

LE MAGAZINE DES ENTREPRISES

ccim mag

MENSUEL N° 08
OCTOBRE 2016
ÉDITION LIÈGE -
VERVIERS - NAMUR



L'INVITÉ
Samuel DI GIOVANNI
(Protection Unit)
LES SUCCÈS
D'UN AUTODIDACTE

Dossier

L'IMMOBILIER D'ENTREPRISE
EN WALLONIE

www.ccimag.be

Il y a **1.001 raisons** de jouer au golf...

Raison n° 127

Redevenir soi-même

“ Au golf, vous n’avez qu’un seul adversaire : vous-même. C’est un sport qui exige concentration et maîtrise de soi. Un sport qui vous ouvre l’esprit et vous met littéralement à nu, face à vous-même. Mais c’est aussi une discipline faite de respect de l’autre, d’humilité et de souvenirs à partager. ”



3 PARCOURS
s’offrent
à vous

au Golf d’Henri-Chapelle

Rue du Vivier 3 • 4841 Henri-Chapelle • +32(0) 87 88 19 91 • info@golfhenrichapelle.be
www.golfhenrichapelle.be

Golf & Hotel
HENRI-CHAPELLE

Édito



ET L'HUMAIN DANS TOUT ÇA?

Invités à débattre ensemble lors de la dernière édition de « 1 + 1 = 11 », Marie-Hélène Ska (Secrétaire générale de la CSC) et Marc Goblet (Secrétaire général de la FGTB) ont répondu aux questions de Bertrand Henne et confirmé avoir enterré la hache de guerre... entre eux.

Durant leur intervention, les deux leaders syndicaux ont insisté sur la différence à souligner entre un patron et un employeur. Et sur ce point, on ne peut pas leur donner entièrement tort.

En effet, si un employeur est toujours un patron, le contraire n'est pas forcément le cas. Ou plutôt, tâchons de nuancer ces propos, un patron ne se comporte pas toujours comme un employeur. Ce qui peut être très dommageable et regrettable.

La course effrénée pour le profit au détriment de l'être humain fait souvent perdre conscience à certains patrons de l'importance de leur rôle d'employeur. L'actualité récente témoigne avec force des dommages collatéraux que peuvent engendrer certaines décisions d'ordre strictement économique. Des milliers de familles en Belgique, dans le désarroi le plus total, suite à la décision d'une poignée de sordides individus en sont la plus triste, mais surtout, l'irréfutable preuve.

Seule lueur d'espoir dans cette actualité obscure, la mobilisation récente de patrons... employeurs carolos afin de coordonner les offres d'emploi en faveur des travailleurs de Caterpillar.

Comme quoi, il restera toujours un peu d'humanité dans ce monde de brutes.

“ Si un employeur est toujours un patron, le contraire n'est pas forcément le cas. »

Siège de Liège

Stade du Standard de Liège
Rue de la Centrale n°2 à 4000 Liège (Sclessin)

Siège de Namur

Chaussée de Marche 935A - 5100 Namur

Siège de Verviers

Avenue du Parc n°42 - 4650 Chainoux

info@ccilvn.be - www.ccilvn.be

Tél. : 04/341.91.91 - Fax: 04/343.92.67

Président

Alexandre Grosjean

Vice-Président

Christophe Naa

ALEXANDRE GROSJEAN,

PRÉSIDENT DE LA CCI LIÈGE-VERVIERS-NAMUR

CHRISTOPHE NAA,

VICE-PRÉSIDENT DE LA CCI LIÈGE-VERVIERS-NAMUR



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

Éditeur responsable

Thierry Streef
Rue de la Centrale n°2 à 4000 Liège (Sclessin)

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. 04/341.91.67 - solange@ccimac.be

Journalistes

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

Dossier

Céline LÉONARD

Abonnements

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

Collaborations CCI

Jane BETSCH, Alexandre GROSJEAN, Sonia HENKINET.

Photos

Jonathan BERGER, Yves GOETHALS, 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

Under 30

Paulette

11

Depuis quelques années, les *coffee bars* sont tendance et fleurissent un peu partout. C'est en plein centre de Liège que « Paulette » a décidé d'ouvrir le sien, avec une petite touche d'originalité. Une rencontre dans un cadre à la fois frais et chaleureux, dans le plus pur esprit des établissements scandinaves.



Pauline Boelen (Paulette)

Enquête

Notre sondage immobilier

17

Plus de la moitié des entreprises de notre région envisage d'investir dans de nouvelles infrastructures professionnelles, à court ou moyen terme. C'est l'une des informations qui ressort d'un sondage sur l'immobilier d'entreprise mené par la CCI LVN.



L'invité du mois

Samuel Di Giovanni : les succès d'un autodidacte

6

A 19 ans seulement, Samuel Di Giovanni esquisait ses premiers pas dans l'entrepreneuriat. Un démarrage aussi précoce que réussi dans l'univers de la restauration. Quelques années plus tard, opérant un virage à 180°, il se lançait avec le même succès dans le secteur du gardiennage. Portrait d'un autodidacte affirmé, aux compétences plurielles.



© S. Kerff

Portraits

Smile Company

15

Sous la marque Smile, la jeune société Smile Company propose une gamme de boissons colorées, composées d'arômes de fruits exotiques et d'épices. Sa créatrice, Laurence Genot, commence à décrocher des contrats à l'international.



A droite, L. Genot (Smile Company)

Chez Thérèse

43

En 2015, Thérèse Tuts a tourné le dos à un poste confortable de haut-fonctionnaire pour se lancer avec passion dans la restauration. Un parcours inspirant pour tous ceux qui ne veulent pas se contenter d'une tiède insatisfaction...



T. Tuts (Chez Thérèse)

Any-Shape

47

Unique en Wallonie, la start-up Any-Shape a pour ambition de devenir l'un des leaders européens de l'additive manufacturing. Elle fournit d'ores et déjà des entreprises actives dans le secteur de l'aéronautique, du spatial, de la défense ou de l'automobile.



B. Herry & R. Cocolle (Any-Shape)

LBX

49

A Seraing, on fabrique des roues et des essieux montés pour le matériel ferroviaire. Et ce, depuis 1835, s'il vous plaît ! Plus d'une fois, l'activité a failli disparaître. Mais grâce à la ténacité de certains, cette expertise technique a pu être préservée.



P. Marchettini (LBX)

Honest Talk

Kristian Vanderwaeren

32

Kristian Vanderwaeren est le nouvel Administrateur général des Douanes et Accises. Comptant 3.600 collaborateurs, son administration génère près de 11 milliards € de rentrées, soit plus de 10 % des rentrées fiscales de l'État ! Tout en évoquant des thèmes qui ont fait l'actualité (Brexit, menace terroriste, traité transatlantique...), l'homme revient sur le nouveau code de l'UE en matière de douanes et sur sa volonté de dialoguer avec les entreprises.





Dossier

L'immobilier d'entreprise en Wallonie



19
Comment se porte le marché wallon de l'immobilier ? Quels sont les loyers moyens pratiqués dans notre région pour occuper des bureaux ou un bâtiment industriel ? Comment va évoluer l'offre de bureaux à Liège et à Charleroi au cours des prochaines années ? Quels sont les projets en cours du côté du Brabant wallon ? Autant de questions qui trouveront leurs réponses dans ce dossier spécial « immo ».

- **Les loyers à la loupe** **21**
- **Liège et Charleroi : deux villes en mutation** **23**
- **L'IBW : accueillir et accompagner les entreprises** **28**
- **Atouts et faiblesses du marché wallon** **31**
- **Dans quoi investir ?** **31**

Economie en images

La Chocolaterie Darcis **34**

Après 10 ans de réflexion et 12 mois de construction, la Chocolaterie de Jean-Philippe Darcis a ouvert ses portes, cet été, à Verviers. Un vaste complexe de 2.800 m² invitant tous les gourmands à accomplir un voyage multisensoriel au cœur du chocolat.



En bref L'actualité du chef d'entreprise **38**

Au programme de cette édition : la fin du paiement de la main à la main, des mesures pour encourager l'économie circulaire, le dispositif des chèques Propriété Intellectuelle ... et bien d'autres infos encore !



Automobile 4x4 : quel format ? **41**

Depuis un certain temps, « 4 X 4 » n'est plus synonyme de « tout-terrain » dédié au « travers tout »...



CCI

Alter Ego **51**

Alors que le rush de fin d'année frappe à nos portes, prenons le temps de nous poser quelques questions clés afin d'optimiser nos efforts.

5 to 8 **53**

Visiter deux endroits namurois d'exception : tel était le programme de cet afterwork de rentrée qui a emmené les participants à bord du bateau « La cuisine du Belrive » puis, dans les coulisses du Parlement wallon.



A la découverte de ... **55**

Organiser des événements de networking dans des endroits insolites, c'est l'une des marques de fabrique de la CCI. Cette visite du parc éolien Thorntonbank n'a pas dérogé à ce crédo.



MADE IN Verviers **56**

Cette session de MADE IN a emmené les participants dans les ateliers, flambants neufs de Jean-Philippe Darcis. Un univers gourmand fait de mignardises raffinées, de chocolats et de ganaches de grande qualité.

Les Wallonies **58**

A Namur, les fêtes de Wallonie constituent un événement incontournable. Une tradition à laquelle la CCI a décidé de s'associer en organisant, cette année encore, une soirée de networking en marge des festivités.



Le livre du mois **60**

Les experts du marketing l'ont plus d'une fois enterré. Et pourtant, en dépit des critiques qui lui ont été adressées et des nouveaux canaux qui ont envahi le marché, l'e-mailing continue de performer. Pierre Cat redore le blason de cet indétronable outil de communication et de promotion.



Deloitte.

Vincent Trevisan
Partner
(Fiduciaire-Finances PME)



EUROFIDES

Didier Zevi
Administrateur Délégué



EQUIP
specialists staffing

Christophe Naa
Administrateur

Les partenaires officiels de la CCI...



SAMSUNG

Frédéric Smal
Senior Key Account Manager



sdworx
Result driven HR

Marielle Grégoire
Directrice régionale PME
Liège Verviers Namur



sdworx
Result driven HR

Vassilios Skarlidis
Directeur Régional PME
Namur & Brabant wallon



DISCAR

David Eloy

Administrateur Délégué



Schyns

Gisèle Schyns

Administratrice Déléguée



Schyns

Gaëtan Schyns

Administrateur Délégué

une explosion de compétences !



westlease

LONG TERM CAR RENTING

Nic Steyaert

General Manager



ENGIE

Electrabel

Christophe Horrion

Account Manager



proximus

Ervé Van Bladel

Unit Manager

Medium Enterprise Market



Samuel Di Giovanni (Protection Unit)

LES SUCCÈS D'UN AUTODIDACTE



À 19 ans seulement, Samuel Di Giovanni esquissait ses premiers pas dans l'entrepreneuriat. Un démarrage aussi précoce que réussi dans l'univers de la restauration. Quelques années plus tard, opérant un virage à 180°, il se lançait avec le même succès dans le secteur du gardiennage. Portrait d'un autodidacte affirmé, aux compétences plurielles

CÉLINE LÉONARD - © STEPHAN KERFF

Le goût d'entreprendre conjugué à un tempérament fonceur, voilà sans doute ce qui caractérise Samuel Di Giovanni. Autodidacte dans l'âme, le patron de Protection Unit a très tôt préféré quitter les bancs de l'école pour se frotter à la réalité de la vie active. « À 15 ans, j'ai débuté une formation de cuisinier sous contrat d'apprentissage. Durant trois années, j'ai travaillé comme apprenti, notamment, dans le restaurant que mon père tenait à Fléron. »

L'envie de voler de ses propres ailes ne tarde pas à se faire sentir. C'est ainsi qu'à 19 ans seulement, Samuel Di Giovanni se jette dans le grand bain de l'entrepreneuriat. « Histoire de tester mes compétences, j'ai ouvert un snack – qui s'est rapidement converti en petit resto – sur la commune de Saint-Georges. Le loyer était minime, la prise de risques aussi. J'y proposais une cuisine italienne un peu raffinée. Pas de spaghetti ou de lasagne bolognaise au menu, donc. Cela a fait fuir certains clients, mais en a aussi attiré d'autres. »

Moins de 2 ans après ses débuts dans la restauration, Samuel Di Giovanni visite l'appartement que l'un de ses amis vient d'acheter, au cœur de Liège. « Par hasard, il m'a montré la cave de l'immeuble. Immédiatement, j'ai senti que le lieu pouvait se prêter à l'accueil d'un restaurant. Le

propriétaire m'a donné son feu vert. » Et c'est ainsi qu'en 2003, au terme de quelques mois de travaux, le *Sottopiano* ouvre ses portes. Salle en sous-sol, ambiance tamisée, fine gastronomie, musique lounge : l'établissement trouve instantanément son public. En cuisine, Samuel Di Giovanni s'active. Durant quatre ans, le rythme de travail est intense. « Et puis un jour, j'ai commencé à me sentir à l'étroit entre les murs de ma cuisine. J'ai alors eu l'idée de créer une société de gardiennage aux côtés d'un ami avec lequel je pratiquais les arts martiaux. »

Baptisée Protection Unit, la société voit le jour en 2008. Le secteur événementiel est le premier à lui faire confiance. Mais très vite, d'autres clients viennent frapper à sa porte, permettant à la jeune PME de se développer dans de nouveaux créneaux : contrôle d'accès, surveillance de biens, patrouilles mobiles, protection rapprochée... Une gamme de services toujours plus étoffée allant de pair avec une croissance constante du chiffre d'affaires.

Huit ans après ses débuts dans le gardiennage, Samuel Di Giovanni emploie une centaine de collaborateurs. Un effectif auquel il faut ajouter une réserve de 200 agents. Désormais seul aux commandes de son entreprise, il ne craint pas de se montrer ambitieux. Voici quelques mois,

il a créé la filiale Corporate Unit qui propose, entre autres, les services de stewards, hôtesse d'accueil, parking boys et chauffeurs. Prochain objectif : se faire une place en Flandre. « Pour ce faire, nous ouvrirons un siège, à Anvers, en 2017. »

Quant à sa vocation première, l'horeca, il n'y a pas renoncé. Toujours aux commandes du *Sottopiano*, il a ouvert un deuxième établissement en cité ardente, l'an dernier. Âgé de 34 ans à peine, ce multi-entrepreneur n'a certainement pas fini de nous surprendre.

DU TAC AU TAC

▶ Quelle est votre plus grande qualité?

Je n'ai pas froid aux yeux.

▶ Votre plus gros défaut?

Je suis d'un naturel assez impatient.

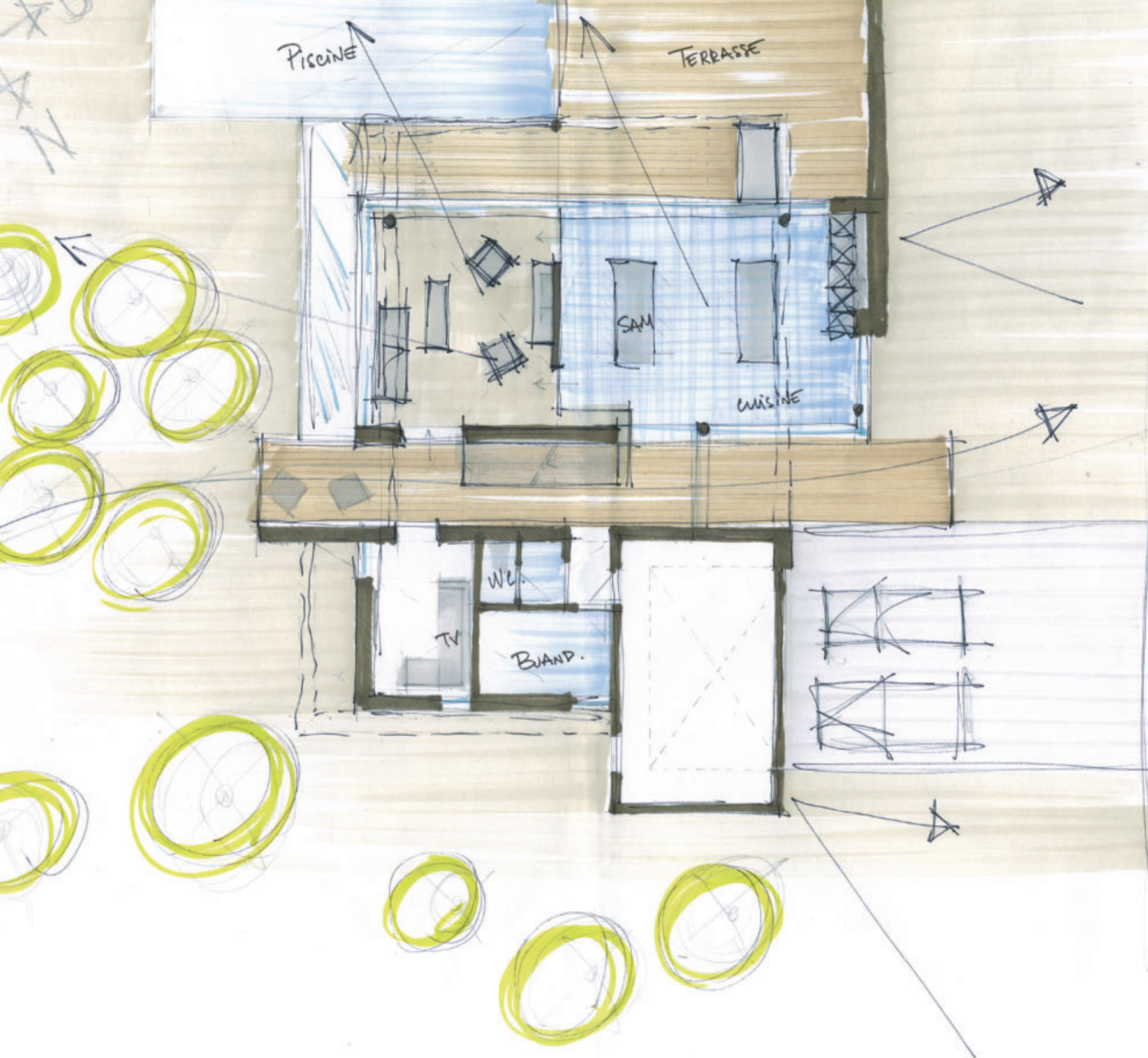
▶ Si c'était à refaire...

J'aurais démarré, plus tôt encore, mon activité de gardiennage. Quelques années avant que je ne me lance, le secteur était moins légiféré. Peut-être aurais-je pu saisir davantage d'opportunités.

PROTECTION UNIT, C'EST :

- ▶ Une société de gardiennage active dans le secteur de la sûreté et de la sécurité. Un domaine dans lequel elle est devenue un acteur majeur sur le marché belge.
- ▶ 4 grandes catégories de services : Static, Mobile, Event et Bodyguarding
- ▶ Une filiale, Corporate Unit active dans le Facility Management
- ▶ 8 années d'existence
- ▶ 100 collaborateurs
- ▶ Une réserve de 200 agents de gardiennage agréés par le Ministère de l'Intérieur
- ▶ Une quinzaine de CV reçus chaque jour
- ▶ Références : depuis plusieurs années, Protection Unit assure la sécurisation d'événements majeurs tels que les Francofolies de Spa, Les Ardentes ou le Grand Prix de Belgique de F1. L'entreprise collabore également avec la Province de Liège, Mithra, Nethys, Lampiris et le Standard de Liège, pour ne citer qu'eux.





Tout commence par l'écoute de vos envies



Symbole de Qualité

www.etiennepiron.be



“ Venant de l'Horeca, il fallait un peu d'audace pour lancer une boîte dans le secteur du gardiennage. »

BIO EXPRESS

- ▶ Né le 27 mai 1982, à Liège
- ▶ 1997 : entame une formation aux métiers de l'Horeca à l'IFAPME de Liège
- ▶ 2001 : ouvre les portes de son premier établissement, le Limoncino, à Saint-Georges
- ▶ 2003 : inaugure, à Liège, le Sottopiano, un restaurant de fine cuisine italienne
- ▶ 2008 : crée la société de gardiennage Protection Unit
- ▶ 2015 : poursuit dans le secteur Horeca avec l'ouverture de Pizza à papa, à Liège
- ▶ 2016 : complète la gamme de services de Protection Unit en fondant la filiale Corporate Unit
- ▶ En couple, père de deux enfants
- ▶ Passionné par les arts martiaux (karaté, aikido)

Coup de génie

« Je me réjouis bien évidemment d'avoir créé Protection Unit. Venant de l'Horeca, il fallait un peu d'audace pour lancer une boîte dans le secteur du gardiennage. Je suis heureux d'avoir eu ce cran. Si cette aventure a pu se transformer en succès entrepreneurial, je le dois avant tout à la présence de quelques collaborateurs de confiance, fidèles et compétents. Comme ce fut le cas dans mes restaurants, c'est grâce à l'apport de ces maillons essentiels que l'entreprise a pu se développer. Tout au long de ma carrière, j'ai également eu la chance de pouvoir compter sur une poignée d'amis entrepreneurs qui, à des moments clés, m'ont apporté le soutien nécessaire.

Je voudrais, par ailleurs, profiter de cette question pour évoquer le Grand Prix de Belgique de F1. Davantage qu'un coup de génie, il s'agit d'un coup de chance. Alors que Protection Unit n'en était qu'à ses débuts, les organisateurs de cette manifestation d'envergure nous ont confié la sécurisation de l'évènement. Cela nous a ouvert de nombreuses portes dans le secteur de l'évènementiel. Cette année encore, pour la 8^e année consécutive, nous avons assuré la sécurité du Grand Prix en déployant 320 agents, par jour, durant la compétition. Le Standard de Liège est un autre acteur de renom qui, dès 2009, nous a accordé sa confiance. Une autre collaboration précieuse. »

Coup de gueule

« Je suis agacé par le quasi-monopole exercé par les trois grands acteurs du secteur du gardiennage dans notre pays. Lorsque certains appels d'offre sont lancés, les critères sont rédigés de manière à ce que nous ne puissions pas nous positionner. Un lobbying trop puissant qui biaise le marché. »

PROTECTION UNIT

Rue Louvrex n°78 à 4000 Liège
Tél. : 04/367.44.10 - www.protectionunit.com



EN RÉGION LIÉGEOISE...



Envie d'investir dans la brique?
Découvrez nos nombreux quartiers résidentiels!

Propriétaire de terrains ou bâtiments?
En raison de notre expansion en province de Liège nous recherchons des opportunités de développements immobiliers.

Contactez nous
T 04 361 18 04
www.matexi.be - liege@matexi.be

 **Bienvenue
chez vous.**



SYNCHRONÉ
SPÉCIALISTE EN CRÉATION
DE SITE INTERNET, E-COMMERCE
ET WEBDESIGN DEPUIS 15 ANS

WWW.SYNCHRONÉ.BE
0032 4 344 00 03

Logos: SPA GP, CROWNE PLAZA, CHEF LIGEOIS, LIEGE AIRPORT, Alice Vélizé



**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



[Paulette]

Un tout nouveau coffee bar... MAIS PAS QUE!

Depuis quelques années, les *coffee bars* sont devenus des établissements tendance, fleurissant aux quatre coins du pays. C'est en plein centre de Liège que « Paulette » a décidé d'ouvrir le sien, avec une petite touche d'originalité. Une rencontre dans un cadre à la fois frais et chaleureux, dans le plus pur esprit des établissements scandinaves.

CÉCILIA VIROUX

Votre activité n'est pas vraiment en lien avec les études que vous avez effectuées. Comment vous est venue l'idée de créer un coffee bar?

P.B.: « Effectivement, je suis diplômée en ressources humaines de l'Université de Liège, depuis 2013. L'idée m'est venue lors de mes différents voyages (Angleterre, Canada, Pays-Bas...): là-bas, on retrouve assez fréquemment ce genre de concepts. Ça m'a beaucoup plu et j'ai eu envie de l'importer ici, à Liège. En plus de ça, mon compagnon tient lui-même un *coffee bar* dans le centre-ville (ndlr: Get Your Mug, rue des Carmes), c'est aussi l'une des raisons qui m'a donné envie de me lancer dans cette aventure. »

Votre établissement est ouvert depuis quelques mois seulement, mais vous avez déjà de nombreux adeptes. Comment expliquez-vous ce succès?

P.B.: « Je pense que c'est parce que j'ai réellement apporté ma touche personnelle, j'ai voulu créer un bar à café à mon image, c'est cela qui fait que les gens en parlent autour d'eux. Il faut aller jusqu'au bout dans son idée et ne pas faire les choses à moitié. Je suis à fond dans mon travail, ma passion. C'est moi qui ai tout organisé donc je m'y connais dans les produits que j'utilise, je me suis bien renseignée, ce qui est un gage de qualité. J'écoute attentivement ce que me disent les clients afin de pouvoir les guider vers le choix qui leur convient le mieux; mon but n'est pas de pousser à la consommation à tout prix mais plutôt de veiller au bien-être du consommateur. »



La jeune entrepreneur du mois

- **Nom:** Pauline Boelen
- **Âge:** 27 ans
- **Formation:** diplômée en Ressources Humaines de l'ULg
- **Société:** Paulette
- **Concept:** *coffee bar* et boutique de déco

l'on voit beaucoup ailleurs mais pas chez nous, ce qui est assez dommage car je trouve cette idée originale et sympathique! De plus, cela me permet de diversifier mon activité et de vendre des produits que j'aime et qui m'intéressent: je serais incapable de commercialiser quelque chose qui ne me plaît pas juste pour faire du chiffre d'affaires. »

Qu'est-ce qui vous a aidé dans la création de votre propre commerce?

P.B.: « Mon compagnon, propriétaire de Get Your Mug, m'a beaucoup aidée. Je l'ai vu à l'œuvre de nombreuses fois dans son *coffee bar*, grâce à ça, j'ai pu me familiariser avec ce commerce, avec l'envers du décor. Je savais à quoi m'attendre en me lançant moi-même dans cette aventure. Mes proches sont également là pour me conseiller et m'épauler. Et puis, évidemment, il faut l'aide d'un bon comptable! »

Quels sont vos projets pour l'avenir?

P.B.: « A l'heure actuelle, je n'ai pas l'intention d'ouvrir plusieurs établissements, je préfère n'en avoir qu'un seul et pouvoir m'y consacrer pleinement, pour pouvoir continuer à apporter ma touche personnelle, chose que quelqu'un d'autre ne pourrait faire à ma place. Pour la suite, j'espère continuer à avoir de nouvelles idées innovantes pour que mon *coffee bar* reste dynamique, que les choses bougent et que les gens aient envie de revenir. »

Les coffee bars sont à la mode depuis quelques années, comment faire pour se distinguer des autres établissements?

P.B.: « La différence principale entre les autres établissements et celui-ci est sans doute la partie « boutique ». En plus de proposer toutes sortes de boissons (cafés, thés, thés glacés...) et pâtisseries, je vends également des petits objets de déco, des produits de soin naturels, de la vaisselle, des bougies... Ce n'est pas un concept que l'on rencontre fréquemment en Belgique, donc cela a tendance à attirer l'attention. »

Justement, qu'est-ce qui vous a donné l'idée d'associer ces deux services?

P.B.: « Encore une fois, l'idée est née au cours de mes voyages à l'étranger, c'est un concept que

PAULETTE

Rue Charles Magnette n°12 E à 4000 Liège
Tél.: 04/250.05.51
www.facebook.com/paulette liege/



PRENDRE SOIN DES BÂTIMENTS, DES OCCUPANTS ET DE L'ENVIRONNEMENT

Au sein du groupe VINCI, VINCI Energies est le spécialiste du facility management, avec la réalisation en propre de la maintenance et le pilotage des autres services.



VINCI Facilities est une société de maintenance multitechnique (chauffage, sanitaire, climatisation, électricité) et de services liés aux bâtiments (entretien des espaces verts, des vitres, nettoyage des locaux) et au bien-être de leurs occupants. Ces solutions intégrées et multidisciplinaires sont mises en œuvre avec expertise et avec tout le soin nécessaire pour permettre au client de se concentrer pleinement sur son core business. VINCI Facilities est présente en Belgique avec 7 Business Units et, notamment, une agence à Waremme. Celle-ci dessert les provinces de Liège, Namur et Luxembourg.

« Nous réalisons la maintenance technique dans les bâtiments, explique Philippe Bourbon, Contract Manager de VINCI Facilities à Waremme. Nous prenons en charge les installations concernant la climatisation, la ventilation et l'air conditionné. Nous prenons soin des bâtiments, grâce à notre expertise technique. Animés d'un esprit de service, nous prenons soin des occupants. Nous veillons à leur confort et à leur bien-être au travail. Enfin, nous prenons soin de l'environnement, parce que les aspects environnementaux et énergétiques sont de plus en plus importants ».

Solutions énergétiques

VINCI Facilities va bien au-delà du simple service de maintenance. « Nous accompagnons le client pour qu'il ait un service complet avec la gestion durable du bâtiment. Dans ce cadre, l'aspect énergétique est, pour nous, essentiel. Notre objectif est d'englober, dans nos contrats de maintenance, un aspect énergétique dans lequel nous prévoyons des audits des installations techniques de nos clients ». L'énergie primaire coûte de plus en plus cher. « En tant que professionnels, nous effectuons diverses études qui apportent des solutions énergétiques à nos

clients ». Un service important. « Nous assurons le suivi des consommations, analysons les installations techniques telles que les chaufferies, l'air conditionné, la ventilation et les installations électriques pour contrôler leur bon fonctionnement ». En fonction des résultats, des améliorations sont proposées au client. « Un technicien effectue des analyses complètes du bâtiment, des installations techniques et des consommations ». Il en résulte un rapport avec des pistes d'économies. « Ces pistes peuvent être liées au bâtiment lui-même, au remplacement de vitrage ou de l'isolation. Nous proposons également des solutions sur le matériel technique comme l'amélioration de la régulation de la chaufferie, de l'aspect du froid, de l'éclairage... toutes techniques liées au bâtiment et à sa consommation électrique. Pouvoir gérer les consommations, c'est aussi gérer un bon père de famille et prendre soin de l'environnement de nos clients ».

Le chaud et le froid

Les clients de VINCI Facilities sont des grandes, moyennes et petites entreprises. « Nous sommes présents dans l'industrie et le secteur tertiaire : gestionnaires d'immobilier, industriels, hôpitaux, sociétés pharmaceutiques, etc. Les personnes responsables de la gestion de bâtiments ont tout intérêt à s'entourer de personnes compétentes qui puissent les aider dans l'aspect technique. Notre agence de Waremme est également spécialisée dans le froid commercial pour la maintenance et le dépannage dans l'agroalimentaire, la grande distribution, etc. Nous disposons d'une équipe spécialisée à ce type d'intervention. Tous nos techniciens sont agréés par la Région wallonne pour le froid et pour le chaud ». L'agence de Waremme compte 16 collaborateurs. « Ce sont principalement des techniciens qui sont tous les jours chez nos clients pour des entretiens, des dépannages, ou encore en service de garde. Nous sommes actifs 24 heures sur 24, 7 jours sur 7 ».

VINCI Facilities

Rue Fonds Râce, 27 - 4300 Waremme - 019 56 99 80 | www.vinci-facilities.be



DÉCÈS D'UN ACTIONNAIRE/ASSOCIÉ: comment valoriser les titres de la société dans la déclaration de succession ?

Principe

Au décès de l'associé d'une société possédant la personnalité juridique, les héritiers doivent déclarer la valeur vénale estimée des titres au jour du décès.

Cette valeur correspond en principe au prix en argent que l'on pourrait normalement en obtenir « sur le marché », soit au prix net qui pourrait en revenir au vendeur, en cas de mise en vente dans des conditions telles que les acheteurs potentiels aient eu l'occasion de se manifester et de concourir à l'achat.

Ce principe ne pose pas de difficulté particulière pour les sociétés dont les titres sont cotés.

L'article 21 du Code wallon des droits de succession précise en effet que la valeur à déclarer est celle de la cotation des titres à la date du décès ou à la même date des deux mois subséquents, telles que publiées dans les journaux et revues spécialisées.

L'exercice est cependant plus délicat pour les héritiers lorsqu'il s'agit de titres de sociétés non cotées.

Valeur des titres d'une société non cotée

La valeur des titres d'une société non cotée se détermine d'après leur valeur comptable corrigée en fonction des éléments propres à l'activité de la société.

Cette valeur peut avoir été fixée ou évaluée dans des actes ou des documents accessibles (p. ex. donation, cession entre vifs, augmentation ou réduction du capital de la société, fusion de sociétés, scission, rapport de réviseur d'entreprises, etc.).

Si tel est le cas, la valeur mentionnée dans ces actes ou documents pourra être considérée comme indicative de la valeur vénale à déclarer pour l'application des droits de succession, quand les actes et documents dont elle résulte sont contemporains du décès ou de l'événement qui rend la déclaration obligatoire, ou du moins quand ces actes ou documents se fondent sur une situation qui ne s'est pas modifiée avant l'époque du décès ou de l'événement.

À défaut de tels actes ou documents extrinsèques à la société, les titres doivent être évalués sur la base de trois catégories d'éléments :

- les données comptables de la société (bilan et compte de résultat) ;
- les éléments qui déterminent ses perspectives d'avenir (indice d'attractivité) ;
- les dispositions de ses statuts et tous autres éléments qui conditionnent la transmissibilité des titres (indice d'accès au marché).

Les données du bilan et des comptes induisent normalement quatre types de valeurs : la valeur intrinsèque, la valeur de rendement, la valeur de rentabilité et la valeur de « cash-flow ».

Il n'est cependant pas toujours nécessaire de recourir à ces quatre valeurs. Ainsi, pour une société qui n'a pas d'activité bénéficiaire - donc sans « cash flow » ni dividende - mais qui possède une trésorerie significative

(en comptes bancaires ou similaires) ou des créances certaines ou des terrains ou autres immeubles non loués, il est possible de s'en tenir à la seule valeur intrinsèque (de liquidation).

La plupart du temps, la valeur intrinsèque sera toutefois combinée avec la valeur de rendement, la valeur de rentabilité ou la valeur de « cash flow », selon le cas, de manière à obtenir une valeur moyenne.

Le résultat obtenu indique la valeur du patrimoine de la société, donc de l'ensemble des titres représentatifs de ce patrimoine. Il faut donc encore diviser ce résultat par le nombre total des titres pour en obtenir la valeur unitaire.

La valeur finalement retenue ne détermine pas nécessairement, comme telle, la valeur vénale des titres à évaluer.

Il faut encore leur appliquer l'indice d'attractivité, lequel dépend des perspectives de développement - ou de régression - des affaires de la société ainsi que des possibilités qu'aurait le titulaire des titres d'agir sur le fonctionnement de celle-ci. Il faut aussi tenir compte de l'indice d'accès au marché qui peut le cas échéant neutraliser l'indice d'attractivité.

En guise de conclusion

L'évaluation des titres d'une société non cotée est donc une tâche difficile pour laquelle il est préférable de s'entourer de professionnels avisés tels que Deloitte Fiduciaire.

Les circonstances dans lesquelles la société à évaluer se trouve seront en effet déterminantes dans le choix de la méthode d'évaluation à employer. La valeur vénale des titres pourra en outre être influencée par d'autres éléments, comme les perspectives futures de l'entreprise ou l'importance de la participation détenue par le défunt.

Deloitte
Fiduciaire

Vincent TREVISAN (Partner)
vtrevisan@deloitte.be





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 !



IDÉES CADEAUX POUR LES FÊTES DE FIN D'ANNÉE



COFFRET MASSEPAIN



COFFRET GOURMAND

CONTIENT :

- ✓ 150 G MASSEPAIN
- ✓ 125 G MASSEPAIN CUIT
- ✓ 100 G PRALINES
- ✓ 100 G MENDIANTS
- ✓ 6 MACARONS

MASSEPAIN RENSONNET

RUE DE L'INDUSTRIE 6 4840 WELKENRAEDT

TÉLÉPHONE : 087/88.01.77

MAIL : NADEGE@RENSONNETSA.BE



[Smile Company]

BOISSONS SOUIRE

Sous la marque Smile (jusqu'il y a peu Nami'Drinks), la jeune société Smile Company propose une gamme de boissons colorées, avec ou sans alcool, composées d'arômes de fruits exotiques et d'épices. Sa créatrice, Laurence Genot, commence à décrocher des contrats à l'international.

JACQUELINE REMITS

« **J**e viens de signer un contrat de 500.000 bouteilles avec un distributeur en France ! », se réjouit Laurence Genot. Mais pourquoi cette comptable namuroise s'est-elle lancée dans les boissons colorées et festives ? « Après avoir connu une période difficile dans ma vie personnelle, j'ai voulu tourner la page et changer de direction sur le plan professionnel », répond-elle. Elle vend sa société fiduciaire et se lance dans la conception de boissons, alcoolisées ou non, à base de produits naturels. Elle élabore elle-même les recettes en partenariat avec son oncle, professionnel du secteur, qui crée les arômes. « Ces boissons colorées appellent à faire la fête, elles sont synonymes de douceur, de joie de vivre et de convivialité. » Les saveurs sont originales. Les cocktails sont le fruit de mélanges d'arômes de fruits exotiques et d'épices. À consommer chauds ou glacés. Un concept dans l'air du temps. La gamme se décline dans un packaging diversifié, de la bouteille classique de 70 cl au flacon design de 20 cl, en passant par la petite plate et fun de 20 cl. Elle s'adresse à des personnes qui veulent s'amuser - « Nous visons essentiellement les night-clubs et les discothèques » - mais également un plus large public. « Je me suis entourée d'une équipe de distributeurs qui placent mes bouteilles dans les grandes surfaces, le secteur horeca et les festivals. »

Festival de Cannes 2017

Si l'ancienne comptable a fait découvrir ses produits, dans un premier temps, lors d'événements namurois, elle s'est ensuite tournée directement vers l'étranger. Et d'abord vers nos voisins français. « En France, nous sommes déjà présents en Corse et sur la Côte d'Azur. Je vais participer à la foire alimentaire de Lyon en janvier 2017. Nous serons présents au Festival de Cannes 2017 ainsi qu'à Monaco. On parle de 2 millions de bouteilles sur le marché français sur trois ans et 5 millions sur cinq ans. » Après un début à l'export, Laurence Genot lance à présent ses produits sur le



L'ancienne comptable Laurence Genot espère séduire le marché asiatique avec ses boissons colorées.



marché belge. Pourquoi la Belgique après la France ? « Le nom de la marque, Nami'Drinks, était trop connoté namurois. Pour l'étranger, ce n'est pas important, mais pour vendre nos produits à Liège, Charleroi ou Bruxelles, il fallait un nom plus généraliste. Nous avons changé le nom de la marque qui s'appelle désormais Smile. » En 2015, Smile Company avait écoulé 19.000 bouteilles en Belgique et, cette année, déjà 50.000.

Le marché asiatique ensuite

Les prochains défis ? « Nous établis sur d'autres continents que l'Europe. Dans cette recherche de nouveaux marchés, l'entreprise est aidée par l'AWEX. Les marchés qui intéressent la nouvelle femme d'affaires sont surtout situés en Asie.

Et savez-vous pourquoi ? « Les Asiatiques sont friands de produits colorés. Ils sont habitués aux alcools forts et, avec Smile, nous jouons sur du léger avec 14 ou 16 degrés. En mai dernier, je me suis rendue à Singapour et à Hong Kong. Je patiente un peu, un an ou deux, car les distributeurs veulent brader les prix. Ma stratégie consiste à utiliser la notoriété des côtes françaises, des endroits prestigieux de la French Riviera où j'ai déjà vendu mes produits. Les Chinois raffolent des noms français. Nous allons utiliser le marketing français pour l'exporter sur l'Asie. » Par ailleurs, des échantillons ont été envoyés au Québec en avril dernier et Laurence Genot a participé à un voyage de présentation en août. Lors de la foire de Libramont, elle a été approchée par un importateur pour le marché asiatique. En novembre, elle va participer à la foire de Shanghai. « Les commandes pourraient aller jusqu'à 900.000 bouteilles par an en Asie. » En tout cas, l'ancienne comptable fait tout pour que ce rêve asiatique devienne réalité.

SMILE COMPANY

Av. Gouverneur Bovesse n° 68 à 5100 Namur
Tél. : 0472/23.26.43 - www.namidrinks.be



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'





[IMMO]

53 % DES ENTREPRISES ENVISAGENT D'INVESTIR DANS DE NOUVELLES INFRASTRUCTURES

Plus de la moitié des entreprises des provinces de Liège et de Namur envisage d'investir dans de nouvelles infrastructures professionnelles, à court ou moyen terme. C'est ce qui ressort d'un sondage* sur l'immobilier d'entreprise mené par la Chambre de Commerce et d'Industrie de Liège - Verviers - Namur. Une enquête nous apprenant également que les entreprises trouvent facilement chaussure à leur pied quand elles se mettent en quête d'un bâtiment.

CELINE LEONARD



© Romolo Tavanti

“ Le manque d'espace est le premier motif d'insatisfaction. »

le bâtiment ne correspond pas à leurs besoins. Un élément plus criant encore pour les firmes du secteur industriel qui le pointent du doigt dans 73% des cas (49% pour les sociétés de services). Au rang des principales autres sources d'insatisfaction, on retrouve une mauvaise accessibilité (32%) et une inadéquation du bâtiment avec les nouvelles normes environnementales (22%).

Propriétaire ou locataire ?

Parmi les répondants, 62% étaient propriétaires de leurs infrastructures. Interrogés sur ce qui les a motivés à faire l'acquisition de leur bâtiment, ces derniers avancent le fait que c'est plus rentable que de payer un loyer (48%), c'est fiscalement plus intéressant (15%), c'est pour se constituer un patrimoine (43%), c'est un bien familial (24%).

Du côté des locataires, les raisons invoquées pour expliquer la location du bien sont le fait qu'ils considèrent ça plus rentable (18%), qu'ils n'ont pas trouvé de bâtiment correspondant à leurs critères d'achat (14%), que le propriétaire n'est pas vendeur (28%) ou qu'il s'agit d'une étape dans le développement de leur entreprise (47%).

* Cette enquête a été réalisée durant le mois de septembre 2016 auprès de 192 entreprises issues des provinces de Liège et de Namur. Les données ont été recueillies par le biais d'un questionnaire en ligne.

Quelles sont les attentes et préoccupations des entreprises en matière d'immobilier ? Afin de répondre à cette question, la CCI Liège-Verviers-Namur a mené une enquête auprès de la communauté entrepreneuriale.

Il ressort de celle-ci que 53% des entreprises ont l'intention d'investir dans de nouvelles infrastructures professionnelles, à court ou moyen terme. Si on se limite aux sociétés industrielles, ce chiffre atteint 59% (contre 47% pour les sociétés de services). Tous secteurs confondus, les entreprises louant leurs infrastructures sont plus nombreuses à envisager un tel investissement (60%) que celles qui sont propriétaires de leur bâtiment (46%).

Des facilités à trouver

Seules 21% des sociétés sondées disent avoir éprouvé des difficultés à trouver le bâtiment qu'elles occupent actuellement. Un résultat moins élevé dans le chef des propriétaires (16%) que dans celui des locataires (26%). Parallèlement, 30% des entreprises interrogées considèrent que le bâtiment qu'elles occupent ne correspond pas aux besoins de leur société. Si l'on se focalise sur les sociétés industrielles, ce pourcentage grimpe à 38% (contre 22% dans les firmes de services).

Motifs d'insatisfaction

Le manque d'espace (61%) est le premier motif d'insatisfaction avancé par les entreprises dont



LIÈGE

« LE MEILLEUR
PLACEMENT
POUR VOTRE
ÉPARGNE »



Appartement neuf à vendre
avec locataire à pd **196.800 €***



Loyer immédiat
à pd **695 €/mois**



Gestion locative offerte
pendant **3 ans**

*prix HF

L'immobilier d'entreprise EN WALLONIE

Après la masse salariale, l'immobilier est le deuxième poste de coûts des entreprises. Un élément qui a incité l'équipe de CCImag' à investiguer sur le thème.

Scrutant les tendances de fond sur le marché de l'immobilier, ce dossier nous emmène aux quatre coins de la Wallonie pour y jauger de l'évolution des loyers en compagnie d'experts.

Longtemps jugé moribond, le marché de bureaux semble reprendre des couleurs et susciter, à nouveau, l'intérêt des investisseurs. Évoqués dans ces pages, les multiples projets menés sur Liège et Charleroi attestent de ce regain salutaire.

Le Brabant wallon n'est pas en reste et voit se multiplier, sur ses terres, les infrastructures propices à l'accueil d'entreprises. Une dynamique présentée en compagnie de l'IBW. Enfin, les entrepreneurs désireux d'investir dans la brique trouveront dans ce dossier quelques conseils susceptibles de nourrir leur réflexion.

CÉLINE LÉONARD



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

CCI mag'
Le magazine des entrepreneurs

EY
Building a better
working world

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.liege@be.ey.com

ey.com/be

UN CHALLENGE, UN NOUVEAU SOUFFLE POUR L'ENTREPRISE

7293-02 DOPPIO.BE

**PROGRAMME
COMPLET SUR**
SEMAINEDELATRANSMISSION.BE



RENCONTREZ DES PROFESSIONNELS | SUR LES THÉMATIQUES DE VENTE ET D'ACHAT D'ENTREPRISE | PRÈS DE CHEZ VOUS |

La transmission d'entreprise, un enjeu économique majeur !

Racheter une société ... Vendre votre entreprise...

Une semaine pour y réfléchir et s'informer, partout en Wallonie, grâce à la Semaine de la Transmission d'Entreprise.

La Libre

SBAW
LA BANQUE WALLONNE DES PME

Wallonia.be

SEMAINE
DE LA TRANSMISSION
D'ENTREPRISE EN WALLONIE
24 > 27 OCT 2016

SOWaccess
Groupe Sowalffin
10 ans

NOS EXPERTS



CHRISTOPHE NIHON

Administrateur délégué
d'ImmoQuest.



SHANE O'NEILL

Senior Research Analyst
chez Cushman & Wakefield.



STEPHANE MOERMANS

Associate Director
chez Cushman & Wakefield

Les loyers à la loupe

BUREAU

Combien vous faudra-t-il déboursier, en moyenne, pour louer des bureaux dans une grande ville wallonne? Nous avons adressé la question à ImmoQuest et Cushman & Wakefield. Spécialistes du genre, les deux sociétés avancent des chiffres fortement similaires.

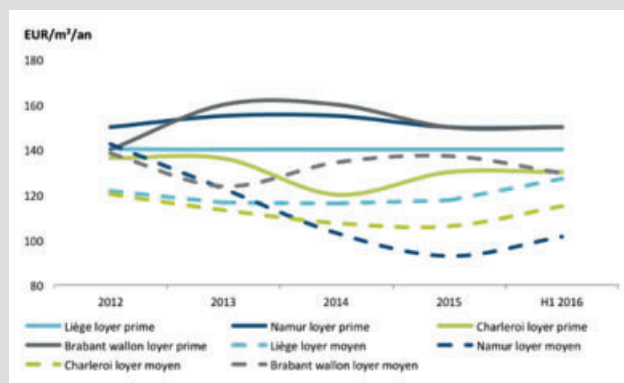
Renseignement pris, les divergences entre les données s'expliquent, en grande partie, par une temporalité sensiblement différente dans le chef des protagonistes (l'un réalisant une moyenne glissante sur plusieurs trimestres, l'autre du dernier semestre).

Moyenne annuelle/m²

	CHARLEROI	NAMUR	LIÈGE	BRABANT WALLON*
ImmoQuest	127 €	102 €	122 €	n.c
Cushman & Wakefield	115 €	101 €	127 €	132 €

* À la différence des autres provinces, le marché des bureaux sur le Brabant wallon ne se concentre pas sur une grande ville, mais autour de plusieurs pôles économiques (Wavre, Nivelles, Louvain-la-Neuve...)

Évolution



Source : Cushman & Wakefield (2016)

« Depuis 2012, le marché liégeois affiche des prix relativement stables, souligne Stéphane Moermans. Mais les nombreux projets immobiliers qui se dessinent

en cité ardente vont plus que certainement faire grimper les prix, au cours de l'année 2017. On pourrait alors voir les loyers maximaux flirter avec les 155-160 €. Liège se rapprocherait alors des prix pratiqués à Namur. »

Dans la capitale wallonne, précisément, la tendance est plutôt à la baisse : « C'est un marché un peu particulier car très tributaire du secteur public. De ce point de vue, c'est assez calme en ce moment. À la différence de villes comme Liège ou Charleroi, Namur compte moins d'acteurs privés prêts à prendre la relève quand les pouvoirs publics ne sont pas demandeurs. »

Trop peu d'espaces disponibles

À la lecture du tableau ci-dessous, le constat est sans appel : les grandes villes wallonnes manquent de bureaux qualitatifs (= Grade A).

	CHARLEROI	NAMUR	LIÈGE	BRABANT WALLON
Taux de vacance (Grade A)	0,64%	1,37%	2,44%	0,78%

Source : Cushman & Wakefield (2016)

« Pour assurer un certain dynamisme sur le marché, l'idéal est d'avoir un taux de vacance de 5 %, explique Shane O'Neill. Sans verser dans la suroffre, ce pourcentage permet de libérer d'anciens immeubles qui peuvent ainsi être reconvertis en de nouveaux bureaux ou en bâtiments résidentiels. Un vide de 5 % permet également de répondre à la variété des demandes, qu'elles concernent un espace de 20 m² ou de 500 m². »

INDUSTRIEL

En matière d'immobilier d'entreprise, le marché industriel – qui englobe les bâtiments semi-industriels et logistiques – est foncièrement différent du marché de bureaux.

Contrairement à ce que l'on observe en Flandre, il n'existe quasiment pas de promotion, dans ce secteur, en Wallonie. Lorsqu'une transaction s'opère, elle résulte la plupart du temps d'une entreprise qui remet son bâtiment sur le marché. Conséquence : à moins qu'il ne s'agisse d'un bâtiment d'envergure, certaines transactions passent inaperçues.

D'une province à l'autre, les variations de prix sont minimales et les tendances stables.

Quelles différences entre un bâtiment logistique et semi-industriel ?

Pour le néophyte, il n'est pas évident d'établir la distinction entre un bâtiment logistique et un bâtiment semi-industriel. Aussi, avant de rentrer dans le vif du sujet, penchons-nous sur ce tableau comparatif réalisé par ImmoQuest :

	SEMI-INDUSTRIEL	LOGISTIQUE
Taille/dimensions	100 – 30.000 m ²	5.000 – 100.000 m ²
Ratio Bureau/Entrepôt	+ - 80/20	+ - 95/5 – 90/10 max
Âge	Vieux & Neufs	< 15 ans
Localisation	Toute localisation définie comme « industrielle » au plan de secteur	Max. 10 minutes d'un accès autoroutier
Hauteur	< 8m	> 8m
Quais	0-1/1.000 m ²	Min. 1/800 m ²
Charge max au sol	3T/m ²	5-6T/m ²
Équipements	Hydrants, etc.	Sprinklers, uniformité/planéité de la dalle de sol, etc.
Type d'activité	Locataire spécifique (production, assemblage, stockage, commerce de gros, etc.)	Distribution de marchandises à des parties tierces
Turnover du stock	Lent (4 à 5 mois)	Rapide (hebdomadaire ou même journalier)
Fleet	Max. 5 camions	Min. 5 camions (si le propriétaire gère sa propre logistique)



→ Semi-industriel

Moyenne annuelle/m²

CHARLEROI	NAMUR	LIÈGE	BRABANT WALLON
36	36	36	36

Source : Cushman & Wakefield (2016)

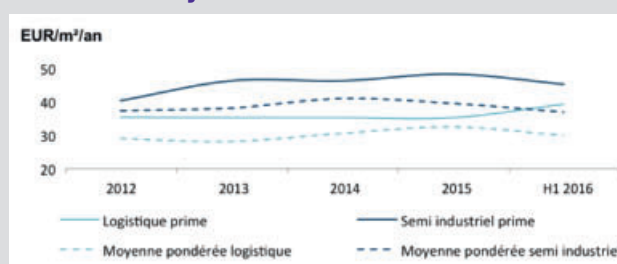
→ Logistique

Moyenne annuelle/m²

CHARLEROI	NAMUR	LIÈGE	BRABANT WALLON
36	36	36	36

Source : Cushman & Wakefield (2016)

Évolution des loyers en Wallonie



Source : Cushman & Wakefield (2016)

Plus de 15 millions de m²

Quel est le stock de bâtiments industriels (semi-industriels + logistiques) dans notre région ? Pour répondre à cette question, ImmoQuest s'est attelé à un véritable travail de bénédictin en additionnant la superficie de tous les bâtiments gérés par les organismes publics sur les provinces de Liège (SPI, PAL, Liege Airport), de Namur (BEP), du Hainaut (IDETA, IDEA, IGRETEC, IEG) et du Brabant wallon (IBW). Un minutieux comptage qui a délivré les informations suivantes :

CHARLEROI	NAMUR	LIÈGE	BRABANT WALLON
7.444.000 m ²	4.700.000 m ²	1.205.000 m ²	1.737.000 m ²

Source : ImmoQuest (2016)

TERRAIN

Les prix mentionnés ci-dessous concernent les terrains gérés par les intercommunales wallonnes dans les parcs d'activité économique et zonings industriels.

	HAINAUT	NAMUR	LIÈGE	BRABANT WALLON
Min	10 €	7 €	26 €	45 €
Max	70 €	70 €	72 €	45 €

Source : ImmoQuest (2016)



Au mois de septembre, l'ancien bâtiment « Génie civil » a été inauguré sur le site du Val Benoît. De quoi étoffer l'offre liégeoise en matière de bureaux.

Liège et Charleroi: deux villes en mutation

En matière d'immobilier de bureaux, les choses bougent du côté de Liège et Charleroi. Enfin, serait-on tenté de dire! L'occasion de se pencher sur le passé immobilier de ces deux anciens bassins industriels et les projets susceptibles de doper leur attractivité.

LES PROMOTEURS N'Y ONT PAS CRU

« Des promoteurs privés osant prendre des risques: voilà sans doute ce qui a manqué à Liège et Charleroi au cours des 20 dernières années », commence Christophe Nihon. « À l'inverse de métropoles comme Bruxelles ou Anvers, ces deux villes n'ont pas pu s'appuyer sur des acteurs privés audacieux, désireux d'investir dans des projets de bureaux. Ainsi, côté liégeois, le premier parc d'affaires à avoir vu le jour est le complexe Zénobe Gramme, à la fin des années quatre-vingt-dix. Le deuxième est l'Office Park d'Alleur... en 2012! Entre les deux, il n'y a eu que des projets « au cas par cas », le plus souvent initiés par des intercommunales. »

Résultat: Liège et Charleroi manquent aujourd'hui de bureaux. « Plus exactement, ces deux villes manquent de bureaux neufs correspondant aux attentes actuelles des entreprises. Dès que des espaces neufs ou rénovés sont mis en location, ils trouvent immédiatement preneur. Preuve qu'il existe un manque en la matière. Fort heureusement, de nombreux projets devraient se concrétiser à brève ou moyenne échéance. »

Dans un marché où de nombreuses entreprises vont se tourner vers de nouvelles constructions, qu'advient-il des anciens bâtiments résidentiels - type maisons de maître - qui ont abrité ces sociétés? « Ils sont appelés à retrouver leur vocation originelle, à savoir le résidentiel », note l'Administrateur d'Immoquest.

LES PROJETS LIÉGEAIS

À Liège et dans ses environs, l'offre de bureaux s'est récemment développée avec l'arrivée, entre autres, de l'Office House de Liège (4.500 m²), l'Office Parc d'Alleur (20.000 m²), le Liege Airport Business Park (10.000 m²), l'Espace Fragnée (2.000 m²), le Diamant Liège (3.000 m²) et le Val Benoît – bâtiment du Génie civil (15.000 m²). D'autres projets sont appelés à enrichir cette offre au cours des prochaines années. Parmi ceux-ci :

→ Le Cadran

- Superficie: 10.000 m²
- Localisation: centre-ville
- Échéance: le promoteur dispose du permis, mais ne souhaite pas construire à risque. Dès que des locataires auront été trouvés pour la moitié de la superficie, le projet sortira de terre.



Le projet du Cadran, au cœur de Liège.

→ Feronstrée-Innovation

- Superficie: 11.000 m²
- Localisation: centre-ville
- Échéance: fin 2018

→ Liège Office Center

- Superficie: 15.000 m²
- Localisation: Guillemins
- Échéance: 2018

→ Paradis Express

- Superficie: 35.000 m² (superficie totale du projet qui mixera bureaux, commerces et logements)
- Localisation: Guillemins
- Échéance: 2019



Connectivité

Au bureau, je suis sur tous les fronts



Shape & Fix

**Orange vous facilite le travail
multi-tâches.**

Pour travailler efficacement, vous avez besoin de services télécom qui se combinent intelligemment. Avec Shape & Fix, vous bénéficiez de la téléphonie fixe et mobile, ainsi que d'internet, dans un pack taillé sur mesure pour votre entreprise. Et vous gardez une vue d'ensemble grâce à une facture unique et à une seule et même personne de contact.

**Vous voulez combiner malin ? Allez sur
notre site business.orange.be/shapefix**

**Vous rapprocher
de l'essentiel**



orange™



© Cushman & Wakefield

Le Liege Office Center verra prochainement le jour face à la Gare des Guillemins.

➔ Val Benoît (Ernest 11)

- Superficie : 13.000 m²
- Localisation : périphérie liégeoise
- Échéance : 2018

➔ Val Benoît (bâtiment de Chimie-Métallurgie)

- Superficie : 11.500 m²
- Localisation : périphérie liégeoise
- Échéance : 2020

➔ Business Campus Standard de Liège – CCI

- Superficie : 6.000 m²
- Localisation : périphérie liégeoise
- Échéance : 2018

➔ Cristal Park

- Superficie : 15.000 m²
- Localisation : Seraing
- Échéance : 2018

➔ Barchon

- Superficie : 3.500 m²
- Localisation : Barchon
- Échéance : 2018

D'autres projets, dont certains en attente de permis, pourraient encore venir compléter cette offre. Notons ainsi qu'une demande de permis a été introduite pour environ 20.000 m² de bureaux sur le site ansois de Bonne Fortune, que Liege Airport dispose encore de terrains à bâtir dans sa zone Sud, que la sortie d'autoroute Saint-Laurent pourrait accueillir une tour de 7.000m² de bureaux et que des espaces dédiés aux entreprises devraient voir le jour à proximité de la future clinique du MontLégia.

LES PROJETS CAROLORÉGIENS

Au Pays noir, la mutation est également en marche. L'an dernier, l'**Espace Tresignies** (4.610 m² de bureaux dont 2.600 m² dédiés au Centre d'Entreprises) est venu étoffer l'offre de bureaux à vocation locative dans le centre-ville.

Début 2015, à la demande d'Iret Development, un projet de rénovation et d'agrandissement d'un immeuble de bureaux a également débuté sur le Boulevard Tirou. Baptisé **Charleroi – RMI**, il totalise 13.000 m² d'espaces de bureaux et prévoit un parking souterrain sur deux niveaux. Le bâtiment sera livré dans le courant de l'année 2017.



© GRETEC

Depuis 2015, l'Espace Tresignies accueille les entreprises au centre de Charleroi.



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° 011210 CA et/ou par les autres clubs automobiles membres du réseau international F.I.A.



Le bâtiment SOLEO ouvrira ses portes l'an prochain.

Non loin de là, la construction du complexe **Soleo** touche à sa fin. « En octobre 2015, le bâtiment est entré dans sa troisième et dernière phase de travaux », explique Igretec, Intercommunale pour la Gestion et la Réalisation d'Etudes Techniques et Economiques. « Au terme de celle-ci, l'équipe de la Direction du développement économique, immobilier et territorial quittera l'aéropole pour rejoindre le centre-ville. Pour mémoire, la concrétisation de ce projet de reconditionnement et d'extension de notre ancien siège portera la surface de bureaux à 12.600 m² et le nombre d'emplacements de stationnement à 400. Ce projet novateur, médaillé au « Public Award de la construction publique techniquement la plus innovante », se caractérisera en outre par l'implémentation, au dernier étage, d'un cube de verre doté d'équipements performants. Celui-ci aura pour vocation de devenir une salle destinée à l'accueil d'événements extérieurs. La volonté est de créer, en nos locaux, une salle emblématique qui, de par sa structure vitrée, offrira une vue panoramique. Le Service de gestion et développement immobiliers s'est vu confier par Ethias, copropriétaire du bâtiment, la mission de gestion commerciale de l'ensemble du site. Le second semestre 2017 verra la concrétisation de cet immeuble. »

En périphérie, les choses bougent également. Début 2017, Igretec lancera en bordure de la Nationale 5, sur le site de la Sonaca, le chantier de construction du **Green Sonaca**. Ce projet est le premier à mettre en pratique le dispositif « anti-dumping social » élaboré en juin 2016 par le CDS (Comité de développement stratégique de la région de Charleroi et du Sud Hainaut). Fin 2018, ce sont pas moins de 5.000 m² de bureaux respectueux des principes du développement durable qui verront le jour. Ceux-ci seront notamment destinés à l'accueil de la direction et du bureau d'études de la Sonaca.

Mais le projet le plus ambitieux pour Charleroi est peut-être la construction du **Left Side Business Park**. « La Ville de Charleroi nous a confié la mise en œuvre de celui-ci », précise Igretec. « La première tour (construite à proximité de la rue des Rivages) fait l'objet d'un co-investissement et concernera la réalisation d'environ 10.000 m² de bureaux et de parkings. Le projet a été étudié par notre bureau d'études. Le démarrage du chantier est prévu en 2017. Divers contacts ont déjà été initiés, relatifs aux autres tours. Au total, ce projet concerne 6 tours de bureaux, logements et parkings pour une superficie totale d'environ 100.000 m². »



Green Sonaca verra le jour le long de la Nationale 5.



Le Left Side Business Park, un ambitieux projet pour Charleroi.

IBW: accueillir et accompagner les entreprises

Au cours de son demi-siècle d'existence, l'Intercommunale du Brabant wallon (IBW) a endossé des tâches allant de l'assainissement des eaux usées à la gestion des déchets et celle du Crématorium du Champ de Court (Court-Saint-Etienne). Comme son champ d'action, son parc immobilier s'est lui aussi élargi, doublant en quelques années. L'Intercommunale se montre en effet très prompte à saisir toute opportunité de construire/racheter et aménager des infrastructures propices au démarrage ou au développement d'entreprises.

S. HEFFINCK

HALLS RELAIS ET CENTRES D'ENTREPRISES

Le portefeuille immobilier de l'entreprise publique englobe une quarantaine de halls-relais (38.000 m² - de 95 euros/m², à Saintes à 125 euros/m², à Louvain-la-Neuve); ces bâtiments modulables à usage industriel ou semi-industriel connaissent une forte demande de la part de PME/PMI en croissance et d'entreprises innovantes.



Einstein Business Center : des bureaux modulables et des services partagés au cœur du Parc scientifique de Louvain-la-Neuve.

Mais l'IBW propose aussi des centres d'entreprises : l'un à Louvain-la-Neuve - « Einstein Business Center » -, dans l'ancien bâtiment Wyeth (290 euros/m²/an, tout compris). Un hall industriel y est occupé par IBA, tandis que le centre d'entreprise, avec son encadrement logistique et administratif s'étend sur la partie centrale.



“Nous tentons de proposer une offre diversifiée en matière d'infrastructures et géographiquement parlant et de ne pas nous cantonner aux parcs industriels”

Baudouin le Hardy de Beaulieu
(Directeur général IBW)

Si les occupants sont, pour leur majorité, de petites start-up issues de pépinières, de plus grandes entreprises en attente de rénovation de leurs locaux y trouvent aussi une solution transitoire, à l'instar de TD Williamson. Dans la cité universitaire, le rachat du Centre Monnet (anciennement Shell - taux d'occupation de 90 % - 250 à 300 euros/m²) s'est également révélé une très belle opération. « Nous envisageons même déjà la transformation d'un hall en bureaux et laboratoires pour l'accueil d'entreprises qui réclament ce type d'infrastructures » signale Baudouin le Hardy de Beaulieu, Directeur Général de l'IBW. Une palette de services extérieurs ajoute au bien-être des locataires. Le 3^e centre d'entreprise, à Genval, le « Mazerin Business Center » (ndlr : prix d'appel de 280 euros/m²/an), a accueilli ses premiers occupants cette année. « Hors parc industriel, mais avec une très bonne accessibilité ferroviaire, dans un environnement vert. Le bâtiment a été rénové pour atteindre le standard passif... ».



Proche des gares de Genval et de la Hulpe, le Mazerin Business Center a fait l'objet de travaux pour atteindre le « standard passif ».

Enfin, à Saintes, le Centre d'entreprises Champagne-Landas présente bureaux équipés et ateliers avec services partagés sur 1.900 m² (ndlr : taux d'occupation de 60 % ; 210 euros/m² tout compris).

DES EMPLOIS ET DE LA VALEUR AJOUTÉE...

« L'IBW n'est pas là pour faire de l'argent. Notre mission est d'accueillir et d'accompagner les entreprises pour leur permettre de créer de l'emploi et de la valeur ajoutée. Nous-mêmes occupons quelque 300 personnes, ce qui nous place parmi les gros employeurs de la Province » insiste Baudouin le Hardy de Beaulieu.

En 2012, séduit par la localisation idéale du parc d'affaires « Les Portes de l'Europe » (Nivelles), le promoteur de l'Axisparc (Mont-Saint-Guibert) a approché l'entreprise publique : « Le Nivaxis équivaut à un genre de partenariat entre les 2 parties ; le parc se remplit bien et nous avons obtenu le permis pour mettre en œuvre la partie Sud ».

Quant au parc d'activités de Tubize 2 (65 hectares - 1.250 emplois prévus), il a connu une série de retards, « mais nous devons toujours compter de 12 à 15 ans pour sortir un nouveau parc » soupire le Directeur Général de l'IBW, bien forcé de s'y résigner.

Citons encore, en 2014, - et sans être exhaustif ! - le rachat du site de Peugeot, qui bénéficiera notamment aux services du Ministère des Finances qui y entrèrent en janvier 2017 (bail signé pour 12 ans!). « Mais nous avons aussi des projet d'extension à Perwez, Hélécline ». Baudouin le Hardy de Beaulieu réitère ainsi sa volonté, maintes fois exprimée, de faire basculer davantage le curseur de l'activité économique sur l'Est de la Province...

CENTRES D'ENTREPRISES DE L'IBW

NOM	SITUATION	SUPERFICIE	SERVICES PARTAGES	PRIX
Champagne Landas	Av. Léon Champagne, 2 1480 Saintes (Tubize)	- bureaux équipés : de 15 à 32 m ² - ateliers : de 65 à 75 m ²	Oui + services « à la carte » (salles de réunion)	210 euros/m ² tout compris
Einstein	Rue du Bosquet, 15 A 1435 Mont-Saint-Guibert	- bureaux : de 15 à 40 m ²	Oui	290 euros/m ² /an
Monnet	Parc scientifique Monnet, Avenue Jean Monnet, 1 1348 Louvain-la-Neuve	- bureaux cloisonnés : à partir de 27 m ² /paysagers : de 100 à 200 m ² - laboratoires : modules de 61 m ² - locaux polyvalents : 100 à 250 m ² - + espaces de stockage...	Restaurant d'entreprise, centre de conférences	
Mazerin	Rue du Cerf, 200 1332 Genval	- bureaux modulables à partir de 18m ²	Oui + accompagnement et conseils aux entreprises	Prix d'appel de 280 euros/m ² /an

BATIMENTS-RELAIS DISPONIBLES* DE L'IBW

NOM	SITUATION	SUPERFICIE
Ferme des Landas	Parc d'activité de Saintes - Avenue Champagne, 3	Bureaux : 384 m ²
Village PME	Parc d'activité de Saintes - Avenue Solvay, 27	Bureaux : 184 m ²
Nivelles Nord	Parc d'affaires « Les Portes de l'Europe »	Bureaux : 585 m ²
Nivelles Sud	Parc d'activité de Nivelles sud, Rue du Bosquet, 18	Bureaux : 267 m ² sur 2 niveaux - Entrepôts : 1,056 m ²
Wavre Nord	Parc d'activité de Wavre Nord, Av. Fleming, 32	Bureaux : 260 m ² - Entrepôts : 575 m ²
Louvain-la-Neuve	Parc Scientifique - Av. Fleming 8 et 12	Bureaux : 414 m ² et 275 m ²

* L'IBW dispose d'un parc d'une quarantaine de bâtiments-relais (bureaux+halls) pour une superficie totale de 38.000 m²

* de 95 euros/m², à Saintes à 125 euros/m², à Louvain-la-Neuve
www.ibw.be



C'était l'ancien centre de recherche de Shell; le Centre Monnet, acquis par l'IBW il y a un an, accueille aujourd'hui les entreprises tournées vers la recherche et le développement. Elles y trouvent bureaux, labs, espaces de stockage...



Ferme des Landas : dans le parc d'activité économique de Saintes, un édifice rénové datant du XVIII^e siècle offre un beau cadre aux entreprises...



A la Banque J. Van Breda & C° nous privilégions l'humain



Chez nous, l'initiative et la créativité sont bien plus que des concepts : il s'agit là de notre engagement personnel. 100% Belges, nous investissons dans votre croissance, et celle de l'économie de notre pays. Car, tout comme vous, nous sommes des entrepreneurs spécialisés.

Bruxellesbasilique@banquevanbreda.be	T 02 414 34 67
Bruxellesmontgomery@banquevanbreda.be	T 02 733 81 26
Liege@banquevanbreda.be	T 04 221 01 14
Namur@banquevanbreda.be	T 081 31 14 84
Mons@banquevanbreda.be	T 065 56 51 69
Tournai@banquevanbreda.be	T 069 70 60 05
Waterloo@banquevanbreda.be	T 02 384 62 15
Wavre@banquevanbreda.be	T 010 81 66 72

Atouts et faiblesses du marché wallon

Comme en atteste une récente étude d'EY, la Belgique demeure un pays attrayant pour les investisseurs étrangers. Si la Flandre a longtemps concentré les marques d'intérêt, la Wallonie tend, petit à petit, à gommer son retard. Les atouts de notre région sont connus : sa situation géographique, son réseau routier et ferroviaire, ses voies navigables, ses outils logistiques, ses 1.700 ha de terrains encore disponibles... Mais quels sont, en revanche, ses points d'amélioration ?

« La démultiplication des acteurs est, à mon sens, l'un des gros points faibles de la Wallonie, commente Christophe Nihon. Lorsqu'un investisseur y vient avec un projet, il doit rencontrer une armada de personnes, certes compétentes et de bonne volonté, mais qui ont toutes leur mot à dire. Dès qu'une divergence émerge entre elles, le dossier prend une tournure compliquée. Une complexification combinée à un ralentissement qui décourage certains investisseurs. Les choses me paraissent plus simples en Flandre où la structure décisionnelle est plus évidente et les intervenants moins nombreux. »

Dans quoi investir ?

Traversant les remous économiques, la pierre tend à demeurer un investissement fiable. Investir dans l'immobilier d'entreprise peut donc se révéler attractif. Encore faut-il poser les bons choix...

À TAILLE HUMAINE

« Miser, en Wallonie, sur de trop grandes infrastructures immobilières n'est pas pertinent », note Christophe Nihon qui, grâce à des recherches et un travail de fond en la matière, est souvent amené à conseiller des candidats investisseurs. « Ces derniers ont tout intérêt à construire des bâtiments à taille humaine s'adressant à des PME comptant tout au plus une cinquantaine

Dans notre région, les projets sont davantage menés par des promoteurs locaux qui n'ont pas nécessairement pignon sur rue.

Du côté de Cushman & Wakefield, on évoque la professionnalisation du secteur. « Bien évidemment, il existe des acteurs professionnels en Wallonie, mais ils sont moins nombreux qu'au Nord du pays. Dans notre région, les projets sont davantage menés par des promoteurs locaux qui n'ont pas nécessairement pignon sur rue. Cette situation rend le marché moins lisible aux yeux de l'investisseur étranger. »

de collaborateurs. Concrètement, cela revient à ériger des immeubles de bureaux de 2.500 m² divisibles en espaces de 600 m² et des bâtiments semi-industriels de 1.000 à 2.000 m². Aux quatre coins de la Wallonie, il y a une demande pour ce type de produits. À titre démonstratif, sur les cinq dernières années, en province de Liège, près de 70 % des transactions enregistrées sur le marché semi-industriel concernaient des surfaces de moins de 2.500 m². »

LOGISTIQUE OU SEMI-INDUSTRIEL ?

Entre un hall logistique et un bâtiment semi-industriel, quel espace offrira le meilleur rendement au candidat investisseur ? « Il y a à boire et à manger. La construction d'un hall logistique est plus onéreuse que celle d'un immeuble semi-industriel. Parallèlement, la demande est moindre pour ce type de biens que pour des bâtiments semi-industriels. En revanche, la location d'un bien destiné à l'entreposage a l'avantage d'être soumise à la TVA. De ce fait, l'investisseur peut déduire la TVA lors de la construction du bâtiment ou lorsqu'il y effectue des travaux de rénovation. Ce n'est pas le cas d'un bâtiment semi-industriel qui ne peut être loué sous le régime TVA. Autre avantage plaidant en faveur d'un hall logistique : il se conserve mieux dans le temps qu'un bâtiment semi-industriel car il n'est pas soumis aux vibrations de certaines machines, à des fumées ou d'autres éléments de pollution. Bref, la question est complexe et il n'est pas facile de délivrer un avis tranché. »

QUID DE L'EMPLACEMENT ?

Il existe, dans chaque province, des communes plus porteuses que d'autres pour réaliser un investissement immobilier. « Sans tenir compte de ces considérations géographiques, le meilleur conseil que je peux donner à un chef d'entreprise désireux d'investir est de le faire sur son propre terrain. Ainsi, s'il dispose d'une parcelle qu'il conserve pour une éventuelle extension future, il a tout intérêt à déposer un permis et à construire un bâtiment de 1.000 m² qu'il louera au travers d'un contrat de bail commercial classique. »



Mieux vaut miser sur des bâtiments à taille humaine.

[Kristian Vanderwaeren]

Les Douanes et Accises : UNE ADMINISTRATION

Voici quelques mois, Kristian Vanderwaeren devenait Administrateur général des Douanes et Accises. Entre Brexit et menace terroriste, son administration aura connu une année mouvementée. Mais 2016 aura également été marquée par le nouveau code de l'Union européenne en matière de douanes. Un code appelé à faciliter la vie des entreprises.

ALAIN BRAIBANT

► Un petit mot, tout d'abord, de présentation de votre administration

K.V.: « L'Administration générale des Douanes et Accises (AGD&A) dépend du SPF Finances et compte 3.440 ETP, soit environ 3.600 collaborateurs. Cela représente 16 % de l'effectif total de l'administration des finances. Avant la suppression des frontières intérieures au sein de l'Union européenne, les douanes et accises occupaient 8.000 personnes. L'administration est divisée en sept régions : Bruxelles, Mons, Liège, Hasselt, Louvain, Anvers et Gand. Ceux deux dernières représentent un tiers du personnel et cela s'explique par la présence de deux grands ports, Zeebrugge et surtout Anvers, évidemment. Liège et Mons ont dans leurs juridictions les aéroports de Bierset et de Gosselies. Et puis, n'oublions pas les accises ! C'est ce qui explique, par exemple, l'existence d'un bureau régional important à Louvain, dont dépend d'ailleurs aussi l'aéroport national de Zaventem. »

10 % des recettes fiscales

► 3.600 personnes et sept régions qui rapportent gros à l'État...

K.V.: « Les droits de douane, tant à l'importation qu'à l'exportation, rapportent 2,4 milliards €, la TVA, 1,3 milliard et les accises, un peu plus de 7 milliards. Au total, cela fait près de 11 milliards, soit plus de 10 % des rentrées fiscales de l'État, qui s'élèvent à 104 milliards. »

► Votre rôle a évolué puisque, comme vous l'avez rappelé, il n'y a plus de contrôle aux frontières

K.V.: « En ce qui concerne les accises et la TVA, rien n'a changé. Par contre, pour les douanes, en effet, notre rôle se concentre principalement sur les frontières extérieures, c'est-à-dire les trois grands ports et les cinq aéroports mais il y a aussi la « douane volante » qui existe toujours et qui contrôle, par exemple, les horaires des

chauffeurs de camion. En tout, les douanes, ce sont 79 réglementations différentes ! »

Lutte contre le terrorisme

► Et puis, maintenant, il y a la lutte contre le terrorisme...

K.V.: « Oui, et cela a modifié notre modus operandi. Pas moins de 160 personnes, tous des agents armés, ont été affectées au contrôle de 13 points situés aux frontières avec les Pays-Bas, l'Allemagne et la France.

La lutte contre le terrorisme est évidemment devenue une priorité. Cela nous amène aussi à vérifier le financement d'activités terroristes liées à la grande criminalité. Je pense, par exemple, à la saisie, récemment, d'une pièce archéologique provenant d'un temple syrien. Ces agents présents aux frontières ne peuvent plus effectuer leur travail habituel mais, heureusement, l'impact sur les recettes n'est pas important, jusqu'à présent. »

► Le terrorisme et la sécurité ont une influence sur le travail des douanes, notamment les contrôles à l'exportation.

K.V.: « Il y a toujours eu des contrôles à l'exportation car un des rôles des douanes est de vérifier les produits qui peuvent être exportés. Je pense aux déchets, à la drogue, à la falsification de certains produits pétroliers, à l'embargo sur les marchandises vers des pays déterminés. Il y a aussi le trafic des contrefaçons contre lequel nous avons mis sur pied une équipe spécialisée qui passe au crible les sites internet où sont proposés de faux articles de marque. Avec le SPF économie, nous avons bloqué récemment 411 sites web qui proposaient des articles issus de la contrefaçon. Nous disposons d'une équipe spécialisée dans la surveillance des sites web, l'équipe Cybersquad. Depuis la montée du terrorisme, au port d'Anvers, nous pouvons aussi compter sur le renfort de douaniers américains

pour, notamment, contrôler les containers en partance vers les États-Unis. Un même type de renfort sera bientôt mis en place à l'aéroport de Zaventem. »

► À ce propos, l'année 2016 s'annonce comme une année record pour la saisie de cocaïne.

K.V.: « Nous avons en effet réussi quatre prises très importantes au port d'Anvers, en juin, juillet et août, de 580, 732, 605 et 1.731 kg de cocaïne dissimulée dans des sacs de sport placés dans des chargements de containers tout à fait légaux. En 2016, après huit mois, nous en sommes déjà à près de 22 tonnes contre 15 pour l'ensemble de l'année 2015. »

Le poids du Royaume-Uni, une perte pour l'Europe

► Un autre événement risque d'avoir une influence sur le travail des douanes, c'est le Brexit...

K.V.: « D'après les premiers contacts que nous avons eus à Anvers et surtout à Zeebrugge, les sociétés établies sur place pensent que cela n'aura pas un grand impact sur le trafic maritime. Par contre, pour le service des douanes, cela va entraîner un surcroît de travail car 40 à 50 % des marchandises venant du Royaume-Uni étaient dédouanées outre-Manche. Ce ne sera plus le cas. Il va donc falloir procéder à un glissement de personnel dans les deux régions concernées, Anvers et Gand. D'une façon générale, pour les sociétés qui font du commerce avec le Royaume-Uni, il y aura certainement des formalités supplémentaires. Mais, ce qui, personnellement, m'inquiète le plus, c'est que les Britanniques ne seront plus à la table des réunions européennes. Je m'explique. Dans l'Union européenne, il y a cinq pays pour lesquels le commerce international est réellement très important : l'Allemagne, la Belgique, la France, les Pays-Bas et le Royaume-Uni. Les Britanniques sont très « tournés business » et bien organisés. Dans

LUCRATIVE

les réunions intra-européennes, c'était important pour un pays de transit comme la Belgique de pouvoir compter sur l'expertise britannique. C'était très utile aussi dans les négociations commerciales au niveau international. Sans la présence du Royaume-Uni, le poids européen sera moindre car les autres pays, notamment ceux de l'Est européen, n'ont pas les mêmes préoccupations. »

► **Sur le plan international, il y a aussi le traité transatlantique qui semble avoir du plomb dans l'aile...**

K.V.: « Les négociations pour ce traité relèvent du Ministère des Affaires étrangères, je ne vais donc pas me prononcer sur l'état et l'avenir des discussions actuelles. À titre personnel, je pars du principe que le développement du commerce international est positif pour l'économie en général. Nous avons besoin d'une économie mondiale efficace. Or, aujourd'hui, le discours change et cela m'inquiète. Le discours anti-international me semble dangereux car on risque d'en revenir à une politique protectionniste. C'est le discours de Donald Trump, mais même du côté de certains démocrates américains, la réflexion va dans ce sens. Une grande zone de libre-échange de part et d'autre de l'Atlantique devrait rendre plus facile le commerce entre l'Europe et l'Amérique du Nord mais, apparemment, ce n'est pas encore pour tout de suite. »

Faciliter la vie des chefs d'entreprise

► **Par contre, le nouveau code de l'Union européenne en matière de douanes, qui est entré en vigueur le 1^{er} mai dernier, devrait faciliter la tâche des entreprises.**

K.V.: « Incontestablement. Il y a des modifications révolutionnaires, en premier lieu la digitalisation des opérations. Il y a aussi une simplification des formalités. Par exemple, une société, qui a son siège principal en Belgique mais qui compte des filiales dans plusieurs pays européens, pourra centraliser ses demandes d'autorisation d'importation et d'exportation en Belgique, ce qui n'était pas le cas jusqu'à présent, chaque filiale devant demander ses propres autorisations. Cela simplifiera les formalités et permettra une centralisation des services administratifs. En

outre, un portail internet unique sera mis en place qui permettra aux sociétés de faire toutes les déclarations et les demandes d'autorisation d'importation et d'exportation par ce biais. La philosophie du nouveau code est vraiment de faciliter les échanges commerciaux. »

► **Il y a, semble-t-il, au niveau de l'administration, une volonté de dialogue avec les entreprises.**

K.V.: « Tout à fait. Nous avons créé le forum national, où les entreprises, en particulier les PME, peuvent faire part de leurs problèmes, de leurs besoins et formuler des suggestions. Plusieurs groupes de travail ont été constitués et les contacts sont réguliers. Ces réunions ont lieu à Bruxelles mais ma volonté, c'est d'aller vers les entreprises et d'organiser aussi ces réunions dans les différentes régions. »

► **C'était aussi le sens des rencontres organisées, fin juin, en collaboration avec six Chambres de Commerce & d'Industrie.**

K.V.: « Oui. Il faut savoir que l'administration belge des douanes compte cinq agents à l'étranger, dont le rôle est d'aider les entreprises à exporter. Ces

attachés sont basés dans des pays stratégiques, à savoir l'Afrique du Sud, le Brésil, la Chine, l'Inde et la Russie. Un projet est en cours pour établir une présence dans un pays du Moyen-Orient. Avec six Chambres de Commerce & d'Industrie, nous avons en effet organisé trois jours de rencontres avec ces agents au cours desquels les entreprises pouvaient venir poser des questions et obtenir toutes les informations sur les conditions d'exportation vers ces pays. Cette expérience sera renouvelée car la volonté de l'administration est de faire le maximum pour faciliter la tâche des entreprises et les encourager à exporter. »



BIO EXPRESS

- Né à Tirlémont, en 1964
- **Diplômes:** Licencié en Sciences de la Communication à la VUB, diplômé en droit international et européen et en sciences fiscales, diplômé du Collège de l'Europe et détenteur d'un master en droit de l'environnement
- **1988-1989:** service de presse du Parlement européen
- **1989-1995:** Responsable de l'information européenne au VOKA
- **1995- 2006:** Directeur impôts indirects chez Ernst & Young
- **2006-2014:** Business unit director chez Wolters-Kluwer Belgium
- **2014-2015:** Partner tax & legal chez Moore-Stephens Belgium
- **2016 :** Administrateur général des Douanes et Accises

Au mois de juin dernier, le chocolatier Jean-Philippe Darcis concrétisait un rêve, « le projet de toute une vie ». Au cœur de Verviers, sa ville natale, il ouvrait les portes de sa Chocolaterie, un espace de 2.800 m² invitant à une découverte du chocolat sous toutes ses formes. De la fève à la tablette, un parcours gourmand et passionnant sur les traces de cet autre or noir.



LA CHOCOLATERIE DARCIS ENTREZ DANS LA « CHOC



La visite des lieux débute comme un voyage à travers le temps. Des premières cultures de cacaoyers par la civilisation maya à la caravelle d'Hernan Cortes ramenant ce trésor du Nouveau Monde ; d'un salon bourgeois du siècle des Lumières aux premières boutiques chocolatières.

Après l'Histoire, place à un parcours pratico-didactique exposant, notamment, les bienfaits du chocolat et titillant la mémoire olfactive du visiteur grâce à un original mur des saveurs.





OSPHÈRE »

CÉLINE LÉONARD - © JONATHAN BERGER

L'inauguration de la Chocolaterie aura permis à Jean-Philippe Darcis de réaliser un autre rêve : fabriquer son propre chocolat. Une envie qu'il n'avait jusqu'alors pas pu concrétiser, faute de place dans ses anciennes infrastructures. Désormais, les fèves qu'il a sélectionnées aux quatre coins du monde (Pérou, Madagascar, Vietnam...) sont acheminées à l'état brut dans ses ateliers. Torréfiées, elles sont ensuite concassées pour délivrer une pâte de cacao au goût très amer, le gruë. Lors du conchage (un procédé d'affinage par malaxage à haute température) on y ajoutera de la lécithine de soja pour lier et du sucre pour adoucir. Le tempérage, enfin, donnera au chocolat sa texture et sa brillance avant que celui-ci ne soit moulé ou enrobé. Ce processus fascinant, Jean-Philippe Darcis a décidé de le dévoiler au grand public qui, au terme de son parcours, a le plaisir d'observer les artisans chocolatiers s'activant au sein des ateliers. Une grande première dans notre pays.





Un mode de production qui a conservé sa touche artisanale.





Au sous-sol, à l'abri des regards cette fois, d'autres artisans s'affairent. Nous sommes dans l'espace des chefs pâtisseries, des glacières et des macaroniers.



Au dernier étage, « L'Académie Darcis » ouvre ses portes aux particuliers et professionnels souhaitant suivre des ateliers animés par Jean-Philippe Darcis et d'autres chefs de tous horizons.

LA CHOCOLATERIE DARCIS

Esplanade de la Grâce, 1 à 4800 Verviers
Tél. : 087/71.72.73 - info@darcis.com - www.darcis.com

Fin du paiement de la main à la main



La rémunération due au travailleur ne peut plus être payée de la main à la main depuis le 1^{er} octobre 2016 et ce, dans de nombreux secteurs. Le paiement de la rémunération s'effectuera en effet en monnaie scripturale sauf si le paiement de la main à la main est prévu par convention collective de travail sectorielle ou par un accord implicite ou un usage dans le secteur. Une liste des secteurs dans lesquels un accord sectoriel autorisera le paiement de la rémunération de la main à la main est en cours de négociation. Attention, les secteurs avaient jusqu'au 1^{er} octobre 2016 pour aborder l'existence d'un accord implicite ou d'un usage pour leur secteur. À noter que le règlement de travail doit indiquer le mode, le moment et le lieu de paiement de la rémunération.

Du neuf pour les chèques-formation

La Commission européenne a élaboré le règlement général d'exemption par catégorie (RGEC) qui apporte quelques changements dans la législation relative aux chèques-formation. Concrètement, les aides ne seront plus autorisées si elles concernent des actions de formation que les entreprises réalisent en vue de se conformer aux normes nationales obligatoires en matière de formation. Par conséquent, toute formation organisée afin de se conformer à ces normes nationales ne sera plus agréée par le Service public de la Wallonie.

Le tissu des entreprises établies en Wallonie a traversé la crise

La situation des entreprises en Wallonie n'a pas globalement été affectée par la crise 2008-2012. Mais le revers de la médaille est que le tissu wallon des entreprises ne s'est pas non plus densifié, par exemple, en termes de nombre d'entreprises et d'emploi moyen par entreprise, note l'Union Wallonne des Entreprises (UWE). Dès lors, les mêmes problèmes structurels persistent : trop peu d'entreprises, trop petites. De fait, certains indicateurs témoignent d'une bonne résistance du tissu des entreprises : le nombre d'entreprises par 1.000 habitants s'est stabilisé à 20,5 entreprises en 2014 ; l'emploi moyen dans une entreprise est resté stable à 9 personnes. Et pour la formation ? Les entreprises atteignent pratiquement l'objectif de 1,9 % conclu entre les partenaires sociaux.

Encourager l'économie circulaire

L'Agence pour l'entreprise & l'innovation (AEI) met à disposition des entreprises wallonnes des incitatifs EC (Économie Circulaire) d'une valeur de 10.000 € ayant pour objectif de démontrer aux dirigeants d'entreprise le potentiel d'une démarche en économie circulaire au sein de leur société. Ces incitatifs doivent permettre de valider certaines hypothèses, d'identifier certains freins et d'affiner un plan d'action. Il s'agit de rendre possibles des projets novateurs relatifs aux principes de l'économie circulaire qui portent sur une démarche créative dans le but d'apporter une valeur ajoutée à l'entreprise. Plus d'infos : AEI – Tél. : 04/220.51.02 - info@aei.be

Le dispositif des Chèques Propriété Intellectuelle est lancé

Depuis quelques semaines, le nouveau dispositif Chèques Propriété Intellectuelle (PI) a été mis en place en Wallonie. Ces chèques permettent de payer des prestations en propriété intellectuelle effectuées par un prestataire de confiance, agréé par la Wallonie. Objectif ? Mobiliser ressources et outils pour renforcer la stratégie d'innovation de la PME. Cette aide s'adresse à toute société commerciale disposant d'un siège d'exploitation en Wallonie, quel que soit son secteur d'activités. Chaque chèque a une valeur de 500 € et la PME qui en bénéficie ne paie que 25 % de sa valeur contre 75 % pris en charge par la Région wallonne et le Feder. Attention, une même PME ne peut bénéficier que de 40 chèques par période de 12 mois, disposant ainsi d'un potentiel de 20.000 € pour une dépense limitée de 5.000 €. Plus d'infos : AEI - Tél. : 04/220.51.00 - info@aei.be

Fedris: dès janvier 2017



Le Fonds des accidents de travail deviendra l'Agence fédérale des risques professionnels (Fedris) à partir du 1^{er} janvier 2017. À dater de ce jour, les missions antérieurement dévolues au Fonds des maladies professionnelles seront transférées à Fedris. Seront ainsi rassemblées en un seul organisme, à l'initiative des partenaires sociaux, les deux branches des risques professionnels.



Difficile de trouver des profils techniques

Les fonctions technologiques demeurent un point critique sur le marché du travail belge, selon une enquête réalisée par Agoria. Il s'agit d'un problème structurel. De fait, les techniciens de maintenance et d'installation et les spécialistes de l'automatisation, souvent liée à l'optimisation des processus de production, sont très demandés. Il s'agit aussi bien de détenteurs d'un diplôme de l'enseignement secondaire que de diplômés des hautes écoles et universités. Cette difficulté à trouver rapidement des profils techniques est un phénomène qui touche à la fois les grandes et les petites entreprises.

LGBT au travail

À quel point est-ce difficile pour les lesbiennes, gays, bisexuels et transgenres (LGBT) de faire leur coming-out au travail? D'après 77 % des employeurs, c'est possible sans que les collègues réagissent négativement, comme en atteste une enquête qu'Agoria a menée auprès de CEO et HR Managers d'entreprises technologiques. Cela signifie que dans une minorité des entreprises, cela reste difficile d'être soi-même. Par ailleurs, 38 % des entreprises mènent une politique active de diversité. Parmi ces entreprises, plus de la moitié (56 %) accorde de l'importance à plus de diversité dans leurs procédures de recrutement et les managers ayant des responsabilités RH sont sensibilisés à cette question (51 %). Dans 10 % de ces entreprises, des campagnes sont menées autour de la diversité.

Crédit-temps : il croît chaque année!

Ces cinq dernières années, selon Acerta, la part totale de travailleurs en crédit-temps a augmenté de plus d'un quart. Et les employés recourent deux fois plus au crédit-temps que les ouvriers. D'autre part, un nombre bien plus élevé de femmes que d'hommes optent pour les différentes formes de crédit-temps. En termes de pourcentages, les hommes sont en train de réduire cet écart : en 2012, 25 % de l'ensemble des travailleurs qui sollicitaient un crédit-temps étaient des hommes, contre pratiquement 30 % déjà en 2016. Pour rappel, le crédit-temps est une forme de temps libre supplémentaire auquel le travailleur peut prétendre dans un cadre légal. Durant la période de crédit-temps, le contrat est suspendu sans salaire ou le travailleur passe au travail à temps partiel. Les pouvoirs publics versent une allocation pendant la durée du crédit-temps.

Tout sur la sécurité sociale

La brochure *Tout ce que vous avez toujours voulu savoir sur la sécurité sociale - 2016* du SPF Sécurité sociale explique dans quels domaines cette dernière intervient en Belgique et comment elle est financée. Ce document présente également les diverses indemnités et allocations ainsi que leurs montants. Plus d'infos : 02/528.60.31 - social.security@minsoc.fed.be - <http://socialsecurity.belgium.be/fr/news/brochure-securite-sociale-edition-2016>

WILLY GROUP NAESSENS
BÂTIMENTS INDUSTRIELS AGRO PISCINES

ABLI nous a aussi fait confiance!

Client: Philip Vanmarcke & Philippe Brantegem
Surface: 23.000 m² | Ville: Moeskroen | Architecte: AAVO

Nous recyclons pour votre plus grand profit.
Nous demandons à un collecteur agréé de reprendre nos huiles usagées.



SQUARE

Les huiles usagées sont des déchets dangereux. C'est pourquoi il existe des règles strictes pour leur stockage, leur transport et leur traitement. Ce n'est que si vos huiles usagées sont collectées selon les procédures prescrites par l'OWD, BE ou l'OVAM qu'elles seront recyclées dans le respect de l'environnement. Faites appel à un collecteur agréé pour reprendre vos huiles usagées. Et ça, pour votre entreprise, c'est une vraie plus-value.

ASTUCE : de petites quantités d'huiles usagées peuvent donner droit à des compensations forfaitaires.
Découvrez tous les détails sur www.valorlub.be

VALORLUB
D'ABORD LUBRIFIER, PUIS RECYCLER

valorlub.be



Range Rover : le luxueux confort des quartiers chics s'accommode parfaitement bien de la gadoue des sous-bois. Impérial en toutes circonstances, ce Range!

4X4 : QUEL FORMAT ?...

Depuis belle lurette, « 4 X 4 » n'est plus synonyme de « tout-terrain » dédié au « travers tout ». Cette « multiplication basique » désigne précisément des véhicules dont les 4 roues sont motrices. Mais également d'autres voitures à 2 roues motrices dont les 2 autres roues complètent la transmission pour devenir des « 4x4 »...

Look baroudeur

La nouvelle mode des SUV, urbains et compacts, a encore compliqué les choses : des 2 roues motrices au « look » de tout-terrain sont souvent et erronément identifiées comme des « quatrat ». Une évidence : le look baroudeur se répand résolument sur nos espaces à rouler. Normal : ces « caisses » sont aussi plaisantes à l'œil qu'à mener un peu partout. Et comme leur surélévation induit un légitime sentiment de sécurité...

En tout cas, la transmission intégrale ne date pas d'hier, mais depuis la célèbre Jeep Willys de la Seconde Guerre. Ensuite, cette AWD (all wheel drive) équipe bon nombre de véhicules d'un nombre sans cesse croissant de constructeurs. Alors, comment choisir son 4X4?... Un neuf ou un d'occasion? Si le budget est souvent le juge suprême, les dimensions hors tout, simple ou double cabine, l'équipement de série, la consommation, la durée du contrat d'assistance et de garantie voire le malus écologique sont à prendre en considération.



Jaguar F-Pace : coque alu, propulsion ou transmission intégrale, diesel de 180 ch et 300 ch ou essence de 340 ou 380 ch... Du grand art signé Jaguar!

Qui plébiscite quoi?

À quel usage est-il destiné? Ville, campagne, longs trajets, hors sentiers battus... autant de critères à lister avant d'établir sa short-list. Et d'essayer les plébiscités. Les adeptes du pur et dur lorgnent sur les Fiat Fullback (41), Ford Ranger (1112), Isuzu D-Max (366), Mitsubishi Pajero (40) et L200 (348), Nissan NP 300 Navara (467), Toyota Hilux (423) et autre VW Amarok (410) dans l'attente du pick-up Renault Alaskan. D'autres succomberont à l'ADN des Jeep Wrangler (63) et (Grand) Cherokee (304), Mercedes GLC (1547), GLE (895) et Range Rover Sport (727).

Certains, prioritairement préoccupés par la sécurité, jeteront leur dévolu sur un SUV ou Crossover doté d'une transmission aux 4 roues. On songe aux Audi Q3 (2012) et Q5 (1172), BMW X1 (3348), X3 (1256), X4 (915) et X5 (1563), Hyundai Tucson (7032) et (Grand) Santa Fe 217, Infiniti QX 50 (2) et QX 70 (5), Kia Sportage (2746) et Sorento (207), Land Rover Evoque (1619) et Discovery Sport (1574), Lexus NX (459) et RX (179), Mazda CX-3 (1164) et CX-5 (966), Mitsubishi Outlander (471), Opel Antara (126) et Mokka (4228), Peugeot 4008 (86), Porsche Cayenne (625) et Macan (625), Renault Kadjar (3020), Seat Ateca (14) Skoda Yeti (517), Ssangyong Korando (116) et XLV (37), Subaru Forester (114), Suzuki Jimny (738) et Vitara (1427), Toyota Land Cruiser (286), VW Tiguan (5986) et Touareg (107) comme la Volvo XC 60 (2944).

Dans la catégorie reine du luxe, on citera les dernières Audi Q7 (585), Bentley Bentayga (7), Jaguar F-Pace (352) et Volvo XC90 (1737).

Maniabilité, confort, espace à vivre, encombrement général, conduite dynamique, sécurité globale, fiabilité, traction optimale et franchissement sur tous revêtements et reliefs accidentés... autant de critères qui compteront également!

*chiffres basés sur le nombre d'immatriculations FEBIAC pour les 7 premiers mois de 2016.

BOB MONARD

Secrétaire général de l'UJBA



Mitsubishi Outlander : un look particulier, 7 places, 4X4 optionnel et des motorisations essence, diesel et hybride plus le confort : la totale!



UNE BANQUE RELATIONNELLE AU SERVICE DE VOTRE PATRIMOINE

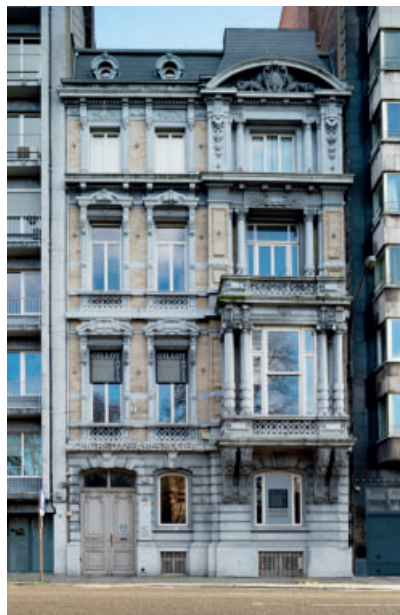
Présente en Belgique depuis 2000 et, jusqu'il y a peu, principalement installée en Flandre, la Société Générale Private Banking s'implante en Wallonie. Après Tournai, c'est à Liège qu'elle vient d'ouvrir un nouveau Private Banking Center.

La Société Générale est un groupe français international qui a fêté en 2014 ses 150 ans. « Nos actifs sous gestion sont de 9 milliards d'euros et 240 personnes en banque privée en Belgique, intégrés à la banque privée du groupe avec 110 milliards d'actifs sous gestion en Europe. En 2016, nous avons été couronnés de titre « Meilleure banque privée pour sa relation client et son engagement », commence Stéphane Wathier, Directeur Commercial et Vice-Président de Société Générale Private Banking en Belgique. La Société Générale Private Banking est une banque d'entrepreneurs au service des entrepreneurs avec une vraie logique d'entreprise. Saviez-vous qu'elle avait financé la construction de la Tour Eiffel ? Aujourd'hui, elle accompagne les entrepreneurs plus particulièrement dans leur dimension nationale avec la capacité de les encadrer au niveau international. Ainsi, elle a une très forte présence en Europe de l'Est, très souvent un marché majeur pour les entreprises belges. Sa présence au Luxembourg est également importante et, cela va sans dire, en France. « Nous pouvons, à la fois, recevoir la clientèle internationale des Français qui s'installent en Belgique et accompagner les clients belges dans leur expatriation et dans leurs investissements à l'étranger grâce à nos multiples implantations internationales. »

En Belgique, la Société Générale Private Banking travaille en étroite collaboration avec différentes entités du groupe. **Corporate Investment Banking (CIB)**, particulièrement en charge de grands comptes réalise également des opérations de fusions et acquisitions pour les PME en étroite collaboration avec nos centres de compétences européens. « La dernière implantation, très forte en Belgique avec laquelle nous collaborons étroitement, est **ALD Automotive**, première société de leasing en Belgique, elle est 100 % groupe Société Générale. La force de notre banque privée est l'accompagnement de nos clients avec toutes les capacités du groupe. »

Participer à la dynamique régionale

« S'implanter à Liège, c'est participer à la dynamique régionale. Cela nous a paru logique », reprend Bernard Goeury. « On sent un renouveau très



fort à Liège et dans le reste de la Wallonie avec les start-up, les entreprises biotechnologiques, les développements via Meusinvest, notamment. » Le siège de Liège est idéalement situé avenue Rogier dans une très belle maison de maître. A l'heure actuelle, l'équipe en construction est composée de deux personnes. « Les investisseurs particuliers et les dirigeants d'entreprises peuvent désormais bénéficier depuis Liège de tout le savoir-faire de la banque privée, de solutions sur-mesure et innovantes pour répondre à leurs besoins patrimoniaux personnels et professionnels, d'un accompagnement personnalisé ainsi que d'un accès à l'ensemble des expertises du groupe français Société Générale. Nous mettons nos services au profit du développement des entrepreneurs lorsqu'ils recherchent des cibles ou qu'ils veulent céder leur entreprise. »

Accompagner les entrepreneurs wallons

« Notre volonté de nous implanter à Liège est clairement liée à cette volonté de nous déployer en Wallonie », souligne Bernard Goeury, Directeur du Private Banking Center de Liège.

Liège étant la capitale économique de la Wallonie et le renouveau économique en provinces de Liège, Namur et Luxembourg indéniable, quoi de plus logique pour la Société Générale Private Banking que de s'y implanter ? « Notre métier de banquier privé s'attache à créer de la valeur ajoutée dans le cadre du développement du patrimoine de nos clients tant sur le plan privé que professionnel. » Les clients bénéficient de l'expertise d'ingénieurs patrimoniaux, de conseillers en investissement, de spécialistes crédits et de spécialistes fiscaux. « Notre architecture ouverte, basée sur la collaboration avec plus de 100 fournisseurs de fonds pour plus de 40 000 fonds, nous permet d'avoir une approche correspondant parfaitement aux besoins de nos clients, sans oublier l'accès aux marchés d'actions et d'obligations. Pour ce faire, nous nous appuyons, notamment, sur le savoir-faire de la plateforme Lyxor Asset Management du groupe Société Générale. » La capacité de la banque à réaliser du crédit patrimonial constitue une force et un levier de croissance pour ses clients. « Nous pouvons accompagner les entrepreneurs jusqu'à l'acquisition d'une seconde résidence en France. Nous réalisons des connections avec notre réseau pour aider et faciliter au maximum la vie de nos clients, des entrepreneurs préoccupés par leur développement économique. Nous avons le même ADN qu'eux, le développement de l'activité. »

Notre force réside dans une stratégie internationale associée à une expertise locale. Nous avons des experts partout dans le monde. Cela nous permet de disposer d'une connaissance approfondie des marchés financiers locaux et internationaux. Grâce à cette connaissance, notre équipe de Liège vous accompagnera idéalement dans la gestion de votre patrimoine.

« Laissez-nous gérer votre patrimoine pour que vous puissiez en profiter », conclut Bernard Goeury.



Bernard Goeury,
Directeur du Private Banking
Center de Liège

Société Générale Private Banking

Centre d'affaires Roger - Avenue Rogier 27, 4000 Liège | +32 4 290 00 50 | liège@sgpriv.be | www.privatebanking.societegenerale.be



[Chez Thérèse]

DU DROIT À L'HORECA

Beaucoup en rêvent. Au final, rares sont pourtant ceux à oser franchir le pas de la reconversion professionnelle. Ce choix audacieux, Thérèse Tuts l'a posé en 2015. Tournant le dos à un poste confortable de haut-fonctionnaire dans la fonction publique, elle s'est lancée avec passion dans la restauration. Un parcours inspirant pour tous ceux qui ne veulent pas se contenter d'une tiède insatisfaction...

CÉLINE LÉONARD

Dans sa maison située sur les hauteurs de Liège, c'est toujours avec le sourire que Thérèse Tuts vous accueille dans son « restaurant ». Un lieu enchanteur foncièrement atypique. Et pour cause ! C'est au sein même de son salon – et sur sa terrasse quand la météo le permet – que cette juriste de formation a décidé de recevoir ses hôtes. Tous les midis, du lundi au vendredi, elle propose ainsi les mets qu'elle a imaginés à une clientèle (principalement) de la région, issue de milieux variés.

Assurant le service en salle ou s'affairant derrière les fourneaux, Thérèse mène une vie radicalement différente de celle qui était la sienne il y a quelques années encore. « En effet. Jusqu'il y a peu, mon univers professionnel se cantonnait exclusivement au monde du droit. Un temps avocate, j'ai intégré le parquet de Liège avant de rejoindre le SPF Justice, à Bruxelles. J'ai gravi les échelons pour finalement occuper le poste de sous-directrice de l'Institut de Formation Judiciaire (IFJ), un organisme chargé de la formation continue des magistrats et membres du personnel de l'Ordre judiciaire. »

Un parcours sans faille, avant que les choses ne tournent à l'aigre fin 2013 : « À cette époque, j'ai dénoncé des irrégularités dans la gestion et le management de l'institut. Cet acte s'est traduit par l'ouverture d'une enquête disciplinaire. Un épisode relativement long et pénible qui m'a cependant permis de réfléchir à mon avenir professionnel. Je ne parvenais plus à me projeter dans le domaine du droit. J'ai senti que c'était le moment de concrétiser un rêve que je nourrissais depuis longtemps : ouvrir une table d'hôtes. »

Une cantine à la maison

Sa décision prise, Thérèse se met en quête d'un lieu susceptible d'accueillir son nouveau projet. « J'ai parcouru la région. J'ai même un temps pensé m'établir à l'étranger... avant de finalement envisager de créer cette activité au sein de ma propre maison ! Avant d'avaliser



Thérèse Tuts

cette idée, je voulais absolument obtenir le feu vert de mon conjoint et de mes enfants. Il s'agissait quand même d'une sérieuse intrusion dans leur environnement. Fort heureusement, tous m'ont donné leur bénédiction. »

Et c'est ainsi qu'au mois de mai 2015, Chez Thérèse a ouvert ses portes. « Nous ne sommes pas situés à un endroit de passage. Il a donc fallu quelques mois pour que l'adresse se fasse connaître. Depuis lors, le bouche à oreille a fait son œuvre et nous affichons un joli taux de fréquentation. »

Épices, légumes et bons vins

Pour séduire la clientèle, notre restauratrice en herbe a volontairement misé sur une carte restreinte. Seuls deux plats et un dessert – renouvelés chaque semaine - figurent au menu. Plus que sur l'exhaustivité, l'accent est mis sur la qualité. « Je propose des plats que j'aurais envie de servir à des amis venant à la maison. Je joue beaucoup avec les légumes, les épices... » Quant aux amateurs de vins, ils y trouvent également leur compte : « Mon conjoint (ndlr : l'avocat Benoît Lespire, cabinet BLS) est un grand passionné de vin. Ses connaissances

en la matière nous permettent de proposer une carte très qualitative, composée de crus que l'on peut difficilement trouver ailleurs. Une réelle plus-value pour l'établissement. »

Reconversion réussie

On pourrait aisément imaginer que Thérèse mène son quotidien sur un rythme moins haletant que par le passé. Il n'en est rien : « Je bosse plus qu'avant, s'amuse-t-elle. Une telle activité, aussi petite soit-elle, demande en effet un travail permanent de réflexion, de création et de gestion. Le stress est également présent. Ainsi, je me demande toujours si je vais être à la hauteur, si les gens vont apprécier ma cuisine, mon sens de l'accueil. Pour autant, je n'ai jamais regretté d'avoir quitté mon ancien emploi et les revenus confortables qu'il générerait. Aujourd'hui, je me réalise pleinement dans mon travail. Est-ce que je me vois encore faire cela dans 10 ans ? Je ne sais pas. Peut-être est-ce un tremplin avant une prochaine étape. Je préfère ne pas me fixer d'objectifs et d'abord savourer cette reconversion. »



CHEZ THÉRÈSE

Rue sur les Huts n° 19 à 4052 Beaufays
Tél. : 0495/58.49.05

Ouvert tous les midis, du lundi au vendredi.
Ouvert en soirée (sur demande)
pour des groupes de min. 8 personnes

Recrutement - Intérim - CDD - CDI - Placement - Formation

LE PARTENAIRE DURABLE DE VOS EMPLOIS S'IMPLANTE AU CŒUR DE LIÈGE



Nous sommes spécialisés en services RH pour répondre à la pénurie de compétences des métiers en tension dans les secteurs de l'Industrie, de l'Agroalimentaire, du Tertiaire, de l'Aéronautique, du Bâtiment et de l'HORECA.

ABALONE LIÈGE
110A Bd de la Sauvenière
4000 - Liège

*Christophe et Françoise vous accueillent
du lundi au vendredi,
de 8h30 à 12h30 et de 13h30 à 17h30*

Tél : 04 221 54 30

Christophe CUSUMANO, responsable d'agence et Françoise DESTOOP, consultante en ressources humaines. Rouler en voiture électrique est dans la philosophie de l'entreprise.

L'HUMAIN ET L'ENVIRONNEMENT AU CŒUR DE NOS ACTIONS DEPUIS 25 ANS

Christophe CUSUMANO, responsable de l'agence ABALONE Liège a suivi sa formation à l'Ecole ABALONE qui se situe au siège social. Celui-ci est le premier bâtiment tertiaire autonome à zéro émission en Europe.

Pour plus d'informations sur la réalisation du projet et des investissements, téléchargez le dossier complet du projet sur

abalone-interim.com
rubrique « notre siège social »



Le siège social ABALONE à Saint-Herblain (France), premier bâtiment tertiaire autonome à zéro émission et énergie positive en Europe.

DÉCOUVREZ NOTRE RÉSEAU D'AGENCES

www.abalone-interim.com

UNE TRIBU QUI AVANCE DU BON PAS !





**Un cadre inégalable
pour un event (pré)
historique !**

Le Préhistomuseum est désormais un lieu de réceptions décalé pour les événements en tous genres

Le Préhistomuseum, c'est le nouveau musée de 30 hectares niché dans un site original au cœur d'une forêt sur les contreforts de Flémalle. « Notre infrastructure entièrement neuve, explique Isaline Raskin, responsable des events, allie lieux d'animations et de réceptions décalés et gastronomie unique. » Au-delà d'une architecture contemporaine séduisante, le Préhistomuseum dispose en effet d'élégants tipis procurant une ambiance particulière en toute saison. Le nouveau musée rouvert en février 2016 (ex-Préhistosite de Ramioul) propose un archéorestaurant conçu et animé par Pierre Leclercq, historien de la gastronomie. « Les visiteurs ont le choix parmi des plats de différentes périodes, de la Préhistoire à l'Epoque contemporaine, précise Isaline Raskin. C'est une des multiples expériences proposées par le musée qui a déjà accueilli plus de 40.000 visiteurs cette année, parmi lesquels de nombreuses entreprises. »

Mise au vert, fête du personnel, team building, présentation de produits, colloque, conseil d'administration, assemblée générale, festin gastronomique... : la gamme d'événements organisés à Ramioul est large.

La palette d'activités à la carte permet d'adapter l'événement à l'esprit du projet, avec par exemple le tir au propulseur sur les parcours de chasse, le lever du menhir, la découverte de la grotte et des collections, le parcours pieds nus, les ateliers animés (allumage du feu, poterie, taille du silex...). Et jusqu'en avril 2017, le Préhistomuseum abrite, en exclusivité pour la Belgique, l'exposition internationale « **Les Géants de l'âge de Glace** » avec entre autres des reconstitutions de mammouths grandeur nature. Avec ses 12 univers différents et au vu du succès obtenu ces derniers mois auprès des entreprises, le Préhistomuseum est incontestablement devenu un lieu apprécié pour les events.



Préhistomuseum
128 rue de la grotte, 4400 Flémalle
www.prehisto.museum
04 275 49 75

Events managers
Isaline Raskin - Eric Delizée
0499 13 34 55 - 0475 84 19 86
event@prehisto.museum





Rent & Roll

Une flexibilité révolutionnaire

Une voiture en location à court terme ou plutôt à long terme ? Tirez un trait sur ce dilemme. Avec Rent & Roll, vous combinez le court et le long terme à votre meilleure convenance. Vous arrêtez votre location après un an ou vous la faites évoluer vers une formule de leasing opérationnel. Découvrez dès maintenant des voitures généreusement équipées et passez au volant dans les 48 heures. Au meilleur prix, bien sûr.

www.athlon.com

ATHLON

Getting you there



[Any-Shape]

LA START-UP WALLONNE DE L'ADDITIVE MANUFACTURING

Unique en Wallonie, Any-Shape est une start-up qui a pour ambition de devenir, d'ici deux ans, l'un des leaders européens de l'additive manufacturing. Elle fournit des entreprises actives dans le secteur de l'aéronautique, du spatial, de la défense ou de l'automobile, et c'est bien parti!

JACQUELINE REMITS



Bertrand Herry et Roger Cocle, les deux CEO d'Any-Shape.

nous focalisons sur des pièces fonctionnelles soumises à des contraintes mécaniques, thermiques ou autres, et qui sont strictement dédiées à des applications industrielles. Cette technologie est en pleine phase de croissance et permet de réduire le temps entre la demande et la réalisation de la production. »

Co-conception

Any-Shape vise une clientèle industrielle, les petits comme les grands donneurs d'ordre en Belgique et en France, qui sont - ou seront - demandeurs, non seulement de pièces prototypes, mais aussi de petites et moyennes séries. « Une de nos forces est de proposer la chaîne de valeur complète, à la fois la phase en amont, bureau d'études d'ingénierie sur les pièces à fabriquer, puis la phase qualité et certification des pièces. » Elle s'adresse aux secteurs de l'aéronautique, du spatial, de la défense ou de l'automobile en répondant à leurs exigences en matière de qualité. « Un aspect très important pour nous est la co-conception avec le client. Nous essayons de lui donner des réflexes pour concevoir ses produits en pensant à l'additive manufacturing. »

Employant actuellement six collaborateurs, Any-Shape envisage une croissance rapide : « Nous avons investi environ 2 millions d'euros en équipement de machines. Nous avons également un grand programme de R&D sur quatre ans avec trois centres de recherche et trois autres entreprises pour un montant de 6,5 millions d'euros. Selon notre business plan, nous devrions avoir 3 millions d'euros de chiffre d'affaires d'ici 2020 et employer une dizaine de personnes. Notre ambition est de devenir l'un des leaders européens dans ce secteur. Le pôle de compétences wallon nous permet d'y croire. »

A la base de la création d'Any-Shape, un constat dressé par Roger Cocle, alors directeur adjoint chez Skywin, et Bertrand Herry, en charge des programmes européens chez NCP Wallonie. « Au fil des discussions avec les différentes entreprises wallonnes du secteur aéronautique, de la défense et de l'automobile, nous avons remarqué qu'une compétence forte avait été développée autour de l'additive manufacturing au sein de nos universités et de nos centres de recherche, commence Roger Cocle, l'un des deux CEO d'Any-Shape. Pour autant, cette compétence n'avait jamais percolé vers l'industrie, ni amené à la création d'une société à vocation industrielle dans le domaine. Des besoins émergeaient au sein d'entreprises qui voulaient essayer ces nouvelles technologies. Celles-ci arrivaient à un niveau de maturité suffisant pour être emmenées dans l'esprit d'une start-up. Nous avons décidé de nous lancer et de créer cette entreprise unique en Wallonie. » Fondée en décembre 2015 par Roger Cocle et Bertrand Herry, installée à Flémalle, la société Any-Shape a réellement démarré ses activités le 1^{er} mars 2016.

Rapidité et agilité

Cette entreprise est unique à plus d'un titre. « Dans une phase de nouveaux produits et de prototypes, le temps de la production est nettement réduit. Si un client nous demande une pièce en aluminium le lundi, on la lui fournit déjà le vendredi. Avec les procédés conventionnels, une série d'étapes mènent à des délais plus importants. Un deuxième atout est la flexibilité. Le premier dessin n'est pas nécessairement le bon. Mais avec notre agilité, c'est facilement résolu. Certes, nous sommes plus chers si l'on compare une pièce à une autre fabriquée en série. Pour compenser, nous y mettons de la valeur ajoutée, en la rendant plus légère, ou avec de nouvelles fonctionnalités. » La pièce terminée sort d'une imprimante par frittage laser de poudre plastique ou métal. Ce procédé permet de réduire la déperdition de matière. Les imprimantes sont capables de produire des milliers de pièces assez rapidement. « Nous

ANY-SHAPE

Zone d'activités économiques industrielles mixtes de l'Espace Phénix
Rue de la Digue n°37 à 4400 Flémalle – Tél. 04/223.00.95 - www.any-shape.com



ELECTROVOX

LA VOIX ET L'IMAGE DE VOS ÉVÈNEMENTS



DEPUIS PLUS DE **20 ANS**, ELECTRO**VOX** S'EST FORGÉ UNE SOLIDE RÉPUTATION DANS LE DOMAINE DE L'AUDIOVISUEL DES ÉVÈNEMENTS. LES CLIPS VIDÉO, LA SONORISATION, L'ANIMATION LOUNGE, AINSI QUE LE RÉSEAU MULTIMÉDIA SONT SES RÉFÉRENCES.

C'EST AUSSI LA **GESTION COMPLÈTE** DE VOTRE ÉVÈNEMENT !

Image & Vidéo • Son & Lumière

UNE MANIÈRE TRÈS EFFICACE POUR DYNAMISER VOTRE IMAGE, ELECTRO**VOX** ASSURE VOTRE CARTE DE VISITE EN HAUTE DÉFINITION

- Création du **clip promotionnel**, projection et réseau vidéo
- **Propres studio son et vidéo !!**
- **Sonorisation** (captation et diffusion) : concerts, conférences, discours.
- Location d'**écran LED**
- Location de matériel avec ou sans équipe technique
- **Show lumineux**, projection mobile de votre logo (sol, mur), show laser nouvelle génération
- Animation de foires, soirées
- **Reportage photo** professionnel

ELECTRO**VOX** : Partenaire puissant pour vos **soirées d'entreprise**, lancement de produits, **stand pour vos foires**, et bien d'autres

N'hésitez pas à nous contacter pour élaborer ensemble VOTRE projet ...
demandez votre **devis gratuit** ... au plaisir de vous rencontrer ...



Philippe **Theis**
0472/10.72.27

ELECTRO**VOX** partenaire de la chambre de commerce depuis plus de 15 ans



www.electrovox.be



[LBX]

L'UNIQUE FABRIQUANT BELGE DE ROUES DE CHEMINS DE FER

À Seraing, dans les ateliers de la société LBX, on fabrique des roues et des essieux montés pour le matériel ferroviaire. Et ce, depuis 1835, s'il vous plaît! Étroitement liée au monde de la sidérurgie, l'activité a, plus d'une fois, failli disparaître. Mais grâce à la ténacité de certains, cette rare expertise technique a pu être préservée. Portrait d'une pépite qui fait de la résistance.

CÉLINE LÉONARD

Situés à Seraing, à quelques encablures du Château Cockerill, les ateliers de LBX s'étendent sur près de 10.000 m². L'an dernier, pas moins de 15.000 roues et essieux montés en sont sortis.

Administrateur délégué de la firme, Patrick Marchettini, connaît son riche passé sur le bout des doigts. Dans son bureau, des photos d'archive en noir et blanc témoignent de l'ancienneté de l'activité. « Et pourtant, à l'heure où ces clichés ont été pris, la société existait déjà depuis quelques décennies », précise-t-il. Il faut en effet remonter à l'année 1835 pour retrouver l'acte de création de celle-ci. Baptisée RTM - pour « roues et trains montés » - elle est alors une division de Cockerill. Dès ses débuts, elle s'illustre en équipant les trains du premier chemin de fer du pays. Une voie ferrée commandée par Léopold I^{er} reliant Bruxelles à Malines.

Le souffle de la faillite

Depuis lors, la vie n'a pas été un long fleuve tranquille pour l'usine sérésienne. Les 20 dernières années, notamment, ont été marquées par des rachats successifs qui l'ont, au final, vu passer sous le giron du groupe Valdunes. « Au total, nous avons connu trois LBO », note Patrick Marchettini. « Ces montages financiers ont failli s'avérer fatal pour l'entreprise. Peu d'engagements et de décisions sur une stratégie à long terme étaient mis en œuvre. Seule comptait une revente rapide de la société avec la plus importante plus-value possible. »

En 2013, le couperet est d'ailleurs sur le point de tomber lorsque Valdunes France entre en procédure de sauvegarde judiciaire entraînant dans sa chute sa filiale belge. Mais Patrick Marchettini ne veut pas baisser les bras. « Je ne voulais pas laisser nos collaborateurs sur le carreau ni voir disparaître notre savoir-faire. Je me suis donc mis en quête d'un repreneur. Je l'ai finalement trouvé en Italie où nous avons conclu un accord avec



Patrick Marchettini, Administrateur délégué de LBX.

le groupe Lucchini RS. Une entreprise familiale spécialisée dans la production de composants ferroviaires. Ensemble, nous avons créé la société LBX SA au mois de juin 2014. »

Tel un phœnix

Depuis le rachat italien, le ciel s'est éclairci du côté des ateliers de l'Avenue Greiner. « Nous avons le sentiment d'avoir désormais un partenaire qui se projette dans la durée. Preuve en est, 3 millions € ont été investis sur le site, notamment, pour améliorer nos bâtiments et notre parc machines. »

Du côté des ventes, l'embellie se fait également ressentir : « Lors de son arrivée, Lucchini RS s'est engagé à nous fournir, pour une durée déterminée, un certain volume de commandes. Aujourd'hui, cet apport confortable représente encore 50 % de notre chiffre d'affaires (ndlr : 5,6 millions € en 2015), les 50 % restants étant composés de ventes réalisées en direct. » Au rang des clients de la firme, on retrouve, bien évidemment, la SNCB mais aussi - dans et en dehors de nos frontières - des réseaux nationaux, des constructeurs, des détenteurs de

wagons de fret, des sociétés de location de wagons ou des transporteurs urbains (trams, métros...). « Dans la pratique, Lucchini RS nous expédie des roues brutes traitées et essieux finis, fabriqués dans son usine de Lovere, dans la province de Bergame. Nous usinons ces pièces à façon, sur base des exigences formulées par le client. Fort de notre savoir-faire et de notre expertise du contact roue-rail, nous avons la volonté de nous diversifier par le développement de deux nouvelles activités qui concernent la réhabilitation, la maintenance d'essieux-montés et la fabrication de galets de roulements utilisés dans la construction de ponts roulants, de portiques, de vannes et portes d'écluses... »

Autre indicateur soulignant le renouveau du producteur ferroviaire : son effectif. « Lors du rachat, en 2014, nous sommes passés de 48 à 26 collaborateurs. Aujourd'hui, nous en comptons 35 et quatre nouveaux engagements sont d'ores et déjà prévus. » Une évolution encourageante donc pour cette entreprise qui a su cultiver un savoir-faire liégeois et peut aujourd'hui s'appuyer sur la robustesse d'un groupe international.



LBX

Avenue Greiner n° 1 à 4100 Seraing
Tél. : 04/338.83.00 - www.lbx.be



Since 1874

GARSOU-ANGENOT

Flexiquality in Transport & Logistics



Votre partenaire en transport et logistique pour répondre en temps réel à toutes vos demandes.

Transport & Logistics

- Tous types de transports - Spécialisation en groupage - Charges complètes - Service de distribution journalier pour le Benelux et toute l'Europe
- Infrastructure implantée à Thimister, en plein cœur de l'Eurégio : 3500 m² d'entrepôts - 12 quais
- Entreposage, manutention, picking, emballage, gestion de stock - Traçabilité WMS et site sécurisé

Sea Freight

- En direct avec les compagnies maritimes
- Indépendance totale dans le choix des lignes
- Membre AOP

Air Freight

- Du colis au charter complet et livraison door to door
- Implantation sur le site de Brucargo
- Spécialisation dans le transport combiné Air & Sea
- Membre AOP (Air & Ocean Partners)

Customs

- Prise en charge de toutes les formalités douanières
- Entrepôt sous douane et entrepôt fiscal
- Certification full AEO



Member of





PETIT CHECK-UP avant d'entamer la dernière ligne droite

Alors que le rush de fin d'année frappe à nos portes, il semble capital de prendre le temps de se poser quelques questions clés. Faisons donc un arrêt sur image, afin d'optimiser nos efforts.

QUESTIONNAIRE D'INTROSPECTION

- ▶ Où en est votre entreprise par rapport aux objectifs que vous vous étiez fixés en début d'année ?

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

- ▶ Quel sera votre plus gros challenge d'ici la fin d'année ?
-

- ▶ Qui devez-vous motiver pour y arriver ?
-

- ▶ Comment allez-vous procéder pour motiver ce(s) collaborateur(s) ?
-

- ▶ Qui n'avez-vous pas pris le temps de remercier et de féliciter ?
-

- ▶ Quel coup de fil devriez-vous passer pour avancer ?
-

- ▶ Quelle est la qualité qui vous permettra d'atteindre vos objectifs ?
-

- ▶ Quel garde-fou devez-vous mettre en place pour arriver intact à la fin de l'année ?
-



© snapitude

S'il vous reste des points d'interrogation, rassurez-vous : c'est positif. Un proverbe polonais décrit d'ailleurs que : « Pour croire avec certitude, il faut commencer par douter. » Tout se joue alors dans la gestion de ses doutes... Et si un confrère faisait face à des difficultés similaires ? Pourquoi donc ne pas solliciter l'intelligence collective pour affûter ses solutions ?

ALTER EGO, C'EST QUOI ?

Voici quelques années que la CCI organise des clubs de partage d'expériences par fonction, sous le nom d'Alter Ego. Il s'agit de réunions mensuelles d'une durée de 4 heures durant lesquelles une dizaine de confrères se penchent soit sur des thématiques propres à leur fonction, soit sur des cas de coaching. Le but étant de bénéficier de l'expérience et du regard de chacun tout en ayant l'occasion de tisser des liens, dans la convivialité et la confidentialité.



EUROFIDES
CREDIT MANAGEMENT

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

info@eurofides.eu
www.eurofides.eu

5 TO 8

DU BATEAU « LA CUISINE DU BELRIVE » AU PARLEMENT WALLON - 8 SEPTEMBRE 2016

Visiter deux endroits namurois d'exception : tel était le programme de cet afterwork de rentrée. C'est au pied de la Citadelle, sur le lieu-dit du Grognon, que la soirée a débuté à bord de « La Cuisine du BelRive », un bateau à quai tout au long de l'année, transformé en salles de réception de standing. Après avoir quitté ce lieu décoré dans le plus pur esprit « yachting », les participants se sont plongés dans un univers foncièrement différent, mais non moins intéressant : les infrastructures du Parlement wallon.

C.L. © YVES GOETHALS



LÉGENDE:

- 1 Le Bateau « La Cuisine du BelRive » nous accueillait pour cet afterwork de rentrée
- 2 Présentation des activités de Namur Congrès par Jean-Marc VAN ESPEN (Député Président du Collège provincial de Namur)
- 3 Pascale QUINOT & Julie BAUDINE (Namur Congrès)
- 4-5 Visite du Parlement wallon : le péristyle, la bibliothèque et la salle des séances plénières
- 6 Sophie PERRON (CCI Liège Verviers Namur) – Laure-Anne NAVEZ et Tristan DEWAELE (Westlease)
- 7 Xavier FLASSE (Issol) – Albert FRERE (Parlement wallon) – Jean-Claude RASKIN (Les Petites Graines) – Christine DESTEXHE (Intrade Services) et Jean-Louis MASSART (photographe)

**RETROUVEZ LES DIFFÉRENTES ACTIVITÉS PROPOSÉES PAR NAMUR
CONGRÈS SUR LE SITE : WWW.NAMURCONGRES.BE**

NEW SUV 3008

COMING SOON

PORTES OUVERTES 22 - 23 OCTOBRE



DÉCOUVREZ-LE SUR WWW.PEUGEOT.BE

 L/100 KM  G/KM 3008: 3,8 à 6,00 • 100 à 136



PEUGEOT

MOTION & EMOTION

E.R.: Holding Schyns G&G - Rue de l'estampage 5, 4340 Awans

Schyns
www.peugeotschyns.be

Le Groupe Peugeot Schyns est présent à Awans, Chênée, Eupen, Herve, Malmedy, Verviers, Visé, Waremme, Namur, Huy & son réseau d'agents

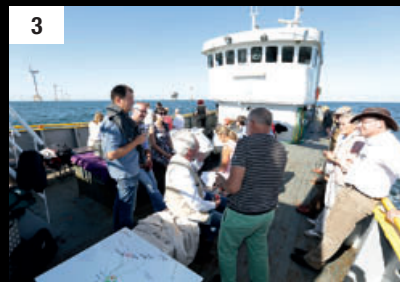
À LA DÉCOUVERTE DU PARC ÉOLIEN THORNTONBANK

9 SEPTEMBRE 2016

C.L. ©STEPHAN KERFF

Organiser des événements de networking dans des endroits insolites, c'est l'une des marques de fabrique de la CCI. Entamée à la gare de Liège-Guillemins, cette escapade maritime n'a pas dérogé à ce crédo.

A l'occasion de cette journée au grand air, les participants ont eu l'opportunité de découvrir le parc éolien Thorntonbank, situé à une trentaine de kilomètres de la côte ostendaise. Affichant une puissance totale de 325,2 MW, ses 54 éoliennes sont capables de couvrir les besoins en électricité de 300.000 ménages. Il est à ce jour le plus grand parc éolien en mer du Nord.



LÉGENDE :

- 1 Embarquement à bord de l'Albatros
- 2 Présentation du fonctionnement de l'éolien Offshore par Stefaan VERSTRAETEN (Engie Electrabel)
- 3 Quelques explications sur les champs éoliens situés en pleine mer
- 4 - 5 À 30 kilomètres du large, l'arrivée au parc éolien Thorntonbank
- 6 - 7 Une sortie en mer qui a permis aux participants de vivre un moment de networking quelque peu différent

MADE in VERVIERS

LA CHOCOLATERIE DARCIS 12 SEPTEMBRE 2016

C.L. - © STÉPHAN KERFF

« C'est le moment d'investir à Verviers » : voilà l'un des messages lancés par Muriel Targnion, Bourgmestre de la Ville, à l'occasion de cette 34^e soirée MADE IN. Il est vrai qu'en dépit de certaines difficultés, les acteurs tant privés que publics de l'ancienne cité lainière s'activent désormais pour lui donner un nouveau visage. Du côté du centre-ville, notamment, des projets se mettent en place pour apporter un sérieux lifting au Grand Bazar et rénover le quartier Crapaurue - Coronmeuse, où la ville a fait l'acquisition de 14 parcelles. Non loin de là, l'ancien bâtiment de Belgacom sera prochainement transformé en cité administrative pour un budget de 25 millions €. Quant au projet du centre commercial de Banimmo - Urbanove, il serait, enfin, en passe de se débloquer. Verviers est la ville de cœur du chocolatier Jean-Philippe Darcis, là où tout a commencé pour lui il y a 20 ans. Désireux de participer au renouveau de « sa » ville, c'est en toute logique qu'il a décidé d'y construire sa chocolaterie. Un site qui était à découvrir lors de cette nouvelle session MADE IN.

VERVIERS: LES CHIFFRES CLÉS

- Superficie (km²): 33,1
- Nombre d'habitants: 55.253
- Nombre d'entreprises: 1.457
- Nombre de salariés: 19.150
- Nombre d'indépendants: 2.038

TAILLE DES ENTREPRISES	% NOMBRE ENTREPRISES	% NOMBRE DE TRAVAILLEURS
1 à 9 travailleurs	78 %	16,8 %
10 à 49 travailleurs	16,5 %	25 %
50 à 199 travailleurs	4,5 %	32,4 %
200 à 499 travailleurs	0,9 %	18,6 %
500 et +	0,1 %	7,2 %



LÉGENDE :

- 1 La nouvelle chocolaterie DARCIS, un bâtiment moderne intégrant les ateliers de production, un musée du chocolat, une académie, une boutique et un salon de dégustation.
- 2 Cette 34^e édition a accueilli 230 décideurs.
- 3 La séance académique s'est déroulée au sein de l'Hôtel Verviers Van Der Valk, situé juste en face de la chocolaterie.
- 4 Muriel TARGNION, Bourgmestre de la Ville de Verviers
- 5 Le chocolatier Jean-Philippe DARCIS
- 6 Axel RUHOMAUULLY et Franck DEPAIFVE (Meta-Morphosis) sont venus présenter « Les bijoux industriels de Verviers »
- 7-8 Visite du musée et des ateliers de production
- 9 Philippe THEIS (Electrovox) et Guy HUBERT (Bureau Hubert)
- 10 Olivier COLSON (Assurances Colson & Fils) et Benoît MEDEGHINI (Herve Société)
- 11 Alain DE PAPE (Murapack) – Emmanuel DAGNEAUX (Handson) – Jacques TIQUET (Veolia) et Vincent RONSSSE (Revica)
- 12 Philippe GROULARD (Artec - Architecture) et Laurent GODIN (Lignes - Bureau d'Architecture)
- 13 Christophe NAA (Equip') et Olivier VAN LANGENACKER (Issol)
- 14 Michel ACUNZO (Âme de la vente) et Jean-Marie COLS (Didi Automobiles)



Merci à la Chocolaterie Darcis et à l'Hôtel Verviers Van der Valk pour leur accueil (www.darcis.be-www.hotelverviers.be)

RETROUVEZ LES VIDÉO-REPORTAGES CONSACRÉS À 5 ENTREPRISES VERVIÉTOISES (CHÂSSIS ERNST, DARCIS, MACMANIACK, PACARBEL ET LONZA) SUR www.youtube.com/madeincciconnect



Les Wallonies

NAMUR - 15 SEPTEMBRE 2016

À Namur, les fêtes de Wallonie constituent un événement incontournable. Une tradition à laquelle la CCI a décidé de s'associer en organisant, cette année encore, une soirée de networking en marge des festivités. C'est sur le plancher en bois de la célèbre Place d'Armes que les participants se sont retrouvés avant d'arpenter les rues du centre-ville namurois en compagnie des guides du Comité Central de Wallonie.



C.L. © YVES GOETHALS



LÉGENDE :

- 1** Floria HENNES et Patrick DESSAMBRE (Comité Central de Wallonie)
- 2-3-4** Visite du centre de Namur, de l'église Saint-Loup et de la Maison des Desserts
- 5** Jean-Christophe WEICKER (Voyages Copine) et Vincent MAUSEN (CCI Liège Verviers Namur)
- 6** Frédéric MOTTARD (Plopsa Co) et Philippe CARL (Ceran)
- 7** Denis RIHOUX (La Pommeraie) – Bruno MARION et Damien DE GROOTE (DLTA Finance)
- 8** Affrontement des Echasseurs Namurois : les Mélans de la vieille ville et les Avresses d'au-delà des remparts
- 9-10** Xavier FLASSE (Issol), Jeff CALLIER (VAB-Auto Assistance) et bien d'autres ont osé tester le folklore régional
- 11** Jean-Marc VAN ESPEN (Député Président du Collège provincial de Namur) et Geneviève LAZARON (Députée provinciale - Province de Namur)
- 12** Patrick NAMOTTE (Nexos Management Social) – Alain ROUFOSSE (Aro HR Consulting) et Géraldine DEFAUX (Jambes Motors)
- 13** Luc HUYBRECHTS (Groupe Thiran) et Charles de MONTEPELLIER (C² Reviseurs & Associés)
- 14** Repas de terroir proposé par le traiteur de l'Aquaplane







L'E-MAIL MARKETING SE PORTE BIEN, MERCİ POUR LUI!

Les experts du marketing l'ont plus d'une fois enterré. Et pourtant, en dépit des critiques qui lui ont été adressées et des nouveaux canaux qui ont envahi le marché, l'e-mailing continue de performer. Dans un ouvrage paru aux éditions EdiPro, Pierre Cat redore le blason de cet indétrônable outil de communication et de promotion.

CÉLINE LÉONARD

► **L'e-mail n'est pas obsolète : voilà sans doute le message central de votre livre ?**

P.C. : « Au travers de cet ouvrage, j'avais envie de rétablir une certaine vérité vis-à-vis d'un outil que l'on a si souvent annoncé mort. Longtemps, l'e-mail a été la seule manière de communiquer en ligne. Et puis, Viber, Skype, WhatsApp et bien d'autres ont fait leur apparition entraînant à chaque fois la même conclusion : l'e-mail est terminé. En réalité, si les canaux se sont multipliés, l'e-mail reste la base de tout. A titre d'exemple, lorsque vous vous inscrivez sur Facebook, que recevez-vous ? Une adresse mail @facebook.com ! Si cette analyse vaut pour les particuliers, elle s'applique plus encore aux entreprises où l'e-mail reste le pilier de la communication. Ainsi, on n'imagine pas une entreprise échangeant avec l'un de ses clients via WhatsApp... »

► **Peut-on dire qu'après une période de surexploitation, l'e-mail a su se réinventer dans la sphère professionnelle ?**

P.C. : « Les entreprises se sont réapproprié l'outil d'une double manière. Sur le plan de la communication interne, tout d'abord, elles ont tiré un trait sur des échanges interminables impliquant 50 personnes au profit de solutions de messagerie instantanée ou d'un extranet. Au niveau de la communication externe, ensuite, force est de constater que nous avons connu une période où les entreprises faisaient tout et n'importe quoi. Face à ces pratiques abusives, les filtres anti-spam se sont multipliés et de nouvelles mesures de protection ont fait leur apparition. Conséquence : les entreprises ont désormais adopté des techniques et des comportements plus professionnels et plus respectueux des destinataires. »

► **Au regard de votre expérience, quelles sont les principales erreurs encore commises par les entreprises en matière d'e-mailing ?**

P.C. : « Je suis assez étonné que la plupart d'entre elles – y compris des sociétés d'e-commerce – ne personnalisent pas (ou peu) leur mail, tant au niveau du contenu que de la forme. C'est dommage car Internet leur offre, aujourd'hui, la possibilité de suivre le comportement du consommateur et de lui envoyer un message correspondant à ses centres d'intérêts. Autre erreur : elles n'utilisent que rarement l'A/B testing, un procédé grâce auquel elles peuvent envoyer plusieurs variantes d'un même mail pour identifier la version qui génère le plus de retours. Enfin, les entreprises utilisent de manière excessive des images dans leurs envois. Si la boîte mail du récepteur ne les accepte pas, cela donne des mails indigestes, voire vides. »

► **La base d'un mailing efficace est de disposer d'une bonne base de données. Recommandez-vous aux entreprises d'acheter de tels listings ?**

P.C. : « J'énumère, dans mon livre, 25 moyens pour enrichir et compléter sa base de données. Une entreprise peut acheter ce genre de fichiers, à condition que le fournisseur garantisse l'opt-in et la qualité de ceux-ci. L'idéal, cependant, est de constituer son propre listing reprenant de véritables prospects. »

► **Pour conclure...**

P.C. : « L'e-mail demeure un moyen de communication et de promotion peu onéreux. Si une entreprise recourt à une plateforme d'envoi professionnelle et respecte certaines règles, son



L'AUTEUR

Détenteur d'un Master en marketing, **Pierre Cat** affiche 25 années d'expérience dans le domaine du marketing stratégique et opérationnel. Considéré comme l'un des pionniers du web, dans notre pays, il dispense des formations sur les réseaux sociaux, le référencement, l'e-mailing ou les bases d'un bon site internet. Il est également à la tête d'On Off line, une agence web spécialisée en communication 360°.

retour sur investissement est garanti. Attention : je ne dis pas que le mail est l'unique canal qu'une PME doit utiliser. Il doit s'inscrire dans une stratégie globale incluant également les réseaux sociaux, un site web et des mailings papier. »

**CAT P.,
VENEZ GRÂCE
À L'E-MAILING.
L'E-MAIL MARKETING
POUR LES PME**

Edipro, 2016 - www.edipro.eu





CHEZ T.PALM, HOMMES ET FEMMES
SE MOBILISENT POUR VOTRE PROJET



COM-ON.BE

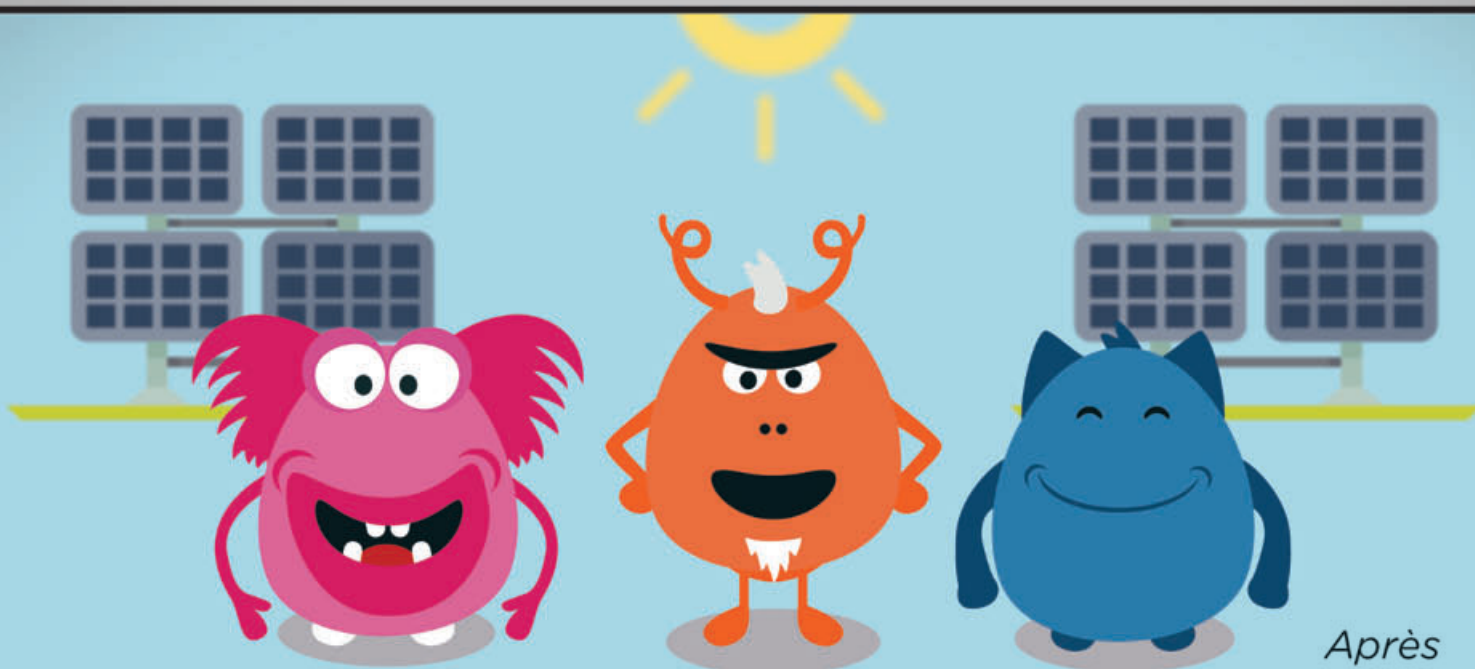


Résidentiel ▲ Industriel ▲ Tertiaire



www.tpalm-building.be

Réduire vos coûts énergétiques !?
N'allez pas chercher à des années lumières !



enosolar pro invest

Réduisez votre consommation et vos coûts liés à l'énergie, sans effort ni investissement ! C'est possible avec enosolar pro invest, la solution photovoltaïque pour entreprises. Actif en Belgique depuis 2011, Enovos, le principal fournisseur de gaz, d'électricité et de services énergétiques au Grand-Duché de Luxembourg, est votre partenaire pour l'optimisation de vos dépenses en énergie !

Contactez-nous pour un premier diagnostic gratuit sans engagement !

Tél. : 010 560 166, e-mail : enosolarpro@enovos.eu

Energy for today. Caring for tomorrow.

enovos.be

