre-yves Debliquy,
Conseiller en Intelligence
Stratégique à la SPI.

C'est dans ce contexte d'infobésité que la veille révèle tout son intérêt. « *Désormais, pour un dirigeant d'entreprise, la difficulté n'est plus d'accéder à l'information, mais d'opérer un tri parmi les innombrables flux informationnels qui lui parviennent* », explique **Pierre-yves Debliquy**, Conseiller en Intelligence Stratégique à la SPI, l'agence de développement pour la province de Liège. « *Contrairement à certaines idées reçues, la mise en place d'une politique de veille ne consiste donc pas à collecter un maximum d'informations. Elle invite, au contraire, l'entreprise à opérer un tri drastique pour laisser de côté les éléments qui*

sont juste intéressants et se concentrer sur l'exploitation de données utiles. » Mais qu'est-ce qu'une information utile ? « *Sera considérée comme telle une information qui va nourrir la prise de décision. Au travers d'un processus systématique de collecte et d'analyse d'informations stratégiques, la veille va donc réduire l'incertitude inhérente à l'activité entrepreneuriale et augmenter la qualité des décisions prises par le manager.* »

À ceux qui imaginent que la veille s'adresse essentiellement aux grandes sociétés ou aux firmes actives dans des secteurs de pointe, la réponse fuse : « *Toutes les entreprises prennent des décisions. Toutes, quelles que soient leur taille ou leur secteur d'activités, ont donc intérêt à recueillir des informations qui leur permettront de prendre davantage de bonnes décisions.* »

PREMIÈRE ÉTAPE : LE QUESTIONNEMENT

Partant de ce constat, le point de départ de toute politique de veille sera le questionnement. « *La société doit en premier lieu identifier ses besoins en information. Ceux-ci seront fonction des objectifs stratégiques définis à court, moyen et long terme. On ne veille pas tous azimuts. Quelles sont les actuelles préoccupations de l'entreprise ? Quelles sont ses ambitions à deux ans ? Quelles sont les menaces planant sur son activité ? Rencontre-t-elle des difficultés liées à un manque d'information ? La réponse à ces interrogations permettra de définir des axes prioritaires de surveillance.* »

DES DÉCONVENUES QUI AURAIENT PU ÊTRE ÉVITÉES...

Une politique de veille efficace peut permettre à votre entreprise de gagner de l'argent... ou tout du moins d'éviter d'en perdre ! La preuve par l'exemple avec ces quelques récits relatés par les experts de notre dossier.

- Propriétaire d'un gîte dans les Ardennes, un couple a investi plusieurs dizaines de milliers d'euros dans l'achat de segways (ndlr : des petits véhicules électriques monoplace). De quoi permettre à leurs clients de parcourir les forêts avoisinantes sur ces drôles d'engins. Après avoir testé la formule avec succès auprès de leur clientèle, ces hôteliers ont été contraints de renoncer à cette activité car la législation wallonne n'autorise pas l'utilisation de véhicules à moteur en forêt. Conséquences : un modèle d'affaires ébranlé, une perte financière conséquente et un important manque à gagner. Une politique d'intelligence stratégique (et, notamment, une veille juridique), aurait très probablement permis à ces entrepreneurs de prendre de meilleures décisions et moins de risques.
- Voici 3 ans, une PME wallonne a investi des moyens conséquents dans la publicité d'un produit qu'elle pensait novateur. Alors que sa campagne était prête à être lancée, elle s'est aperçue que celui-ci existait déjà sur le marché. Au final, beaucoup de temps, d'argent et d'énergie gaspillés.
- L'immobilier destiné aux personnes âgées se présente, depuis plusieurs années, comme un secteur porteur. Dans la région de Lille, une trentaine d'investisseurs y ont pourtant laissé des plumes. Voici 15 ans, ces derniers s'associent pour bâtir une imposante maison de retraite. Le chantier est confié à une entreprise belge qui va ériger le bâtiment selon... des normes belges. Seul hic : celles-ci sont différentes des normes françaises (à titre exemplatif, la hauteur règlementaire des plafonds diverge d'un côté à l'autre de la frontière). Au terme de nombreuses péripéties, il a été décidé, en ce début d'année, de démolir ce complexe qui n'aura jamais été occupé.

Panorama des différents types de veilles



Mercédès Remacle,
Coordnatrice en Intelligence
stratégique au BEP.

La mise en œuvre d'une politique de veille répond toujours à un besoin d'informations de l'entreprise. « *Il existe donc autant de types de veille que de besoins* », précise d'emblée **Mercédès Remacle**, Coordinatrice en Intelligence stratégique au Bureau Économique de la Province de Namur (BEP). « *Sur base des centres d'intérêt, une typologie peut, toutefois, être établie.* » Parmi les principales catégories de veilles, Mercédès Remacle retient ainsi...

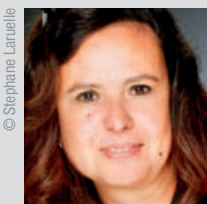
- **la veille « marché »** : elle vise à connaître et anticiper les évolutions du marché sur lequel l'entreprise évolue. Elle s'intéresse à l'évolution des besoins des clients, aux tendances sociétales, aux préoccupations des consommateurs, à l'apparition de nouveaux produits ou de nouvelles cibles...
 - ➔ Objectifs : identifier les menaces et opportunités d'un secteur, cibler les activités ayant un potentiel de croissance ou affichant, au contraire, une perte de vitesse.
 - ➔ Sources à privilégier : de par son aspect très transversal, la veille « marché » vous emmènera sur une multitude de supports allant de la presse (générale ou spécialisée) aux salons propres à votre secteur en passant par certaines associations professionnelles. Entre autres.

- **la veille concurrentielle** : comme son nom l'indique, elle a pour ambition de collecter un maximum d'informations sur le comportement des concurrents, ou tout du moins, ceux que l'entreprise identifie comme tels. Cette veille peut porter sur les produits et services de la concurrence, ses actions marketing, sa politique tarifaire, sa présence sur le Web...
 - ➔ Objectifs : avoir un regard sur l'évolution des sociétés concurrentes pour rester compétitif, mais aussi, pour mieux définir son propre positionnement. On peut ainsi se rendre compte que celui que l'on prenait pour un concurrent direct occupe finalement un autre segment de marché que le nôtre et pourrait davantage s'apparenter à un partenaire.
 - ➔ Sources à privilégier : les articles de presse, les foires et salons (pour y découvrir les pratiques mises en œuvre par vos concurrents), les documents diffusés par ces derniers (plaquettes commerciales, rapport d'activités...), les sites internet de la concurrence et sa présence éventuelle sur les réseaux sociaux.
- **la veille image** : chaque matin, nous prenons tous la peine, ne serait-ce que furtivement, de nous regarder dans le miroir. Une entreprise a tout intérêt à faire la même chose. Au travers de cette veille, elle va tenter d'évaluer son image sur le Web et ailleurs.
 - ➔ Objectifs : à l'instar d'une enquête de satisfaction, ces informations doivent permettre à l'entreprise d'adapter son offre et d'innover, mais aussi d'identifier le plus tôt possible des signaux faibles négatifs qui pourraient prendre les allures d'une crise s'ils ne sont pas traités.
 - ➔ Sources à privilégier : les réseaux sociaux, les forums de discussion en ligne, les médias, mais aussi le terrain en arpentant, par exemple, les réseaux d'affaires.
- **la veille juridique** : elle étudie toutes les législations, réglementations et normes (régionales, nationales ou européennes) pouvant avoir une incidence sur la vie de l'entreprise.
 - ➔ Objectifs : éviter à la firme de rater certains marchés car elle ne répond plus aux normes en vigueur. Elle permet également à la société d'adapter suffisamment tôt sa technologie, ses produits ou processus.

- ➔ Sources à privilégier : les sources officielles du droit (le Moniteur par exemple), les comptes rendus des débats parlementaires, les propositions de loi, les cas de jurisprudence.
- **la veille technologique** : l'entreprise se tient ici à l'affût des avancées scientifiques et des innovations relatives aux matériaux, aux procédés de fabrication ou aux composants de certains produits. La société doit avoir à l'esprit que des innovations a priori lointaines pourraient, à terme, impacter son business (ex. l'apparition du mail a, au final, révolutionné tout le secteur de la communication). Au travers de cette veille, elle peut également surveiller les dépôts de marques et de brevets sur son marché.
 - ➔ Objectifs : améliorer ses processus de fabrication, anticiper ou, tout du moins, ne pas se laisser distancer par certaines innovations. En posant un regard sur les dépôts de brevets et licences d'utilisation, l'entreprise pourra aussi s'assurer du respect de ses droits à la propriété intellectuelle ou proposer une collaboration à une autre société ayant déposé un brevet, un dessin, une marque en lien avec son activité.
 - ➔ Sources à privilégier : les bases de données spécialisées en propriété intellectuelle, les publications scientifiques, les travaux universitaires, les salons professionnels...
- **la veille commerciale** : elle se traduit essentiellement par une surveillance des fournisseurs (actuels ou potentiels), clients, sous-traitants et autres partenaires.
 - ➔ Objectifs : détecter de nouvelles opportunités d'affaires, anticiper de nouveaux marchés, mieux maîtriser ses processus d'approvisionnement grâce à une meilleure vue sur l'état de santé de certains fournisseurs...
 - ➔ Sources à privilégier : des sources officielles telles que la Banque Carrefour des Entreprises, les sites recensant des appels d'offre, des annuaires professionnels...

Et Mercédès Remacle de conclure : « *Il ne sert à rien de vouloir veiller sur tout. Mieux vaut donc se limiter à quelques thèmes en lien direct avec les objectifs de votre entreprise. Si vous analysez des contenus présents sur le Web, interrogez-vous toujours sur leur pertinence (qui les a diffusés et à quelles fins). Enfin, n'oubliez pas que vos collaborateurs constituent, eux aussi, une source précieuse d'informations.* »

Les outils de la veille



© Stéphanie Laruette

Nuria Torregrosa,
Responsable en Intelligence
stratégique à la CCI Hainaut.

Avoir un regard sur les activités de vos concurrents sans perdre de vue ce qui se dit de vous sur les réseaux sociaux : une tâche qui peut vite s'avérer chronophage pour votre PME. Fort heureusement, des outils sont à votre disposition pour faciliter et automatiser ce travail. Passage en revue de ceux-ci en compagnie de **Nuria Torregrosa**, Responsable en Intelligence stratégique au sein de la CCI Hainaut.

AVANT TOUT, DÉFINIR SA STRATÉGIE

« *Préalablement au choix des outils, vous devez déterminer votre stratégie. C'est elle qui vous imposera les outils adaptés à votre entreprise, et non l'inverse. Interrogez-vous donc sur les cibles et les éléments sur lesquels vous voulez avoir un œil. Pour une petite structure en particulier, mieux vaut veiller peu mais bien plutôt que de mettre en place un programme onéreux qui vous amènera à veiller sur trop de choses.* »

OUTILS GRATUITS OU PAYANTS ?

Mener une veille de qualité avec des outils gratuits ? « *C'est possible, poursuit Nuria Torregrosa. J'ai d'ailleurs pour habitude de recommander aux entreprises effectuant leurs premiers pas sur le chemin de la veille de débiter avec des outils gratuits.* »

Dès lors, lesquels privilégier ? « *Au stade de la collecte d'informations, Google Alertes reste un incontournable pour être averti, en temps réel, des actualités liées à un ou plusieurs mots-clés. Dans le même esprit, l'extension Mozilla Update Scanner vous informe lorsqu'une modification a été effectuée sur une page Web que vous suivez. Les agrégateurs de flux RSS, enfin, vous permettent de visualiser sur une seule page l'ensemble des nouveautés diffusées sur des sites/blogs sur lesquels vous effectuez de la veille. Très ergonomique, le portail Netvibes constitue, en la matière, une option de choix très appréciée des débutants.* »

Ces outils gratuits apportent-ils les mêmes résultats que des solutions payantes ? « *Il faut être clair sur ce point : les outils payants offrent davantage de fonctionnalités et sont, à ce titre, plus performants. Ainsi, là où un programme gratuit se contentera de pointer certaines informations, les plateformes payantes iront plus loin dans le travail de collecte, d'analyse et de diffusion des données. Faut-il pour autant les préconiser ? On en revient à la problématique de départ : tout dépend de votre stratégie ! Votre réflexion devra en tout cas prendre en compte les moyens financiers dont vous disposez (sachant qu'un outil payant représente un investissement annuel oscillant entre plusieurs centaines et plusieurs milliers d'euros) ainsi que les ressources humaines sur lesquelles vous pouvez vous appuyer (disposez-vous de collaborateurs ayant le temps et l'expertise pour gérer ces outils et analyser les résultats qu'ils génèrent ?)* »

Aux entreprises désireuses de miser sur des outils payants, Nuria Torregrosa recommande **Knowledge Plaza** (conçue par une start-up de Mont-Saint-Guibert, cette solution offre un véritable dispositif de veille collaborative. Parallèlement à un travail de collecte, une multitude de contenus (documents, pages web, vidéos, images, mails...) peuvent être stockés sur cette plateforme où ils sont automatiquement indexés et catégorisés), **Digimind** (un outil permettant, entre autres, de surveiller la concurrence, l'évolution des tendances sur un marché défini, les changements législatifs mais aussi d'effectuer une politique de veille sur les médias sociaux) et **Sindup** (une plateforme de veille stratégique pouvant analyser 50 millions de sources, générer des alertes et permettre la conception aisée de newsletters et tableaux de bord).

DES OUTILS DÉDIÉS AUX RÉSEAUX SOCIAUX

Aujourd'hui, une veille efficace se mène également sur Facebook, Twitter ou LinkedIn. Existe-t-il des outils taillés pour surveiller ces multiples réseaux sociaux? Fort heureusement, oui. « **HootSuite** est un classique du genre », souligne Nuria Torregrosa. Compatible avec Twitter, Facebook, Google+, LinkedIn, Foursquare, WordPress.com et Mixi, il permet de personnaliser un tableau de bord grâce auquel l'entreprise pourra veiller sur ce qui se dit sur elle sur l'ensemble de ces réseaux (HootSuite est disponible en version gratuite. Des formules payantes sont disponibles à partir de 8 € par mois).

UN BENCHMARKING DES PLATEFORMES DE VEILLE

serdaLAB, un laboratoire français d'études, de veille et de prospective a réalisé un benchmarking des plateformes payantes de veille. Pas moins de 14 solutions logicielles ont ainsi été passées au crible sur base d'une centaine de critères (gestion des langues, surveillance de base de données externes, découverte automatique de nouvelles sources...). Baptisée « **Projet de veille: méthodologie, solutions logicielles et bonnes pratiques** », cette étude a ainsi analysé AMI Software, Argus de la Presse, Data observer, Digimind, Eptica, Iscope, Ixxo, Kantar media, KB Crawl, Qwam, SindUp, Spotter, Synthesio et Trendy Buzz Institut. Plus d'informations sur www.sedarlab.com

Témoignages

Made in Abeilles: « Cela concerne aussi les petites structures »



Stéphan Galetic, fondateur de Made in Abeilles.

Fondée en 2011, la coopérative Made in Abeilles mène au quotidien des actions de sensibilisation pour informer le public sur le déclin de la biodiversité et, en particulier, l'importance de préserver les abeilles. S'adressant également aux entreprises et collectivités, cette SCRL a créé une offre de parrainage Bee to B. « *Par ce biais, toute société a la possibilité de parrainer une colonie de 50.000 abeilles, installée chez un apiculteur de la région, dans une ruche personnalisée aux couleurs de l'entreprise* »,

explique Stéphan Galetic, fondateur. « *En contrepartie, cette dernière reçoit des pots de miel et bénéficie de visibilité sur nos supports de communication. Les sociétés désireuses d'aller plus loin encore dans la démarche peuvent aussi accueillir des ruches sur leur propre site.* »

En 2013, prenant part à un atelier organisé par la SPI, Stéphan Galetic découvre le concept de la veille informationnelle. « *J'y ai de suite vu un intérêt, y compris pour une petite structure telle que la nôtre. Philosophe de formation, je me sentais un peu démuné pour jeter les bases de cette politique. C'est donc en compagnie d'un conseiller de la SPI que j'ai mis en place un système de veille reposant essentiellement sur des outils gratuits.* »

Depuis lors, Stéphan Galetic garde un œil sur les activités initiées par certains concurrents. « *En ayant un regard sur leur discours, nous avons pu clarifier notre communication en mettant l'accent sur ce qui nous distinguait. Au quotidien, ce travail de veille nous permet également de rester informés sur les résultats de récentes études menées en matière de biodiversité. Une matière que nous exploitons pour alimenter un blog mis à notre disposition sur le site du journal Le Soir ainsi que pour nourrir des conversations sur les réseaux sociaux.* »

Ne pas avoir peur de se lancer : voilà la principale recommandation de Stéphan Galetic aux entreprises. « *Il existe des outils simples et efficaces permettant de créer une veille et d'enregistrer des résultats concrets. Ce, sans mobiliser des moyens financiers et humains importants.* »

MADE IN ABEILLES

Chemin du Vivier, 8 à 4450 Nandrin
Tél.: 0479/660.864 - www.madeinabeilles.be

Areplus: « Un meilleur regard sur notre environnement »

Basée dans la région de Charleroi, Areplus est une PME spécialisée dans l'impression, le lettrage et la conception d'enseignes.

C'est en prenant part à une conférence sur l'Intelligence Stratégique qu'elle a pour la première fois entendu parler du Département d'Intelligence Stratégique de la CCIHainaut. « Dans le cadre d'Areplus, notre approche s'est, notamment, concentrée sur la réalisation d'une veille ponctuelle, que nous appelons Webscan », explique Gaëtan Di Gravio, Chargé de mission à la CCIH. « Par ce biais, nous avons effectué des recherches sur les tendances relatives au secteur d'activité de l'entreprise après préalablement décrypté sa stratégie et son positionnement de manière à obtenir une vue d'ensemble de son environnement (concurrentiel, notamment). Nous avons, enfin, remis une carte mentale compilant les différents résultats et l'avons passée en revue avec les responsables de la firme. »



Benoît Fally, Directeur d'Areplus.

« Préalablement à la réalisation de ce Webscan, le Département d'Intelligence Stratégique de la CCIH a très bien ciblé ce que nous lui demandions », note Benoît Fally, Directeur d'Areplus. « Après restitution, nous avons pu constater que ce travail de recherche et d'analyse correspondait à ce que nous attendions, qu'il avait tapé juste où il fallait. Nous avons, aujourd'hui, une meilleure connaissance du sujet dont ce Webscan faisait l'objet. Il est difficile de cibler les bénéfices qu'une société peut tirer d'un tel outil tant il peut avoir de multiples facettes. Mais tout entrepreneur ayant besoin de connaître l'environnement dans lequel il évolue, il a de facto intérêt à recourir à des services tels que ceux proposés par la CCIH. »

AREPLUS

Rue Champeau, 20 à 6061 Montignies-sur-Sambre
Tél. : 071/51.52.78 - www.areplus.com

Laboratoires Ortis: « Un ticket pour la survie »



Chez Ortis, une réflexion stratégique a précédé la mise en place d'une politique de veille.

Depuis près de 60 ans, la société familiale Ortis développe, conçoit et commercialise des produits issus de la phytothérapie. Un secteur où les connaissances évoluent en permanence.

Voici 3 ans, le dirigeant de cette PME, Michel Horn, a suivi une formation en Intelligence Stratégique dispensée par HEC-ULg. « Lors de ce cursus, j'ai pris conscience de la nécessité de mettre en place une politique de veille au sein de l'entreprise. En concertation avec mon frère, j'ai chargé deux collaborateurs de jeter les bases de ce processus. Pour ce faire, ils ont suivi une formation auprès de la SPI et ont directement été emballés par cette matière. »

Depuis lors, grâce à la mise en place d'outils de veille automatisés, Ortis a un regard sur ses concurrents, ses fournisseurs et son environnement législatif. « Le contexte réglementaire est extrêmement important dans notre métier. Il est primordial que nous soyons au courant de certains projets de lois portés par l'Europe ou de la jurisprudence. » Grâce à la plateforme Knowledge Plaza, les informations récoltées sont expédiées vers les boîtes mails des collaborateurs concernés puis archivées.

« Nous en sommes au début du processus », souligne Michel Horn. « À moyen terme, j'aspire à ce que chaque collaborateur de la firme s'approprie cette idée de veille. Chauffeur, responsable logistique, délégué commercial : tous doivent se mettre dans la peau d'un veilleur. »

Et Michel Horn de conclure : « Aujourd'hui déjà, nous mesurons les effets bénéfiques de cette politique. En n'attendant plus de recevoir certaines informations - qui ne nous arrivaient parfois pas - nous gagnons beaucoup de temps. À mon sens, nulle entreprise ne peut, à l'heure actuelle, ignorer l'environnement dans lequel elle évolue au risque sinon de se faire devancer par de nouveaux modèles économiques, de nouvelles stratégies, des évolutions réglementaires... Dans un monde en perpétuel mouvement, la veille est un ticket pour la survie. »

LABORATOIRES ORTIS

Hinter der Heck, 46 à 4750 Elsenborn
Tél. : 080/44.00.55 - www.ortis.com

Conclusion

« Même si elles ne le nomment pas comme tel, les entreprises font toutes de la veille », souligne Pierre-yves Debliquy (SPI). « Une PME active à l'échelle locale connaît généralement assez bien son environnement direct. Via le net, la presse ou son réseau professionnel, elle a une connaissance précise de ce qui se fait et se dit dans sa paroisse. Elle en sait un peu moins, en revanche, sur ce que font les autres dans les paroisses voisines. Quant à

ce qui se passe derrière la ligne d'horizon, cela s'apparente souvent à une inconnue. Cette absence de vision la fragilise. Une veille rigoureuse peut l'aider à percer les contours de cet horizon. »

Et Pierre-yves Debliquy de conclure : « Savoir n'est pas agir. Collecter des informations, c'est bien, mais cruellement insuffisant. Une information seule n'a pas de valeur. Elle en prend le jour où elle est transformée en action. »

WEBSCAN

UN OUTIL DE VEILLE ET D'ANALYSE PONCTUELLES SUR INTERNET



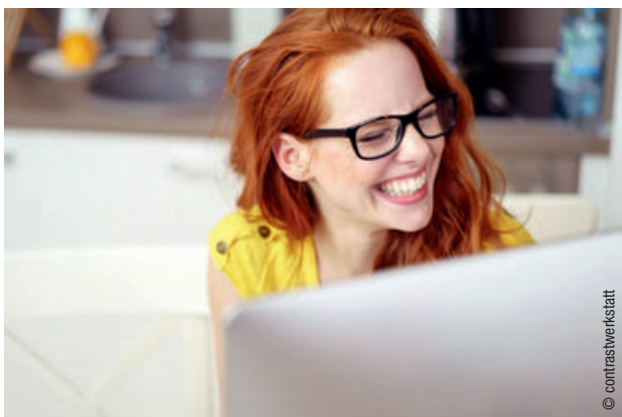
Service "sur mesure" en fonction de vos besoins spécifiques

- Veille sectorielle: analyse de votre secteur d'activité et/ou de votre domaine métier, décryptage de la stratégie générale de ses acteurs
- Veille concurrentielle et d'opinion: analyse concrète de vos concurrents et du développement de leur image et de leur communication en ligne
- Choix du secteur à l'échelon régional, national et/ou international

**Contactez nos experts
en Intelligence Stratégique
dès maintenant!**



80 % des salariés accordent de l'importance à l'humour au travail



Selon Tempo-Team, plus de 80 % des salariés accordent de l'importance à l'humour sur le lieu de travail. Celui-ci diminuerait le stress, inciterait les gens à travailler mieux et encouragerait une culture d'entreprise basée sur la motivation. Grâce à l'humour, l'atmosphère demeure détendue déclarent 60 % des employeurs. Près de trois-quarts des travailleurs préfèrent les collègues amusants - les gens ayant le sens de l'humour sont considérés comme les collègues préférés - et près d'une moitié aimerait rire plus souvent au travail. Enfin, près de 70 % des personnes interrogées reconnaissent que l'humour est un bon remède car il permet de se sentir mieux, de travailler mieux et d'éprouver davantage de plaisir dans son travail.

Jusqu'au 1^{er} juillet 2017 en tant que groupement d'employeurs

Sur proposition du Ministre fédéral de l'Emploi, le Conseil des ministres a approuvé un projet d'arrêté royal qui vise à prolonger jusqu'au 1^{er} juillet 2017 les modalités d'autorisation pour fonctionner en tant que groupement d'employeurs. Il s'agit essentiellement de permettre à des employeurs qui se regroupent au sein d'un groupement de mutualiser leurs besoins de main-d'œuvre. Ce projet a été transmis pour avis au Conseil d'État.

Construction: nouveau seuil pour l'enregistrement des présences

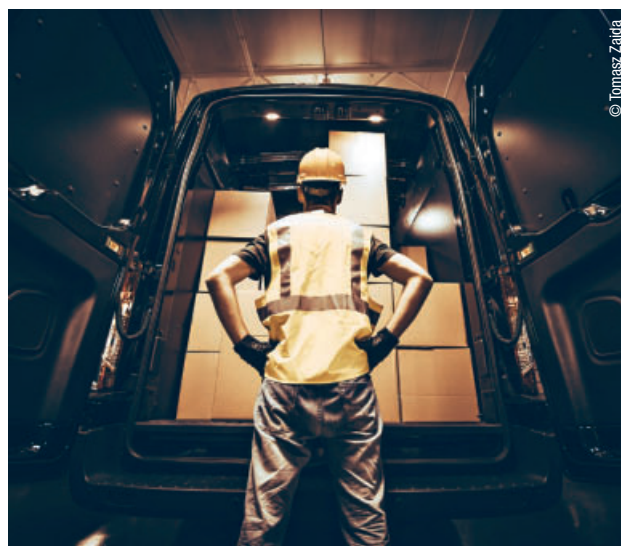
Le montant-seuil à partir duquel l'enregistrement électronique des présences sur chantier devient obligatoire passe à 500.000 euros hors TVA, au lieu de 800.000 euros, pour tous les travaux immobiliers/chantiers qui ont débuté à partir du, ou après, le 1^{er} mars 2016. Comme ces trois dernières années, plus de 15.000 emplois ont été perdus dans le secteur de la construction, cette mesure est donc considérée comme très importante par les partenaires sociaux et le gouvernement fédéral. Ce système permet d'avoir une image claire des personnes qui sont à un moment donné présentes sur un chantier, si elles travaillent en tant que travailleur ou indépendant et pour qui elles exécutent des travaux.

Nouvelle chaire universitaire Employer Brand Equity

La nouvelle chaire universitaire Employer Brand Equity rattachée à la Faculté d'Économie et des Sciences du travail de la KUL, se consacrera à la recherche scientifique sur la marque d'employeur puisqu'une marque d'employeur forte facilite les recrutements tout en augmentant la rétention et l'engagement des salariés. Randstad et la KU Leuven, en unissant leur expertise, sont convaincus de pouvoir approfondir les connaissances en ce domaine.

Travail de nuit possible pour les activités liées au commerce électronique

Recourir au travail de nuit est désormais possible pour l'exécution de toutes activités liées au commerce électronique dans les entreprises de la distribution : celles ressortissant à la commission paritaire (CP) du commerce de détail indépendant (CP 201), à celle des employés du commerce de détail alimentaire (CP 202), à celle des grandes entreprises de vente au détail (CP 311) et à celle des grands magasins (CP 312). Une condition cependant : la nature des travaux ou l'activité doit justifier le recours au travail de nuit - travail exécuté entre 20 et 6 h avec toutefois des dérogations -, à démontrer par l'employeur.



Nouvel accord dans le secteur intérimaire

Grâce au nouvel accord dans le secteur de l'intérim, la prime de fin d'année représente désormais 8,33 % du salaire annuel perçu par le travailleur, soit un treizième mois complet pour les intérimaires qui ont travaillé toute l'année. Il s'agit bien de 8,33 % du total des salaires perçus entre le 1^{er} juillet de l'année précédente et le 30 juin de l'année en cours. De ce montant brut de la prime, on déduit la cotisation ONSS des travailleurs (13,07 %) et le précompte professionnel (23,22 %). Quant à la prime syndicale, elle passe de 100 à 104 euros. Enfin, l'intérimaire qui preste de longues journées bénéficie plus rapidement d'une prime de fin d'année.



Pour connaître toutes les activités du **SPF Emploi**

La nouvelle plate-forme du SPF Emploi - www.evenements.emploi.belgique.be/fr - reprend toutes les activités organisées par le SPF Emploi (journées d'étude, séances d'information, expositions, campagnes...) ainsi que les formations et activités de recyclage pour les conseillers en préventions, les personnes de confiance et les médecins du travail. Attention, toute institution peut aussi y ajouter ses propres activités au calendrier « Bien-être au travail ».

Taux d'emploi des plus de 55 ans en hausse

Le taux d'emploi des plus de 55 ans est en hausse en 2015, et ce, principalement chez les femmes où 44 % des plus de 55 ans exercent un emploi. Parallèlement, 4,55 millions de personnes résidant en Belgique avaient un emploi en 2015 dont 3.860.000 travaillaient sous le statut de salarié et 690.000 sous le statut d'indépendant (18,7 % des hommes occupés sont indépendants contre 11,1 % des femmes). Le secteur tertiaire et le secteur des services commerciaux occupent le plus grand nombre de personnes. Plus de 1,9 million d'hommes et de femmes y travaillent. Viennent ensuite le non-marchand avec 35,4 %, puis le secteur secondaire (industrie) avec 21 %. Enfin, l'agriculture, la sylviculture... emploient 1,3 % des personnes occupées.





Avantages extralégaux souvent oubliés par les entreprises

SD Worx s'est penché sur les avantages extralégaux souvent oubliés par les entreprises et qui les aideraient, cependant, à limiter les coûts salariaux. Parmi ces avantages, on retrouve les primes liées à des événements particuliers (ancienneté, chèque-sport...), l'abonnement social augmenté (100 % du prix en transport en commun) ainsi que le bonus salarial, prime que l'employé obtient s'il atteint un certain objectif. Citons encore les options sur des actions cotées en bourse et exonérées de cotisations sociales, le défraiement forfaitaire pour le travail à domicile et une allocation de bureau, le chauffage et l'électricité ainsi que des allocations familiales supplémentaires pouvant être utilisées pour des frais liés à la crèche, aux camps de vacances ou à l'école.


Une meilleure gestion RH joue un rôle dans la performance des entreprises

D'une étude de l'UCL et de l'ULg sur l'approche novatrice des ressources humaines (RH) qui pourrait jouer dans le développement des capacités d'innovation et de performance des PME, nécessaires à leur croissance, il ressort qu'une meilleure gestion RH joue un rôle direct dans leur performance ; dans leurs habilités organisationnelles, économiques, humaines, commerciales et productives. Il apparaît qu'une évolution en termes de GRH est plus efficace si elle est couplée à un changement au sein de l'entreprise, changement s'inspirant de ce qui existait dans le passé. De même, la professionnalisation des GRH repose sur une régulation des valeurs inhérentes à la performance et à l'innovation. Et comme une réorganisation GRH entraîne des bouleversements ailleurs dans l'entreprise, il faut y être attentif pour rectifier le tir. Enfin, il est essentiel de co-construire tout changement avec les acteurs de l'entreprise.

**ATELIERS DE CONSTRUCTION
DETHIER
SPRL**

**Bâtiments industriels
Constructions métalliques**



Rue Rosa Luxembourg 87A - 4630 Soumagne
T. 04 377 23 73 F. 04 377 36 85
info@ateliersdethier.be www.ateliersdethier.be

[Olivier Vanderijst - SRIW]

Les Wallons doivent

Soutenir l'économie wallonne en investissant dans des sociétés à valeur ajoutée: voilà la mission première de la SRIW. L'an dernier, cet outil financier a investi 151 millions € dans une centaine d'entreprises. Président du Comité de Direction, Olivier Vanderijst nous expose comment, au quotidien, cette structure œuvre en faveur de la relance économique de notre région.

ALAIN BRAIBANT

► Un petit rappel d'abord sur les origines de la SRIW

O.V.: « La SRIW, Société régionale d'Investissement de Wallonie, est née de la régionalisation du pays. Les lois d'orientation économique du 4 août 1978 ont créé trois sociétés d'investissement en Flandre, à Bruxelles et en Wallonie. La SRIW a été officiellement constituée en octobre 1979. »

► Avec une mission précise?

O.V.: « Sa mission est de soutenir l'économie wallonne et l'emploi en investissant dans des sociétés industrielles ou de services actives en Wallonie et qui y génèrent de la valeur ajoutée. Il faut prendre ce concept au sens large: la SRIW peut évidemment investir dans des sociétés étrangères présentes en Wallonie comme elle peut soutenir des entreprises wallonnes qui s'internationalisent, dans la mesure où un investissement hors frontière peut contribuer au développement d'une société en Wallonie. Pas question, bien sûr, de soutenir des délocalisations, ça tombe sous le sens! Depuis peu, une nouvelle option s'est ouverte: l'aide à la transmission d'entreprises, notamment familiales, qui risqueraient sinon de disparaître faute d'héritiers ou de descendants intéressés par la poursuite de l'activité. »

► C'est du financement public au service de l'initiative privée...

O.V.: « La Région wallonne est l'actionnaire majoritaire de la SRIW: 99 % pour 1 % à Belfius. Elle dépend donc du Gouvernement wallon mais elle ne reçoit aucun subside. La société vit des bénéfices engendrés par ses activités. En 2015, ce bénéfice s'est élevé à environ 20 millions €. »

Très rarement majoritaire

► Comment agit concrètement la SRIW?

O.V.: « La SRIW peut aider les entreprises de différentes manières. Elle peut accorder des prêts, convertibles ou non, subordonnés ou non, ou investir directement dans le capital d'une société mais elle est toujours actionnaire minoritaire car son but n'est pas de gérer les entreprises. Il y a quelques exceptions historiques, par exemple, la société Prayon dans laquelle la SRIW détient 50 % des actions. Dans quelques cas exceptionnels, la SRIW agit aussi en mission déléguée du gouvernement pour porter certaines participations. C'est ainsi que la SRIW détient 100 % du capital de la FN, 98 % de la SONACA, 30 % de Techspace Aero et 25 % d'Ethias. Techspace Aero, par exemple, a rapporté 15 millions € de dividendes au budget wallon en 2015 et on en espère 20 millions en 2016. »

La patience du financement public

► On parle depuis longtemps de la frilosité des banques. Vous agissez à leur place?

O.V.: « En tout cas, depuis la crise financière de 2008, on assiste à un développement des sociétés publiques de financement ou à leur remise en place comme la BPI (Banque Publique d'investissement) en France. Pourquoi? Parce que les banques accordent des prêts mais n'investissent pas ou peu dans les entreprises. Quant aux fonds d'investissement, ils travaillent sur le court terme: on a coutume de dire qu'ils ont cinq ans pour investir et cinq ans pour vendre. Par contre, les sociétés publiques investissent à long terme. On dit souvent que les structures publiques de financement, c'est



du capital patient... Un autre avantage d'une société publique comme la SRIW, c'est qu'elle peut accorder des prêts subordonnés, c'est-à-dire des prêts qui sont considérés comme du quasi-capital. En cas de faillite, ils ne sont remboursés qu'après tous les autres créanciers. Je préfère donc dire que la SRIW est complémentaire des banques et facilite les prêts bancaires. Autre exemple: si une banque hésite à prêter de l'argent à une société confrontée à un problème d'endettement, la SRIW peut très bien procéder à une augmentation de capital afin d'améliorer le ratio entre les fonds propres et les dettes et permettre à la banque de s'engager. »

► Justement, comment sont prises ces décisions?

O.V.: « La SRIW emploie une soixantaine de personnes, dont 15 conseillers en investissement qui étudient les dossiers en profondeur avant de les transmettre au Comité de Direction composé de trois personnes. Ce comité remet,

être « agiles »

BIO EXPRESS

- ▶ 55 ans
- ▶ Licencié en droit (UCL)
- ▶ 1984-92 : secrétaire d'administration puis journaliste à la RTBF
- ▶ 1992-99 : attaché de presse puis conseiller et chef de cabinet au sein de différents cabinets du Gouvernement wallon
- ▶ 1999-04 : chef de cabinet du ministre-président wallon et secrétaire du Gouvernement
- ▶ 2004-09 : chef de cabinet de la vice-première ministre et ministre de la justice puis ministre de la santé au Gouvernement fédéral
- ▶ Depuis 2009 : président du Comité de Direction de la SRIW

ensuite, un avis au Conseil d'administration qui prend la décision finale. Un triple filtre en quelque sorte. »

▶ SRIW, SOGEP, SOWALFIN, les INVESTS : ça ne fait pas beaucoup d'organismes publics pour une petite région comme la Wallonie?

O.V. : « Je ne crois pas, parce que ces institutions ont des missions spécifiques. À l'origine, la SOGEP devait soutenir la sidérurgie, on y a ajouté les entreprises dites en retournement, autrement dit en difficultés mais qui ont des perspectives de retour à la rentabilité. La SOWALFIN travaille directement avec les banques par le cofinancement ou par la garantie de prêts bancaires. Les INVESTS, c'est vrai, ont des missions assez semblables à celles de la SRIW mais, en général, pour des montants moins importants. Il y a évidemment une concertation et des contacts permanents entre les institutions, même si cela n'est pas organisé de façon formelle. »

Biotechnologie, pharma, numérique

▶ Avez-vous des secteurs privilégiés d'investissement?

O.V. : « La SRIW est généraliste et investit dans tous les secteurs du tissu industriel wallon, aussi bien dans les PME que dans les grandes entreprises, mais le montant minimum de l'investissement, en capital ou en prêt, doit être de 1 million € minimum. Il n'y a pas de secteurs privilégiés et nous pouvons intervenir à tous les niveaux de développement d'une société. Ceci dit, il y a un gros effort de prospection qui est réalisé, notamment à travers les pôles de compétitivité mis en place depuis 10 ans par le plan Marshall. Nous visons en particulier la biotechnologie et le secteur pharmaceutique et, depuis peu, le numérique. Le Gouvernement wallon vient de créer un fonds du numérique doté de 50 millions € et depuis le 23 février, nous avons déjà reçu plus de 100 projets ! Il s'agira ici de plus petits montants, entre 50.000 et 250.000 €. »

▶ C'est un beau signe de vitalité...

O.V. : « Il y a un grand intérêt et de nombreuses initiatives de jeunes qui veulent créer leur propre start-up, notamment, je viens de le dire, dans le domaine du numérique. Il est très important pour la Wallonie d'être présente dans ce secteur qui va influencer de manière décisive l'évolution industrielle dans les prochaines années. Autre secteur en pointe, celui de la santé, en particulier la thérapie cellulaire, où un écosystème s'est mis en place qui est de plus en plus attractif,

y compris pour les sociétés étrangères. Il est vital de doper la recherche et l'innovation et, surtout, de ne pas rater la transformation numérique. C'est une véritable révolution qui s'annonce, non seulement dans la production mais aussi dans les pratiques commerciales. »

Customer traction

▶ Recherche, innovation, c'est un refrain connu...

O.V. : « Oui mais pendant longtemps, la Wallonie a surtout voulu, à juste titre, valoriser la recherche universitaire et soutenir les spin-offs issues de ses universités. C'est très bien mais cela ne suffit plus. L'innovation concerne aussi de plus en plus les business models eux-mêmes, c'est-à-dire la façon d'attirer les clients vers un produit déterminé, la manière de le mettre en valeur, son design... Le mot-clé est « customer traction », la manière de tester l'envie du client. »

▶ Bref, la reconversion et la relance économique en Wallonie, ce n'est pas une mince affaire...

O.V. : « Les six pôles de compétitivité du Plan Marshall œuvrent efficacement à cette reconversion mais le problème de la Wallonie, c'est qu'elle doit rattraper son retard alors qu'elle est confrontée en même temps à une évolution industrielle continue et extrêmement rapide. LE mot d'ordre en économie, aujourd'hui, c'est donc « agilité », c'est-à-dire la faculté de s'adapter quasi instantanément à des réalités économiques et industrielles qui ne cessent d'évoluer. »

LA SRIW EN QUELQUES CHIFFRES

- ▶ Immobilisations financières : 646 millions € investis dans 392 entreprises
- ▶ Investissements 2015 : 151 millions € dans 107 entreprises dont 44 nouveaux dossiers
- ▶ Secteurs d'activité :
 - Chimie, verre et autres matériaux : 53,5 millions € (dont 50 millions € pour Carmeuse)
 - Pharma, sciences du vivant, nouvelles technologies : 27,5 millions €
 - Services : 20,1 millions €
 - Agro-alimentaire : 15,2 millions €
 - Environnement : 15,1 millions €
 - Immobilier : 12,8 millions €
 - Génie mécanique : 4,3 millions €
 - Bois, papier : 2,7 millions €

Au début du XX^e siècle, la Belgique figurait parmi les plus grands producteurs de verre au monde. De nombreuses régions de notre pays s'étaient taillé une solide réputation dans des spécialités diverses. Ainsi, là où Namur et Seraing excellaient dans le travail du cristal, Charleroi bâtissait sa renommée dans le verre à vitre tandis que la Basse-Sambre brillait dans la glacerie. L'ère avait beau être industrielle, les techniques artisanales étaient encore privilégiées.



© Jonathan Berger

JANE-SYLVIE VAN DEN Magicienne de la



© Jonathan Berger

Aujourd'hui, ils ne sont plus qu'une dizaine à souffler artisanalement le verre en Wallonie. Parmi eux, une femme, Jane-Sylvie Van Den Bosch. Perpétuellement animée d'un esprit d'excellence, cette Cinacienne d'origine s'est essayée à divers métiers manuels et créatifs. Elle fut ainsi styliste, éclairagiste ou bien encore staffeuse ornementaliste. Mais en 2004, la rencontre avec le verre fut pour elle une révélation : « *J'avais trouvé ma matière. Celle qui repousse les limites du possible, celle qui capte la lumière et les couleurs, celle qui permet de voir l'art avec les yeux et les doigts.* »



BOSCH transparence

CÉLINE LÉONARD
© JONATHAN BERGER



C'est à l'IKA (Instituut voor Kunst en Ambacht) de Malines qu'elle s'est formée à cette discipline exigeante durant 6 années. « Des larmes, j'en ai versé. J'ai cru ne jamais y arriver. Trois montagnes au moins se sont dressées devant moi : apprendre à travailler avec ma main gauche, accroître mes facultés de concentration et supporter la chaleur (ndlr : le soufflage du verre s'effectue à une température avoisinant les 1 200°C). »

Mais la persévérance a payé. Devenue enseignante à l'IKA, Jane-Sylvie Van Den Bosch s'est également hissée au rang d'artiste exposant ses œuvres en Belgique et ailleurs. Elle porte aussi la casquette d'indépendante, prestant pour le compte d'architectes et d'autres professionnels en quête de créations verrières originales.



© Jonathan Berger



© Jonathan Berger

Lors de notre passage à l'IKA, notre souffeuse namuroise nous a montré quelques-unes des grandes étapes de son métier : « Je commence par cueiller (terme propre à la verrerie) la pâte de verre en fusion à l'extrémité d'une canne creuse en acier. Cette pâte est, ensuite, roulée de manière à obtenir une boule, point de départ du soufflage. Contrairement aux idées reçues, il n'est pas nécessaire d'avoir beaucoup de souffle pour exercer ce métier. Il faut juste de la technique. Le soufflage se fait soit librement, soit dans un moule qui donnera une forme particulière à la pâte. Pour étirer et façonner la pièce, j'utilise des pinces. » Au regard de notre créatrice, ce travail s'effectue au minimum à deux. « C'est comme en musique : on peut jouer seul, mais c'est franchement moins amusant. »



© Jonathan Berger

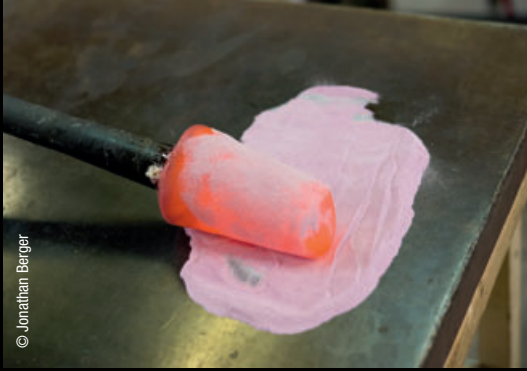


© Jonathan Berger



© Jonathan Berger

© Jonathan Berger



© Jonathan Berger



© Jonathan Berger



© Jonathan Berger



© Jonathan Berger



© Jonathan Berger



Épanouie par son métier, cette créatrice n'en regrette pas moins l'image désuète que l'on associe au verre en Wallonie. « *Lorsqu'on évoque cette matière, on pense fréquemment au vase en cristal qui trônait fièrement sur la table de notre grand-mère (rires). Cette perception est toute autre chez nos voisins européens. À la mesure qui est la mienne, j'aspire à bousculer cet imaginaire* », conclut celle qui rêve d'ouvrir une plateforme du verre dans notre région.

JANE-SYLVIE VAN DEN BOSCH

Chemin du Beau vallon, 64 à 5100 Wépion

Tél. : 0475/80.17.94 – jane@jane-sylvie.be - www.jane-sylvie.be

Transition énergétique

ENGIE ELECTRABEL: NOUVEAU NOM, NOUVEL ACCENT MIS SUR LA TRANSITION ÉNERGÉTIQUE

Le 1^{er} janvier 2016, Electrabel a adopté un nouveau nom et une nouvelle mission. ENGIE Electrabel mise désormais sur la durabilité, la décentralisation et la digitalisation. Une transition « en 3D ». L'efficacité énergétique et les énergies renouvelables sont au centre des priorités. Au programme : une augmentation du nombre de petites unités de production locales. L'Internet des objets permet, en outre, une gestion plus intelligente de l'énergie. Comment votre entreprise profitera-t-elle de cette stratégie revue et corrigée ? Nous avons posé la question à Philippe Van Troeye, directeur général d'ENGIE Benelux.



Pourquoi ce changement de cap de la part d'ENGIE Electrabel ?

Philippe : « Nous voulions avant tout mieux répondre aux besoins de nos clients et de nos partenaires dans le cadre de la transition énergétique. C'est pourquoi nous avons décidé de renforcer nos Business Units et de mieux harmoniser les différentes activités de notre organisation. Ces **synergies accrues** nous apportent

la dynamique nécessaire pour proposer des solutions complètes.

En tant que groupe, nous couvrons **l'ensemble de la chaîne de valeur énergétique**. La nouvelle stratégie d'ENGIE Electrabel exploite donc pleinement l'expertise de nos sociétés sœurs dans le Benelux. Il s'agit d'ENGIE Cofely pour la gestion facilitaire, d'ENGIE Fabricom pour les installations techniques et d'ENGIE Axima pour la réfrigération et

la protection incendie. L'association de toutes ces connaissances ouvre la porte aux nouvelles technologies. Et à une offre de services renouvelée pour les entreprises. Ce changement s'accompagne d'un nouveau nom pour Electrabel : ENGIE Electrabel. Indépendamment de nos efforts, nous avons besoin d'un cadre réglementaire solide et d'une vision à long terme stable. **La transition énergétique nécessite, en effet, une nouvelle économie.** »

En quoi consiste exactement la transition énergétique ?

« Les combustibles fossiles s'épuisent peu à peu. Si nous voulons que notre économie continue à tourner demain, nous devons produire de l'énergie plus durablement et l'utiliser de manière plus parcimonieuse. C'est pourquoi ENGIE Electrabel met l'accent sur les trois D : **durabilité, décentralisation et digitalisation**. ENGIE Electrabel entend avant tout multiplier les énergies renouvelables. Nous comptons ainsi doubler la capacité éolienne à l'horizon 2020. Nous sommes, par ailleurs, partenaires du parc éolien Mermaid, un projet d'électricité verte en mer du Nord. Et avec une capacité de **523 mégawatts**, nous sommes actuellement **le plus grand producteur d'électricité verte en Belgique**. Les efforts que nous consentons en matière de durabilité ouvrent la voie à une énergie plus verte et moins chère dans le monde des entreprises.



Le deuxième D est celui de « décentralisation » : ENGIE Electrabel assure un approvisionnement énergétique continu en exploitant plusieurs centrales. Il n'y a, en effet, pas toujours suffisamment de soleil et de vent pour faire fonctionner les moyens de production d'énergie renouvelable. Lors de ces fluctuations, nous devons donc pouvoir compter sur des **capacités de back-up**. La centrale hydroélectrique de Coe mais également les centrales au gaz jouent un rôle important dans ce contexte. Ces unités de productions turbines compensent les diminutions de la production pour que le réseau reste alimenté en électricité.

Le troisième D renvoie à la « digitalisation » (ou numérisation). À l'instar des individus, de plus en plus d'objets sont aujourd'hui connectés à Internet. ENGIE croit dans l'**Internet des objets** ou la communication machine-to-machine et dans les perspectives d'avenir qu'ils offrent à ses clients, notamment pour une gestion énergétique individuelle intelligente et efficace. Mais en quoi consistent précisément ces 3 D ? ENGIE Electrabel veut garantir un approvisionnement énergétique stable aux entreprises. Leur permettre de réaliser des économies sur l'énergie et les coûts grâce à des conseils et des audits. Les aider à atteindre des **objectifs environnementaux** ambitieux. Et faire en sorte qu'elles se développent en s'appuyant sur des technologies intelligentes et sur l'Internet des objets. »

Comment ENGIE Electrabel contribue-t-il à l'approvisionnement énergétique ?

« Un approvisionnement énergétique optimal est indispensable aux entreprises. ENGIE Electrabel souhaite donc accompagner ses clients via les canaux et les services adéquats. Pensez par exemple à la collaboration entre ENGIE Electrabel et ENGIE Cofely, qui offre une assistance technique 24 h/24 à nos clients en cas de pannes d'électricité. Ou au service HV Cabin, qui contrôle et modernise les cabines à haute tension des entreprises pour accroître leur niveau de sécurité et leur durée de vie. Nous organisons, en outre, de nombreuses formations intéressantes, notamment des formations générales sur les installations électriques et des formations spécifiques sur la haute tension, le gaz naturel et la cogénération. »

Comment aidez-vous les entreprises à optimiser le coût de leur énergie ?

« Environ 38 % des dépenses des entreprises sont consacrées à l'énergie, ce qui représente une part considérable du budget. D'où l'importance de disposer d'informations sur l'évolution des marchés de l'énergie et sur le moment opportun pour acheter. Nos spécialistes des marchés établissent des liens entre l'actualité et les prix de l'énergie, puis en informent les entreprises.

Les chefs d'entreprise peuvent ainsi suivre chaque semaine les récents pics sur le marché de l'énergie et vérifier comment ils influencent les prix de l'énergie, ce qui leur permet de réduire leurs coûts énergétiques. ENGIE Electrabel fait également part des évolutions du marché de l'énergie aux entreprises via des webinaires, des e-books et les médias sociaux. »

Vous aidez aussi les entreprises à atteindre leurs objectifs environnementaux.

« C'est exact. De nombreuses entreprises s'engagent à épargner les ressources. L'énergie joue aussi un rôle clé dans la recherche de processus de production durables et de nouveaux matériaux. Pensez aux éoliennes et à la **biomasse**. ENGIE Electrabel accompagne les entreprises dans la production d'énergie éolienne – à terre et en mer. Seanergy, le nouveau produit vert destiné aux entreprises, est une nouveauté en la matière. L'électricité verte provient des éoliennes installées au large de la côte belge. Il s'agit d'énergie éolienne 100 % verte et belge. »

Quel est le rapport entre l'Internet des objets et l'énergie ?

« De plus en plus d'objets sont connectés sans fil à Internet, ce qui offre une multitude de possibilités aux entreprises. Celles-ci peuvent, par exemple, travailler à moindres frais et économiser préventivement sur leurs coûts. Pensez à la planification des entretiens. Si les appareils communiquent facilement et rapidement entre eux, ils peuvent transmettre des informations sur leur emplacement et leur état. Bref, l'Internet des objets constitue un énorme progrès en vue d'une **organisation avantageuse et plus efficace des processus**. C'est pourquoi ENGIE

Electrabel s'est associé à Telenet fin 2015 pour mettre en place le réseau ENGIE M2M, un réseau bas débit longue portée qui consomme peu d'énergie. L'objectif d'ENGIE M2M est de relier cent mille objets ensemble en trois ans. »

Et qu'en est-il des véhicules électriques ? S'inscrivent-ils dans votre stratégie ?

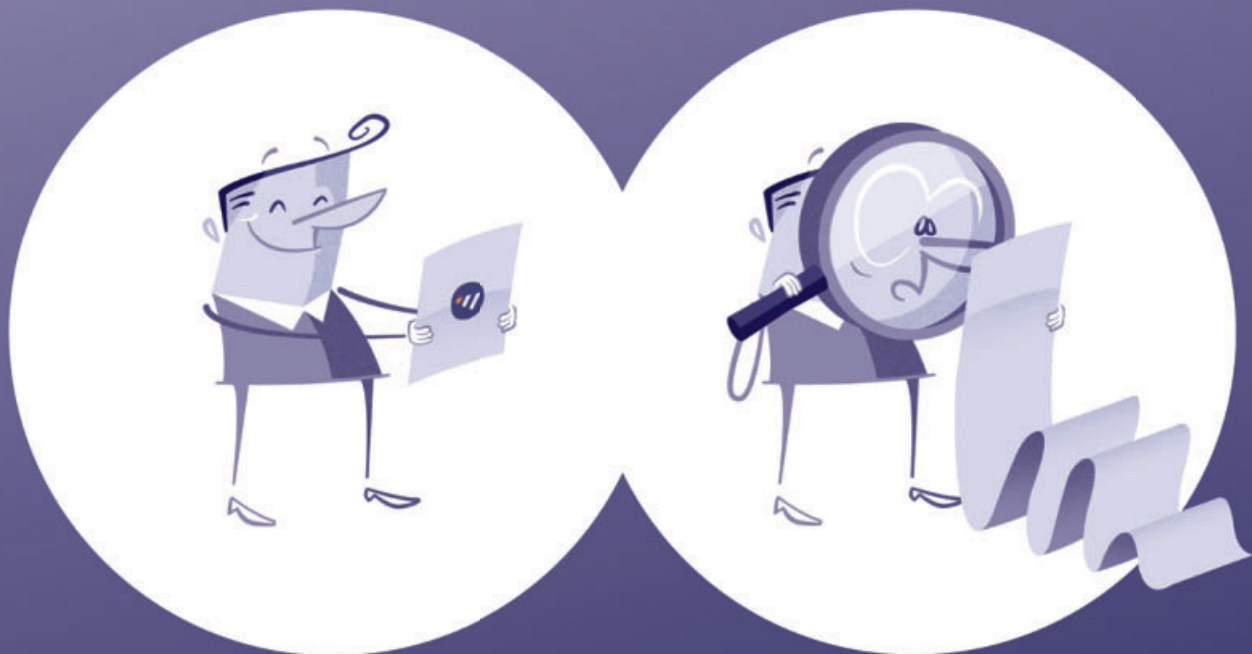
« Absolument ! Si nous voulons que la transition énergétique soit un succès, nous devons également envisager les transports. La mobilité représente, en effet, un cinquième des émissions de CO₂ de l'homme. À l'échelle mondiale. Nous promovons par exemple les **voitures à l'électricité et au gaz naturel**. ENGIE Electrabel construit déjà des stations-service au gaz et des bornes de recharge pour véhicules électriques. L'an dernier, nous avons installé 21 points de recharge chez SWIFT, une entreprise de protection des données bancaires basée à La Hulpe. Les entreprises font aussi appel à ENGIE Electrabel pour des conseils en matière de mobilité durable. Le nombre de véhicules électriques est encore limité, mais la technologie et une **fiscalité automobile de plus en plus verte** donneront très certainement un coup de pouce à ces voitures de demain. La gestion de la charge gagne elle aussi en importance. C'est pourquoi nous proposons des produits et des services qui donnent aux entreprises une meilleure idée de leur consommation énergétique et des frais afférents. »

ENGIE Electrabel va donc plus loin qu'un fournisseur classique.

« En effet. Nous voulons aussi aider les clients à réduire leur consommation énergétique et leur impact sur l'environnement tout en **accroissant leur confort**. Cette mission détermine notre position sur le marché et permet à toutes les entreprises d'accéder à l'efficacité énergétique. »



TROUVEZ LES 7 DIFFÉRENCES !



Choisissez-vous la relation commerciale transparente de Westlease, ou vous laissez-vous leurrer par une société de leasing traditionnelle ?

Nous faisons la différence!

Quelques raisons de choisir Westlease :

- Des contrats transparents ; une fin de contrat sans surprise.
- Une personne de contact unique ; nous connaissons votre dossier.
- Un service sur mesure ; une PME au service des PME.
- Des formules innovantes : Start2Lease & Start2Cycle

Plus d'infos sur westlease.be

TESTEZ-NOUS!
Laissez-nous vous surprendre avec notre approche créative.

Vous voulez être convaincu par un service qui fait la différence ? Appelez-nous au 056 36 44 44 ou par e-mail à info@westlease.be





Marques automobiles : QUI GAGNE?...

BOB MONARD

Bon à savoir : tous les véhicules immatriculés n'ont pas été obligatoirement vendus ! En effet, chaque importateur immatricule durant l'année des véhicules particuliers et utilitaires qu'il « désimmatricule » un ou quelques mois plus tard.

Idem dans le chef du réseau de distributeurs. Ayant parcouru un certain nombre de kilomètres en démonstration, ils sont alors revendus à un prix préférentiel. Répéter cette opération pluriannuelle fait donc gonfler artificiellement le total des ventes. Un jeu qui réussit particulièrement bien à Renault, Fiat, Dacia et Hyundai. À l'inverse, Mini, BMW, Opel et Mazda ne sont guère friands de cette pratique. N'empêche : quelque 30.255 véhicules ont été ainsi désimmatriculés l'an passé sur notre belle terre d'héroïsme ! En résumé, FEBIAC (Fédération Belge de l'Automobile et du Cycle) a recensé 470.811 immatriculations « nettes » en 2015. Pour 457.342 en 2014. Soit 2,94 % de hausse...

VW l'emporte

Et au final « des immatriculations réelles », c'est VW qui l'emporte avec 47.334 enregistrements à la DIV. Les plus fortes progressions par rapport à 2014 concernent smart (1.347 soit +102,55 %), Jeep (2.121, +98,03 %), Tesla (798, +56,16 %), Porsche (2.932, +39,75 %) et Mazda (5.707, +28,33 %). Suivent Ferrari (79, +27,41%), Fiat (11.306, +23,9 %), Mini (5899, +18,45 %), BMW (37.143, +16,3%) et Mercedes (28.971, +15,93%).

Par catégorie, la Skoda Octavia (6.021 immats) est leader parmi les breaks (93.090) devant la VW Passat, la Peugeot 308, la Mercedes classe C et la Citroën Berlingo. La Golf performe le mieux dans les berlines (206.662) précédant la Polo, l'Audi A3, la Renault Clio et l'Opel Corsa. En monovolumes (75.887), la Renault Mégane (13.409) domine devant la Citroën C4, la BMW série 2, la Golf et la Twingo. En cabrio (7.771), la Fiat 500 caracole en tête reléguant la BMW série 4, l'Audi A3, la BMW 2 et la VW Beetle aux premiers accessits. En coupé (3.205), la BMW série 4 (843) recueille le plus grand nombre de suffrages devant la Mégane, la smart Fortwo, la BMW 2 et l'Audi TT. Dans le segment des SUV-Crossover (107.279), le Nissan Qashqai se révèle vainqueur devant la Renault Captur, la Peugeot 2008, la Hyundai IX35 et l'Opel Mokka tandis que la frange Allroad (5.177) consacre la Dacia Sandero (3.734), l'Audi A6, la Peugeot 508, l'Audi A4 et la Volvo XC 70.



La pimpante Astra Tourer permettra à Opel de convoiter une place en vue parmi les breaks fonctionnels et *chicos*.

Au niveau européen, peu de surprises mais surtout des confirmations. Ainsi VW place-t-elle – malgré le dieselgate – trois de ses voitures dans le top 10 avec la Golf (553.584 vendues, soit +3 % par rapport à 2014) sur la plus haute marche du podium. La Ford Fiesta (314.432, +2 %) et la Renault Clio (305.305, +1 %) se hissent sur les deuxième et troisième plateaux. La VW Polo (302.817, +8 %) est quatrième et l'Opel Corsa (269.765, +8 %), cinquième. Au sixième rang, on pointe la Ford Focus (234.442, +5 %) qui précède le Nissan Qashqai (232.176, +14 %), la Peugeot 208 (229.767, +7 %), la VW Passat (229.113, +49 %) et la Skoda Octavia (218.095, +6 %).

Les nouveautés !

Qu'en sera-t-il cette année ?... Les valeurs établies le restent, année après année. Seul élément perturbateur : les nouveautés ! Au rang desquelles figurent l'Alfa Romeo Giulia, l'Alpine Berlinette, l'Audi Q2, la BMW M2 Coupé, la Borgward BX7, les Citroën E-Méhari et C3, les Fiat 124 Spider et Tipo, les Ford Focus RS, Edge et Ranger, la Jaguar F Pace, la Nissan Micra, les Opel Insignia et Meriva, les Renault Talisman, Mégane et Scenic, la Seat Ateca, les VW Tiguan et Golf ainsi que la Volvo S 90.

À découvrir sous peu sur nos routes !

7.982 BMW série 3, désormais dispo en hybride fiscalement déductible à 100%, ont été immatriculées en 2015.



SAMSUNG Galaxy TabPro S

Work Time, Your Time. Tab Time.



Mince et
léger



Couleurs plus vives
et plus éclatantes



Jusqu'à 10,5 heures
d'autonomie



La Galaxy TabPro S: une tablette 2-en-1 sous Windows 10 qui optimise la productivité et excelle sur le plan de la mobilité

La Galaxy TabPro S, une tablette haut de gamme qui associe la technologie de pointe de Samsung au système d'exploitation Windows 10 de Microsoft. En intégrant les fonctions les plus populaires des ordinateurs portables et des tablettes, elle permet désormais aux utilisateurs de profiter de la fonctionnalité d'un PC portable au format poids plume d'une tablette, gage d'une expérience mobile plus productive que jamais, même en déplacement.



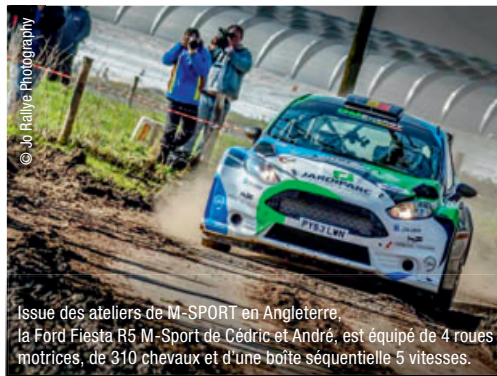
[Cédric Cherain & André Leyh]

UN BINÔME à toute vitesse

À côté de leur carrière de chef d'entreprise, Cédric Cherain et André Leyh sont respectivement pilote et co-pilote de rallye. Vainqueurs du Rallye de Wallonie et du Rallye du Condroz en 2015, ils se lancent à présent sur les routes du championnat du monde, dans la catégorie WRC 2. Portrait de 2 entrepreneurs que la passion automobile a réunis.

VINCIANE PINTE

Entrepreneur bien connu des Liégeois, André Leyh a commencé sa carrière dans la photo, avant de lancer sa propre boîte, AàZ Organisation, qui organise des événements pour de grands comptes. En 2012, il crée le concept de restauration '12-30', un bar à salades innovant, où le client compose lui-même son repas. Ce mode opératoire fera mouche et permettra au quinquagénaire de très vite ouvrir une 2^e enseigne. « L'implémentation du concept 12-30 dans d'autres villes est en réflexion, sur base de partenariats financiers extérieurs ».



Issue des ateliers de M-SPORT en Angleterre, la Ford Fiesta R5 M-Sport de Cédric et André, est équipée de 4 roues motrices, de 310 chevaux et d'une boîte séquentielle 5 vitesses.

Copilote mystère

À côté de la fibre entrepreneuriale « classique », vibre chez André une corde sensible. Il nourrit en effet, depuis sa plus tendre enfance, une passion pour le rallye. Ces 30 dernières années, il a collaboré avec des pilotes tels que De Spa, Heckters, Stercks, Defourmy, Munster, De Mevius, Bouffier et Duval. Aujourd'hui, 'Monsieur 12-30' totalise plus de 250 départs. Surnommé parfois le « copilote mystère » aux Legend Boucles de Spa, on fait appel à lui pour guider les légendes de l'automobile présentes en « guests », comme Guy Fréquelin, Simon Everett, et Gwyndaff Evans. Dans les coulisses des courses, André croise la route de Cédric Cherain, prodige belge de rallye et par ailleurs, fondateur gérant de l'entreprise de menuiserie, Ouvertures Mosanes (Beaufays). Le jeune homme de 32 ans a commencé le rallye en 2002, après 13 ans de compétition sur les pistes de karting. « À 18 ans, j'ai passé mon permis. Quinze jours après, je faisais mon 1^{er} rallye ». En 2003, lors de sa première année en championnat de Belgique, Cédric Cherain se fait tout de suite remarquer. 2004 marque la rencontre avec celui qui devient son mentor, son agent, celui qui lui permet de professionnaliser sa passion et surtout de la financer en réunissant autour de lui un réseau de partenaires financiers. Et c'est en 2012 qu'il s'associe à André Leyh

pour former un équipage où « l'expérience se met au service de la jeunesse », comme le dit André avec humour.

Le ying et le yang dans la voiture

Dans la voiture, ces deux-là se comprennent les yeux fermés. Quand le jeune pilote est, de son propre aveu, « chaud » et sanguin, le co-pilote intervient en analyste de la situation. « Vaut-il mieux faire 2 coups d'éclat et puis sortir de la route ou être un peu plus humble, régulier ? Au bout du compte, pour gagner un rallye, il faut d'abord être à l'arrivée ! », explique André. Et Cédric d'enchaîner : « André m'a apporté une maturité, une intelligence de course et une zenitude dans la voiture ».

Après un titre de vice-champion de Belgique des rallyes et de nombreuses participations belges au meilleur niveau, le binôme entamera sa saison internationale avec le rallye du Portugal, fin mai. L'objectif est de poursuivre avec les rallyes de Pologne, d'Allemagne, de Corse, de Catalogne et du Pays de Galles, pour autant que les budgets le permettent.

Indépendants ET sportifs de haut niveau

Le canevas d'une épreuve en championnat du monde est plus ou moins toujours le même : réception des documents, reconnaissance du

parcours, séances d'essai officielles, et enfin, la course, distribuée sur 3 jours. Ce qui leur prend en moyenne 10 jours sur place. « Ces déplacements à l'étranger ne sont pas faciles à concilier avec une vie d'indépendant dont l'entreprise doit continuer de tourner ici, sans nous », concède André Leyh. « Cette passion pour le rallye, non rémunérée mais très chronophage, a un coût. Cela exige aussi d'être hyper organisé et bien entouré ».

Leur objectif pour cette première saison sur la scène internationale ? « Engranger un maximum d'expérience et être à l'arrivée à chacun des rallyes ». Le milieu automobile étant par définition un milieu de compétiteurs, la pression est permanente, tant sur le plan sportif que financier. Au rallye du Portugal, par exemple, les deux « petits Belges » courront aux côtés des 20 plus grands ténors mondiaux de leur division... « En somme, on a la même pression que des professionnels, sans l'être », résume le pilote. « En WRC 2, on pénètre dans l'anti-chambre du WRC qui est le graal absolu. Il n'y a rien au-dessus ».

Cédric Cherain et André Leyh, 2 entrepreneurs réunis par la passion automobile.




PLUS D'INFOS ?

www.cedric-cherain.com - Sur Facebook : Cédric Cherain/page officielle

NEW PEUGEOT EXPERT

JUIN 2016 - DANS VOTRE RÉSEAU SCHYNS




PEUGEOT RECOMMANDE TOTAL  Donnons priorité à la sécurité.

NEW PEUGEOT Expert

MOTION & EMOTION



PEUGEOT
PROFESSIONAL

 L/100 KM  G/KM Consommation mixtes (l/100 km) : de 5,1 à 5,9 - Émission de CO2 (g/km) : 133 à 148*

*Sous réserve de l'homologation

**GARAGE
BAUDOIN PIERRE**
www.peugeot-namur-huy.be

Schyns
www.peugeotschyns.be

**PEUGEOT
WAREMME**
www.peugeot-waremme.be



[Climi]

DE L'AIR DE QUALITÉ pour mieux se concentrer

Une petite entreprise de la région liégeoise commercialise Climi, un appareil électronique qui mesure avec précision la qualité de l'air. Il est destiné aux locaux scolaires, aux crèches, aux hôpitaux, mais aussi aux particuliers, aux bureaux et aux entreprises.

JACQUELINE REMITS

Un endroit mal aéré favorise la somnolence et diminue la concentration. L'air que nous respirons peut avoir des effets néfastes sur la santé, depuis la simple gêne jusqu'aux allergies respiratoires en passant par des maux de tête. C'est vrai à l'école, ça l'est aussi en entreprise. Un air pollué est nocif pour la santé, particulièrement s'il s'agit d'enfants. En classe, au dioxyde de carbone (CO₂) généré par les élèves, s'ajoutent certaines substances émises par les produits d'entretien, les colles et les solvants qui se dégagent des meubles et de la décoration. En excès, l'humidité relative favorise la multiplication des acariens, des moisissures et des champignons. Ces éléments invisibles contribuent à transformer les salles de classe en espaces toxiques, sans que l'on s'en rende compte.

Pendant 25 ans, Guy Włodarczak, enseignant en école normale, est entré dans des salles de classe pour observer ses étudiants en stage. « À chaque fois, je faisais le même constat : l'air était confiné, pollué, irrespirable. » En cause, entre autres, le dioxyde de carbone. « Celui-ci a pour effet d'endormir et de faire perdre l'attention et la concentration des élèves placés, de ce fait, dans des situations peu propices à l'apprentissage. » Depuis une vingtaine d'années, l'idée d'un système d'alerte trotte dans la tête de l'enseignant. « Comme on ne s'aperçoit pas que l'air intérieur pollue progressivement, une sorte de thermomètre à CO₂ pouvant donner l'alarme se révélerait fort utile. » En 2005, avec un ami électronicien, il entreprend de développer son propre appareil. « À l'époque, il n'en existait pas de portables. Deux ans plus tard, quand des capteurs à infrarouges ont été mis sur le marché, nous avons créé un prototype, testé avec succès. » Au même moment, aux États-Unis, en Chine et au Japon, des produits similaires sont mis sur le marché. « Nous avons alors décidé d'arrêter notre projet. Nous y avions déjà investi pas mal



Quand le signal est au rouge, on aère.

de temps et d'argent et, malgré les aides de la Région wallonne, nous n'aurions jamais pu concurrencer le marché. »

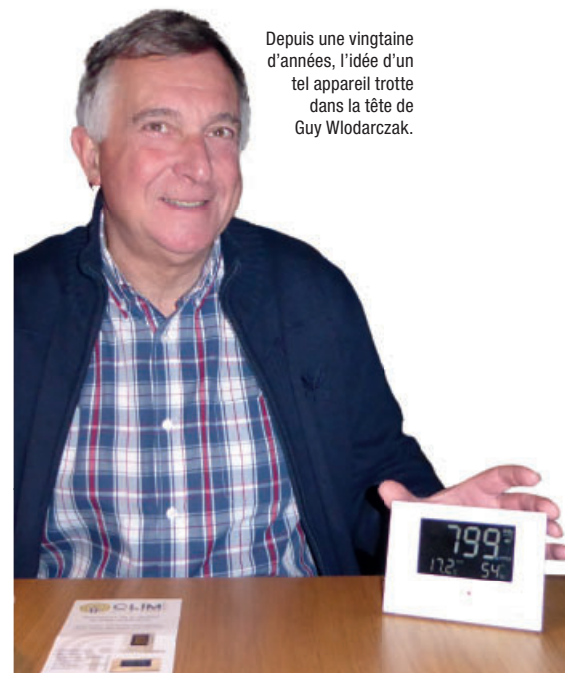
Utile en entreprise aussi

En 2012, le professeur de méthodologie qu'il est encore contacte en Chine une entreprise spécialisée dans la thermométrie à infrarouges. « L'appareil que je propose est monté dans cette société et je le contrôle avant de le vendre. Depuis trois ans, je n'ai connu aucun retour en garantie, aucun problème technique. » Deux ans plus tard, il décide de se consacrer entièrement à Climi et de rester en contact avec les écoles. « Actuellement, je vends essentiellement aux particuliers et je fournis aussi des bureaux de comptables, des fiduciaires... Mais mon objectif principal est d'équiper les crèches et les écoles où les besoins sont les plus criants. » A ce jour, une trentaine d'établissements expérimentent Climi. L'appareil est aussi utile dans des salles de réunion, de conférences et au sein des entreprises. « Certaines parties de bâtiment sont hyper-ventilées, d'autres sous-ventilées. L'appareil sert aussi à vérifier que les ventilations fonctionnent bien et à les réguler. Il permet d'être attentif au fait qu'il faut, de temps en temps, renouveler l'air. C'est un peu le radar de la qualité de l'air intérieur. »

L'appareil existe en trois versions. L'une est adaptée aux grands locaux, une autre calcule

le taux de ventilation. La troisième, et la plus courante, mesure trois paramètres : le taux de CO₂, celui d'humidité relative et la température ambiante. Placé sur un meuble ou fixé au mur, le capteur est adapté à la majorité des locaux. « Outre l'affichage des mesures, en cas de dépassement, il alerte le responsable chargé de la surveillance par un système visuel de trois diodes lumineuses (verte, orange et rouge) et par une alarme sonore (qui peut être désactivée). » Quand le signal est au rouge, on aère. « Il suffit d'ouvrir très peu de temps porte ou fenêtre.

Si l'on crée un courant d'air, quelques secondes suffisent pour renouveler l'air et faire redescendre les indicateurs sans refroidir le bâtiment. » L'appareil passe au vert, on respire.



Depuis une vingtaine d'années, l'idée d'un tel appareil trotte dans la tête de Guy Włodarczak.

CLIMI

Route de Grihanster n° 11 à 4877 Olne
Tél. : 0475/68.11.54
info@climi.eu - www.climi.eu



Votre partenaire RH

Structure de détachement de personnel 100% dédiée aux métiers de la logistique

Pool d'excellence unique en Europe :
1 500 agents logistique polyvalents en intérim
2 000 agents logistique polyvalents en CDI



GEL Groupe



GEL

gelgroupe.fr



FLEXICURITY
INTERNATIONAL STAFFING

Accompagnement du développement des entreprises à l'international

Du financement de votre projet, au choix de vos ressources humaines, jusqu'à la mise en place technique et juridique sur place.
flexicurity.pro

GEL
LOGISTIC STAFFING

JOB WEB
RECRUITMENT EXPERTS

Cabinet de recrutement Spécialisé dans le recrutement temporaire et permanent de professionnels qualifiés



EQUIP
specialists staffing

Structure de travail temporaire Spécialisée dans la mise à disposition de personnel et de services RH

equip-interim.be



EquipHR



Equip'





[BTN]

UN INVESTISSEMENT D'UN MILLION D'EUROS AUX PLÉNESSES

Implantée à Dison, l'entreprise BTN a le vent en poupe. Spécialisée dans la fabrication d'échangeurs de chaleur, elle réalise actuellement un investissement d'un million d'euros afin d'augmenter de 30% sa surface de production et accueillir une nouvelle machine industrielle.

L'ÉVOLUTION DE BTN EN CHIFFRES

- ▶ **2000** : 2,5 millions d'€ de chiffre d'affaires, hall de production de 1.200 m², 1.500 échangeurs produits par an, 20 collaborateurs
- ▶ **2008** : 8 millions d'€ de chiffre d'affaires
- ▶ **2015** : 12 millions d'€ de chiffre d'affaires, hall de production de 4.000 m², 13.000 échangeurs produits par an, 80 collaborateurs
- ▶ **2016** : agrandissement de 30 % de la surface de production



Fondée en 1985, l'entreprise disonnaise BTN est spécialisée dans la fabrication d'échangeurs de chaleur destinés aux équipements de climatisation, de réfrigération et de ventilation utilisés dans le traitement de l'air. Chaque unité est fabriquée sur mesure sur base du cahier des charges remis par le client.

Créée à partir d'un département de la société Toussaint-Nyssen, BTN en a été l'une des filiales durant une vingtaine d'années. Mais lorsqu'en 2008, Toussaint-Nyssen fut cédée au groupe international Munters, BTN est devenue une firme indépendante, propriété des anciens actionnaires de sa maison-mère.

En 2011, un MBO (Management Buy-Out) a permis à son Directeur général, Helmut Heyen, d'acquérir, avec son ami Benoît Vermeire, 90 % de l'actionariat. Fin 2016, Arnold Gillet, arrière-petit-fils du fondateur de Toussaint-Nyssen, leur a cédé le solde de ses parts.

80 % à l'export

L'expertise de BTN a depuis longtemps franchi les frontières de la Belgique. Pas moins de 80 % des échangeurs de chaleur produits à Dison empruntent ainsi les chemins de l'export. On les retrouve, notamment, en Allemagne, aux Pays-Bas, en France, en Pologne, en Slovaquie mais également au Mexique ou en Chine.

Parmi les utilisateurs d'échangeurs BTN, on répertorie :

- des constructeurs automobiles (Audi, BMW, Ford) ;
- des sociétés pharmaceutiques (GSK, UCB, Bayer, etc.) ;
- des entreprises actives dans le secteur de la chimie
- le secteur bancaire (BNP Paribas Fortis, ING, etc.) ;
- le secteur micro-électronique (Intel, Philips, etc.).

Citons aussi des bâtiments emblématiques tels que le Berlaymont, à Bruxelles, ou le siège de la BCE à Francfort.

Un investissement d'un million d'euros

Tournée vers l'avenir, BTN applique une politique d'investissements réguliers depuis plusieurs années. Et le cru 2016 ne fera pas exception à cette dynamique. Le conseil d'administration ambitionne en effet une croissance significative du chiffre d'affaires dans les cinq prochaines années. C'est en lien avec ce désir d'évolution que la décision d'investir dans un nouvel équipement ainsi que dans l'extension du bâtiment a été prise. D'un montant d'un million d'euros, l'investissement consiste à aménager un espace de fabrication plus étendu. Une augmentation de 30 % de la surface de production permettra

d'accueillir une nouvelle machine industrielle : une presse aluminium présentant de nombreux avantages liés à la productivité, mais également au niveau de l'ergonomie pour les travailleurs occupés à ce poste. L'achat de cette machine représente à lui seul la moitié de l'investissement. La demande de permis de bâtir ayant été introduite, les travaux devraient débuter au cours de ce mois de mai 2016 pour se terminer en septembre de la même année. C'est avec la volonté de faire appel à des partenaires locaux que le chantier a été confié à une entreprise de la région, la société Wust qui travaillera en partenariat avec Les Ateliers Mersch.



Directeur général de BTN, Helmut Heyen (au centre) a rejoint la société, en 1994, en tant que commercial.

BTN

Zoning des Plénesses - Rue du Progrès n°16 à 4821 Dison - Tél : 087/39.49.30 - www.btnsa.com

SI J'AVAIS SU!

#sijasu

Ensemble effaçons 'si j'avais su' de votre vocabulaire.

Découvrez notre approche RH
en tant que secrétariat social

www.sdworx.be/sijasu



Un concept unique pour les responsables environnement

Sensibiliser ses collègues à l'impact de leurs activités sur l'environnement, se tenir informé d'une législation en perpétuelle évolution, répondre aux attentes de l'administration... : la casquette de responsable environnement peut rapidement devenir lourde à porter. Chaque mois, la CCI propose à ces professionnels de se retrouver pour partager leurs expériences. Animatrice de ce groupe, Céline Kuetgens nous dévoile les contours de ce concept.

CÉLINE LÉONARD

DANS LA PRATIQUE

Le groupe Alter Ego Environnement rassemble, chaque mois, une quinzaine de participants.

Issus d'industries de la région, les membres se sont laissés convaincre par ce concept innovant : « *Mêlant approche de terrain et contenu théorique, Alter Ego se distingue, d'abord et avant tout, de l'offre existante par son principe de partage d'expériences* », souligne Céline Kuetgens. « *Ce que les participants attendent du programme, ce n'est pas que nous leur exposions simplement le contenu d'une nouvelle norme. Ils ont envie de découvrir comment leurs homologues ont appliqué cette norme au sein de leur société, quelles sont les embûches qu'ils ont rencontrées et comment ils les ont contournées.* »

Métier récent au sein des entreprises, le poste de responsable environnement traîne son lot de difficultés. « *Les participants évoquent, fréquemment, les nombreux rapports qu'ils ont à remplir et les délais stricts qu'ils doivent respecter pour se conformer aux exigences de l'administration. Parallèlement, c'est souvent une fonction qu'ils doivent assumer avec d'autres casquettes telles que celle de responsable de la qualité ou conseiller en prévention. En dépit de l'intérêt de leur travail, l'environnement reste souvent identifié comme une source de coûts, et les responsables doivent régulièrement justifier l'intérêt de certaines actions. Il est donc important pour eux de s'extraire de leur quotidien et de prendre de la hauteur en partageant leur vécu avec leurs pairs.* »

Organisées dans les bureaux de la CCI ou au sein même des infrastructures participantes, ces réunions mensuelles sont également l'occasion de recevoir des intervenants externes. « *À titre d'exemple, nous avons accueilli à plusieurs reprises des représentants de l'administration. Dans un climat détendu, entreprises et pouvoirs publics ont ainsi pu faire entendre leur réalité quotidienne. Des échanges constructifs qui ont brisé le côté impersonnel d'un formulaire administratif.* »

VOUS SOUHAITEZ PLUS D'INFOS SUR LE PROGRAMME ALTER EGO ?

Contactez :

Jane Betsch - jb@ccilvn.be - Tél. : 0486/04.20.10 ou

Céline Kuetgens - ck@ccilvn.be - Tél. : 0499/13.80.89

UNE ANIMATRICE SE PRÉSENTE : CÉLINE KUETGENS



► Mon parcours

Licenciée en Sciences politiques de l'Université de Liège, Céline Kuetgens a complété sa formation par une Maîtrise en gestion environnementale. « *Tout en me permettant de rencontrer de nombreux professionnels de terrain, ce second bagage*

m'a apporté une vision étendue de l'environnement. Ainsi, tout en découvrant certains éléments techniques, je me suis familiarisée à des matières telles que la communication ou le management environnemental. »

En 2009, Céline Kuetgens rejoint les rangs de la CCI en tant que conseillère en développement durable. Elle accompagne alors les entreprises dans l'optimisation de leurs consommations énergétiques et le respect des obligations environnementales. Au terme de quatre années passées à côtoyer des responsables environnement, elle décide de jeter un pont entre ce public et un produit phare de la CCI, les clubs de partage d'expériences Alter Ego. Un succès immédiat. « *Nathalie Milants (Kiwa Jigam) en a assuré l'animation durant deux ans avant que je ne reprenne la main, l'an dernier.* »

► Ma valeur ajoutée

« *Quand on travaille à la CCI, on développe rapidement son réseau de relations. Au cours des dernières années, j'ai ainsi pu me constituer un solide carnet de contacts dans le secteur de l'environnement. Un réseau sur lequel je peux m'appuyer pour aiguiller les participants. Animant d'autres groupes Alter Ego, je bénéficie également d'une vue aérienne me permettant d'établir des liens entre les différentes problématiques soulevées et faire avancer le projet conformément aux attentes des participants.* »

WOMAN CCI

CROWNE PLAZA LIEGE*** - 24 MARS 2016**

Au mois de novembre dernier, la CCI proposait aux femmes actives de la région de se lancer dans une dégustation de vin. A l'occasion de ce nouvel évènement dédié aux « women », les plaisirs du palais se sont une nouvelle fois retrouvés au cœur des discussions. Autre soirée, autre breuvage : c'est la bière qui a cette fois été explorée.

Sur les conseils d'un zythologue (qui est à la bière ce que l'œnologue est au vin) et d'un mixologiste maîtrisant l'art des mélanges, les participantes se sont amusées à composer des cocktails hors du commun à base de bières spéciales.

Une manifestation haute en couleur organisée au sein de la prestigieuse salle de bal du Crowne Plaza Liège *****.

C.L. © INGRID OTTO

LÉGENDE :

- 1 Muriel DEFOSSE (Crowne Plaza Liège *****)
- 2 La soirée se déroulait dans la magnifique salle de bal de l'établissement
- 3 Les participantes ont eu l'occasion de faire la visite de cet hôtel 5***** situé en plein centre de Liège
- 4, 5 et 6 L'animation de la soirée « BeerCocktail Workshop » réalisée par la société Weventures.
- 7 Gentiane LEPRINCE (Menagez-Moi) – Axelle DE CLERCK (Spmt-Arista) Pascale DELHEZ (Partena)
- 8 Stéphanie MEUREE (Alia 2) – Caroline LOUIS (Wagralim)
- 9 Fabienne MARECHAL (Culligan) – Caroline CLOSON (Fallem)
- 10 Christine DAWANCE (Business & Career Coaching) Catherine DACIER (Manitech)
- 11 Christine et Marine GONIN (Technique Voile)
- 12 Joëlle LAMBRIGHTS (Actief Interim) – Estelle DEJASSE (Magetra International) Séverine DEJASSE (Magemar) – Gaëlle LORENZINI (Universoil)
- 13 et 14 90 femmes actives étaient au rendez-vous de cette 5^e édition de la Woman CCI.





Encore MERCI aux partenaires qui ont agrémenté cette soirée par leurs cadeaux :

- ▶ Le Crowne Plaza Liège *****
- ▶ Weventures
- ▶ Les chocolats Darcis
- ▶ Maasmechelen Village
- ▶ Télépro

1 + 1 = 11

FRANÇOIS FORNIERI - AMID FALJAOU

13 AVRIL 2016

François Fornieri, CEO de Mithra, était la tête d'affiche de la 3^e édition de 1+1 = 11, le Business Club mis sur pied par la CCI et le Standard de Liège.

Au cours de cette soirée de prestige, l'homme d'affaires liégeois a rappelé ses ambitions: « *Mon objectif est que Mithra devienne numéro un mondial dans le domaine de la santé féminine.* » Déjà leader en Belgique en matière de contraception, la société Mithra est également présente dans une trentaine de pays et poursuit son développement à l'étranger, notamment, au Brésil.

Interrogé par Amid Faljaoui, Directeur des magazines francophones de Roularta, François Fornieri a rappelé son attachement profond à sa région. L'ancrage du groupe Mithra reste donc bien fixé en terre principautaire, comme en témoigne la construction d'un centre de développement et de production à Flémalle (75 millions € d'investissement) dont l'inauguration est prévue cet automne.

Au terme de cet entretien, le public a découvert deux jeunes entrepreneurs qui ont en commun la mobilité des entreprises: Thomas Toussaint véhicule les dirigeants en Tesla (Tesla Experience) tandis que Karl Beuken (Yellow Time Solution) transporte ses clients à travers l'Europe en jet privé avec son Pilatus (8 places) basé à Liege Airport.

© STEPHAN KERFF

LÉGENDE:

- 1 Amid FALJAOU (Roularta) et François FORNIERI (Mithra) sur le podium de 1+1 = 11
- 2 François FORNIERI a, notamment, relaté qu'il avait été baptisé de « Waalse Coucke » par l'emblématique Ostendais Marc COUCKE
- 3 Karl BEUKEN (Yellow Time Solution)
- 4 Thomas TOUSSAINT (Tesla Experience)
- 5 Les participants ont profité d'une tranche d'humour avec la comédienne flémalloise Manon LEPOMME
- 6 Thomas NERI (CE+T Technics) – Filip GOEVERS (Unijep)
- 7 Yves BOULANGER (ACF Group) – Sébastien VERJANS (André Preud'homme & Co)
- 8 Frédéric VAN VLODORP (CCILVN) – Olivier BRONNE (Etilux)
- 9 Stéphane UHODA (UHODA Group) - Christophe KLINKENBERG (Klinkenberg)
- 10 Karl ADAMS (SRIW) – Vincent LEBBE (ING Belgique)
Etienne BOUILLON (The Owl Distillery)
- 11 L'équipe de Standard TV interviewant Francine DOLCIMASCOLO (SD Worx)
- 12 La tête d'affiche de cette 3^e soirée 1+1 = 11, François FORNIERI.





DE SALVADOR A

GARE DE LIEGE-GUILLEMINS - 18 AVRIL 2016

Après Shanghai, Londres, Singapour, Paris, Tokyo... Dalí s'expose à Liège (au sein de l'espace muséal de la Gare de Liège-Guillemins) jusqu'au « 32 » août 2016. Il s'agit de la plus grande rétrospective du grand-maître du surréalisme jamais mise en scène en Belgique. Un événement culturel d'exception conçu par Europa 50 à côté duquel la CCI ne voulait pas passer.

Le long d'un parcours de 2.000 m², les participants à cette soirée ont découvert plus de 150 œuvres authentifiées : gouaches, lithographies, costumes, photos, manuscrits... Une promenade au cœur d'un gigantesque décor décalé, unique et fascinant, menant de surprises en étonnements qui n'a laissé personne insensible.

C.L. © STÉPHAN KERFF

LÉGENDE :

- 1** Alain MAGER (Europa 50)
- 2-3** Visite libre de l'exposition « De Salvador à Dalí »
- 4** A la fin de la visite, un petit quizz attendait les participants
- 5** Le quizz a été remporté par Fabienne CARMANNE (Ceran)
- 6** Gaël DUMOULIN (Banque Degroof Petercam) – William BOVY (Produweb)
- 7** Philippe THEIS (Electrovox) – Stéphane DOR (Cinq sur Cinq – Media Agency)
- 8** Sarah PETERS (Securex) – Gaëlle SIMONS (Horizon Immobilière)
- 9** Virginie LAVALLE - Alexandre TOSONI (Euro Fides Credit Management)
- 10** Axelle DE CLERCK (Spmt-Arista) – Elise CARABIN (Tobasco) – Pierre THYS (Ventfield Industries)
- 11** Aurélie RASIER (Nôri Association d'avocats) – Séverine PHILIPPENS (Toby Vins) – Jean-Marc CASINI (Thelis ICT)
- 12** Christophe LECLERCQ (Newelec) – Alain LAMARCHE (SEOS Group) – Jean-François THEATRE (Le Circuit de Spa-Francorchamps)
- 13** Dominique HUPPERTZ (DVPH) – Hakima DARI (ID-Synergy) – Claudine FREDERIC (Start People) – Sophie FELTRIN (So Essential) – Naci AREL (Luxonov)



DALI





QUELS ASSOCIÉS POUR QUELLE RÉPARTITION DU CAPITAL ?

Quelle est la principale cause d'échec des start-ups? Le manque d'argent? Une offre inadaptée aux besoins du marché? Un concurrent plus puissant? Détrompez-vous! C'est au cœur même de ces entreprises que se loge le plus grand péril. Ainsi, parmi celles ayant dû un jour glisser la clé sous le paillason, 70 % pointent des mésententes au sein de l'équipe fondatrice comme raison première de leur insuccès. Au travers de son dernier guide pratique, Carl-Alexandre Robyn offre à ces jeunes pousses un panel de solutions innovantes pour mieux choisir leurs associés et répartir plus intelligemment leur capital-actions.

CÉLINE LÉONARD

► Depuis une vingtaine d'années, vous accompagnez les start-ups dans la conception de leur montage financier. Une expérience de terrain à l'origine de cet ouvrage?

C-A.R.: « Tout à fait. Les compétences qui sont les miennes m'ont fréquemment amené à épauler ces jeunes entrepreneurs dans l'art délicat de la valorisation de leur société. Je me suis ainsi rendu compte que les fondateurs de ces entreprises maîtrisaient très mal cet exercice. »

► Concrètement, quelles sont les erreurs majeures commises en la matière?

C-A.R.: « Nombre d'entre eux se lancent dans le grand bain de l'entrepreneuriat aux côtés d'amis, collègues ou membres de leur famille. Portés par un certain enthousiasme et l'envie d'éviter les conflits, ils vont, dans 90 % des cas, partager le gâteau du capital-actions en parts égales. Ainsi, dans une équipe fondatrice de 2 personnes, chacun bénéficiera de 50 % des parts. S'ils sont 4, chacun aura 25 %. Une solution de facilité ne tenant pas compte des compétences, des connaissances ou de la contribution effective de chacun. Des décisions fondatrices, difficilement modifiables, qui vont avoir une influence déterminante sur le futur de la start-up. »

► C'est donc avec le temps que ces choix vont se révéler problématiques?

C-A.R.: « Oui. De manière paradoxale, c'est le plus souvent quand ces sociétés vont emprunter

la voie du succès que des conflits interpersonnels entre associés vont survenir. A ce titre, il est intéressant de constater que dans 70 % des cas, ce sont des tensions au sein de l'équipe fondatrice qui vont mettre en péril une start-up et non des causes exogènes telles que la concurrence ou l'évolution du marché. »

► Dans ce contexte, votre livre est là pour aider ces entrepreneurs à agir avec plus de raison?

C-A.R.: « Toute aventure entrepreneuriale se caractérise par une dose d'instinct. Sans se départir de cet élément fondamental, j'invite les fondateurs de start-up à encadrer cette intuition. Pour ce faire, je leur propose de nombreux outils pratiques destinés à les guider



L'AUTEUR

Ancien banquier, **Carl-Alexandre ROBYN** conseille, depuis une vingtaine d'années, les TPE et les start-ups dans leur processus de création, de gestion et de financement. Fondateur du cabinet VALORO (spécialisé dans l'ingénierie financière à l'usage des start-ups), il est également un business angel reconnu à l'origine du fonds VALORO STARTUP FUND.

dans leur réflexion pour qu'ils choisissent mieux leurs co-fondateurs, leurs investisseurs et leurs employés et qu'ils partagent avec ces personnes leur capital-actions de manière plus éclairée. »

► Ce guide se destine-t-il uniquement aux fondateurs de start-up?

C-A.R.: « Initialement, je l'ai écrit en pensant à tous les créateurs d'entreprise. Mais avec le recul, je pense qu'il sera également utile aux 70 organismes d'accompagnement pour entreprises recensés en Belgique. »

► Pour conclure...

C-A.R.: « Ce qui est naturel est fatal! Une solution initiale semblant couler de source peut avoir de lourdes conséquences. À la lecture de cet ouvrage, je voudrais que les start-ups comprennent que des décisions fondatrices doivent être prises à dessein et non par défaut. »



**ROBYN C-A.,
START-UP : BIEN CHOISIR
SES ASSOCIÉS ET MIEUX RÉPARTIR
SON CAPITAL-ACTIONS**

EdiPro, 2016, www.edipro.info



Réparation en 40 minutes

DE VOS SMARTPHONES ET TABLETTES



Réparation écran
À partir de **49.-€**



**Réparation vibreur
& haut parleur**
À partir de **49.-€**



**Remplacement de
batterie**
À partir de **49.-€**



MediaMarkt

EN PLEIN AIR

COROT, MONET, CÉZANNE
MATISSE, LÉGER, PICASSO...

EXPO 5.5 > 15.8.16
PARC DE LA BOYERIE
LIÈGE • LUIK • LÜTTICH

Antonio Campodonico, Montebelluna, L'Ascension d'une montgolfière à Arolzio, Musée National del Prado