

LE MAGAZINE DES ENTREPRISES

ccim' mag

MENSUEL N°05
MAI 2017
ÉDITION LIÈGE -
VERVIERS - NAMUR

L'INVITÉE

**Bénédicte
PHILIPPART DE FOY**

ENTREPRENEURE
AU GRAND CŒUR

Dossier

**CIRCUITS COURTS:
UNE ÉCONOMIE QUI LAISSE 100 VOIES**

www.ccimag.be



N'oubliez jamais
ce jour où vous
rêviez d'aujourd'hui.

Des maisons, vos rêves en ont construit
des petites, des grandes,
de toutes formes, de toutes couleurs.
Mais aujourd'hui, vous voulez la vraie.
La solide, la durable, la pratique,
la confortable, la vôtre.

Rencontrons-nous.
Votre Gestionnaire de Projets vous dira
notre expérience de plus de 50 ans,
il vous confirmera que
nous nous occupons de tout.
Jusqu'à la remise des clés,
il accompagnera votre projet,
vous en garantira l'exécution parfaite
dans les moindres détails.
Confiez-nous votre projet et votre
maison vous fera passer du rêve à la vie.



T.PALM

À nous la maison, à vous la vie

www.tpalm.be | 087 87 10 10



Boute-en-train de l'entrepreneuriat féminin

Entrepreneure de tempérament, Bénédicte Philippart de Foy est, depuis toujours, sensible à la cause féminine. Un intérêt qui l'a poussée à créer, voici 12 ans, le réseau F.A.R. (Femmes Actives en Réseau). Une communauté de (futures) entrepreneures opérant comme un simulateur d'audace.

La présence de Bénédicte Philippart de Foy dans nos pages se prête idéalement à un arrêt sur les chiffres de l'entrepreneuriat féminin en Belgique. Dans notre pays, si les femmes sont aujourd'hui aussi nombreuses que les hommes à travailler, elles ne représentent en revanche qu'un tiers des entrepreneurs et indépendants. La marge de progression est donc bien réelle.

Conscients que l'entrepreneuriat féminin représente un moteur de croissance non négligeable, les pouvoirs publics multiplient les initiatives en sa faveur. L'an dernier, Willy Borsus signait ainsi, aux côtés de Maggie De Block, un *Plan pour la promotion de l'entrepreneuriat féminin*. Un ensemble de mesures fortes censées coller à la réalité des indépendantes et les aider dans leur quotidien. Voici quelques semaines, l'Agence pour l'Entreprise et l'Innovation (AEI) lançait de son côté un appel à projets dédié à la promotion de l'entrepreneuriat féminin en Wallonie. Des exemples parmi d'autres d'une volonté commune de libérer un potentiel qui est bel et bien là!

Lever les freins à l'entrepreneuriat féminin passe par une nécessaire amélioration du statut social des indépendantes ainsi que des mesures facilitant la conciliation entre vie privée et vie familiale. Mais l'abaissement des barrières exige également la mise en avant, dans les médias et ailleurs, de femmes qui réussissent. Un travail d'exemplarité auquel votre magazine espère modestement contribuer.

“ Des exemples parmi d'autres d'une volonté commune de libérer un potentiel qui est bel et bien là! »

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 Chaineux

info@ccilvn.be - www.ccilvn.be

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

Président

Alexandre Grosjean

Vice-Président

Christophe Leclercq

ALEXANDRE GROSJEAN,

PRÉSIDENT DE LA CCI LIÈGE-VERVIERS-NAMUR



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

Éditeur responsable

Christophe Naa
Rue de la Centrale n°2 à 4000 Liège (Sclessin)

Flashez ce code sur votre Smartphone



et accédez à nos dernières news sur ccimag.be

Chef d'édition

Céline LÉONARD
Tél. 0497/50.81.57 - cl@ccilvn.be

Publicité

Solange NYS
Tél. 0476/97.30.87 - solange@ccimag.be

Journalistes

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

Dossier

Stéphanie HEFFINCK & Céline LÉONARD

Abonnements

Christine CHABOTTAUX
chc@ccilvn.be

Collaborations CCI

Alexandre GROSJEAN, Sonia HENKINET et Céline KUETGENS

Photos

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'

Zoom Vers une Belgique biotechnique 10

Les biotechnologies ont le vent en poupe. En témoignent l'intérêt grandissant des investisseurs et le nombre croissant d'entreprises évoluant dans ce secteur. Si la tendance est mondiale, la Belgique se démarque en multipliant les success stories et en affichant un environnement propice à l'innovation. Pourquoi le duo sciences du vivant-entreprise monte-t-il en puissance ? Pourquoi notre pays est-il particulièrement actif en la matière ? Explications.



Under 30 Kiert 13

Romain Haut est âgé de 17 ans à peine, mais ses aptitudes entrepreneuriales ont déjà fait parler de lui. Avant même d'être sorti de rétho, il a fondé Kiert, une start-up spécialisée dans le développement de projets liés aux nouvelles technologies. Incubé au sein du Venturelab, il nous raconte comment il est passé d'apprenti développeur à créateur de société.



L'invitée du mois

Bénédicte Philippart de Foy : entrepreneure au grand cœur

Bénédicte Philippart de Foy a le goût de l'entrepreneuriat. Une audace qu'elle a pris soin de partager, avec ce que cela implique de générosité et de disponibilité. Depuis une quinzaine d'années, cette femme de challenges multiplie les initiatives pour aider les autres à concrétiser leurs rêves. Portrait d'une entrepreneure à l'audace contagieuse.



Dossier

Circuits courts : une économie qui laisse 100 voies 15

Les circuits courts ne cessent de se réinventer avec, pour philosophie sous-jacente, le désir d'exploiter au maximum les ressources du « coin ». Quels sont les avantages et inconvénients de travailler en circuits courts ? Quels sont ceux qui ont choisi de les adopter et sous quelle forme ? Quelques réponses et témoignages inspirants dans ce dossier...



Brasserie du Renard



D. Blandiaux (Lanado)



J.-B. de Mahieu & O. Beghin (IsoHemp)



Q. Jonet (Exposant d)



Vegetables (Frasnes, Lez-Arviàng)



B. Huybrechts (HEC Liège - ULg)



Coopéco (Charleroi)

Honest Talk

Sophie Deleuze BEMAS

Le travail de maintenance ne se résume pas à entretenir les machines d'une entreprise. En assurant la fiabilité des équipements tout en garantissant leur retour sur investissements, les professionnels de la maintenance s'affichent comme des maillons essentiels de la durabilité d'une société. Evocations en compagnie de Sophie Deleuze, Responsable de la Wallonie à la BEMAS, l'association belge de la maintenance.





Economie en images

MODULART : un toit zéro tracas

30

Les solutions préfabriquées de Modulart sont exécutées très rapidement. Ce rêve a un prix... inférieur à celui des constructions traditionnelles. Dans un immense entrepôt, vestige de l'activité des forges de Clabecq, il prend vie, du béton, fabriqué dans le hall central aux faïences de la salle de bain...



En bref

L'actualité du chef d'entreprise

34

Au programme de cette édition : la Belgique championne d'Europe des demandes de brevets, les Sésames 2017 d'Agoria, la présence des femmes dans les secteurs lourds ... et bien d'autres infos encore !



Automobile

Recrudescence des cabriolets...

37

Le cabrio offre une invitation en bonne et due forme à sortir... non-couvert. Quelle version choisir ? Quels modèles remportent le tiercé ? Un article à lire cheveux au vent pour retrouver les sensations procurées par ces voitures de rêve.



Portraits

Be Kitchen

41

La société Be Kitchen révolutionne le monde de la cuisine. Deux frères, Thomas et Pierre Ioannatos, ont mis au point une tablette interactive qui, couplée à des modules, permet de visualiser un projet de cuisine en 3D. Une invention liégeoise unique au monde.



T. & P. Ioannatos (Be Kitchen)

E.B.W.

43

La toute jeune société East Belgium Woodchips (E.B.W.) s'est spécialisée dans une technique d'abattage d'arbres unique en Belgique. Reposant sur le principe de la coupe du sécateur, elle devrait séduire autant les clients privés que les entreprises publiques.



B. Schmetz (E.B.W.)

Vitax

45

En 8 ans, Vitax, la petite société de taxis de Gembloux, est devenue grande. Bourrée de vitalité, la PME doit sa bonne mine à ses gérants, Roland et Céline Bastié, qui travaillent sans relâche pour la faire grandir tout en la gérant avec une sagesse exemplaire.



R. et C. Bastié (Vitax)

CCI

Alter Ego

46

Alter Ego, c'est du partage d'expériences, mais pas que. Abordant des sujets techniques ou transversaux, des experts viennent également enrichir les échanges. Présentation de certains d'entre eux.



B. Stenier

MADE IN Flémalle

48

C'est à Flémalle que Mithra a inauguré sa nouvelle plateforme de développement et de production. Quelques heures durant, au cœur de cette usine, la recherche a laissé place au networking.



F. Fornier (Mithra)

Drink découverte

51

Au programme de ce drink, une plongée dans l'histoire économique de la Belgique. Une immersion rendue possible grâce à l'exposition 'Un lieu, une histoire' actuellement organisée au sein de la Banque Delen.



T. Bosch (Banque Delen)

Le livre du mois

52

Rédiger de manière claire : une seconde nature pour Anne Vervier. Forte de son expérience dans le domaine de la communication écrite, cette spécialiste des mots nous propose une boîte à outils pour rédiger efficacement lettres et e-mails. Un coaching rédactionnel ponctué d'humour et d'astuces.



A. Vervier

sdworx
Result driven HR

Marielle GRÉGOIRE
Directrice Régionale PME Liège Verviers Namur

sdworx
Result driven HR

Vassilios SKARLIDIS
Directeur Régional PME Namur & Brabant wallon

SAMSUNG

Frédéric SMAL
Senior Key Account Manager

Découvrez la nature profonde des

PEUGEOT | Schyns

Gaëtan SCHYNS
Administrateur Délégué

PEUGEOT | Schyns

Giséle SCHYNS
Administratrice Déléguée

BMW | DISCAR

David ELOY
Administrateur Délégué

westlease
LONG TERM CAR RENTING

Nic STEYAERT
General Manager

EQUIP
specialists staffing

Marie STEVENIN
Office Manager

ENGIE
Electrabel

Christophe HORRION
Account Manager

partenaires officiels de la **CCI** LIEGE-VERVIERS NAMUR

EUROFIDES

Didier ZOVI
Administrateur Délégué

Deloitte.

Vincent TREVISAN
Partner (Fiduciaire-Finances PME)

proximus

Hervé VAN BLADEL
Unit Manager Medium Enterprise Market



© Laetitia Bazzoni

BÉNÉDICTE PHILIPPART DE FOY

ENTREPRENEURE AU GRAND CŒUR



Bénédicte Philippart de Foy a le goût de l'entrepreneuriat. Une audace qu'elle a pris soin de partager, avec ce que cela implique de générosité et de disponibilité. Depuis une quinzaine d'années, cette femme de challenges multiplie les initiatives pour aider les autres à concrétiser leurs rêves. Portrait d'une entrepreneure à l'audace contagieuse.

CÉLINE LÉONARD

Adolescente, Bénédicte Philippart de Foy clamait à qui veut l'entendre qu'elle deviendrait chef d'entreprise. Une prophétie qui ne surprend guère tant on décèle rapidement chez elle un sens de l'initiative mêlé à un esprit d'autonomie. À 18 ans, ce n'est pourtant pas vers les bancs d'HEC qu'elle s'est dirigée : « *Il y avait beaucoup de juristes dans ma famille. Un peu par tradition, je me suis donc tournée vers le Droit. Un cursus qui ne m'a pas passionnée mais qui m'a, néanmoins, apporté une bonne formation de base.* »

Sitôt sa licence en poche, Bénédicte Philippart de Foy opte pour le statut d'indépendante et rejoint une société spécialisée dans la réalisation d'études de marché. « *Je dirigeais une équipe d'une trentaine d'enquêteurs.* » Une tâche dont cette leader née reconnait s'être acquittée sans trop de difficultés. Animée déjà par l'envie de partager, elle dispense dans le même temps des cours de français langue étrangère. Les horaires de 38 heures/semaine, elle ne connaît pas. « *Je n'avais aucune limite dans le travail* »,

se souvient-elle. « *Mais la présence de ma fille m'a invitée à recadrer mon agenda.* »

C'est ainsi qu'à 36 ans, déposant un temps sa casquette d'indépendante, Bénédicte Philippart de Foy devient conseillère chez Job'In, une structure d'accompagnement à l'autocréation d'emploi dont elle deviendra la Directrice adjointe. Au terme de 7 années chez Job'In, l'envie de nouveaux défis se fait sentir. Écoutant son intuition, elle remet sa démission. « *Quelques semaines plus tard, j'étais sollicitée par un bureau de consultance en quête d'une formatrice. Il n'y a pas de hasard* », s'amuse-t-elle. Redevenue indépendante, elle crée dans la foulée CréaPME, une société spécialisée dans l'accompagnement à la création d'entreprise.

Au cours de ces années ponctuées de tournants professionnels, Bénédicte Philippart de Foy a trouvé le temps de créer le réseau F.A.R. (Femmes Actives en Réseau). « *Aussi loin que je me souviens, j'ai toujours été sensible à la cause féminine. Un soir, une amie m'a dit – 'Tu devrais créer un réseau dédié aux entrepreneures'. Un mois plus tard, F.A.R. organisait sa première*

activité! » Véritable booster pour toutes celles qui entreprennent (ou rêvent d'entreprendre), F.A.R. a su fédérer plus de 3.000 femmes actives en Wallonie. Un tel essor est bien évidemment le fruit de nombreux efforts. « *Mais avoir le sentiment d'aider les autres à réaliser leurs rêves me récompense pleinement. Au travers des rencontres qu'il m'a offertes, ce réseau m'a par ailleurs permis de nouer des relations humaines d'une grande richesse.* »

Son goût pour l'entrepreneuriat, Bénédicte Philippart de Foy l'a (presque) logiquement communiqué à sa fille, Alexia. Ensemble, les deux femmes viennent de lancer Enlace-moi, une marque d'accessoires pour customiser les chaussures. Un projet qui ne sera sans doute pas le dernier pour cette entrepreneure jamais en panne d'idées : « *J'ai encore beaucoup à faire, tant dans la sphère professionnelle qu'en dehors. D'ici quelques années, je me vois bien voyager, étudier les langues étrangères ou participer à des missions de coopération. Bref, tout ce que je n'ai pas pris le temps de faire lorsque j'étais étudiante!* »

SES 4 GRANDS CHALLENGES

- ▶ **CréaPME** : société d'accompagnement à la création d'entreprise au travers de sessions plénières, travail en groupe et coaching individuel (2 associés, 1 collaboratrice salariée, 8 collaborateurs indépendants)
- ▶ **Add Business** : entreprise de consultance en management (8 associés, dont Bénédicte Philippart de Foy)
- ▶ **Réseau F.A.R.** : communauté active rassemblant et fédérant des (futurs) entrepreneures. F.A.R. compte 6 antennes : Liège, Namur, Hainaut, Bruxelles, Brabant wallon et Luxembourg (2 collaboratrices - 20 coordinatrices bénévoles)
- ▶ **Enlace-moi** : marque belge d'accessoires pour chaussures (2 associées)



Bénédicte Philippart de Foy et sa fille, Alexia.

Des situations idylliques pour y vivre...
stratégiques pour investir

horizon
groupe



CORONMEUSE



SART-TILMAN

INVESTIR AVEC HORIZON, C'EST 100% DES LOYERS, 0% DE GESTION

LA GESTION LOCATIVE GRATUITE, UNE EXCLUSIVITÉ HORIZON !

**G ZÉRO
GESTION**

Horizon gère la location de votre bien à votre place. Vous percevez le loyer et nous nous occupons du reste. Ce service est offert à tout nouveau propriétaire.

>> Les avantages de la location, sans les inconvénients



VISÉ



DALHEM

DÉCOUVREZ TOUS NOS BIENS À VENDRE SUR WWW.HORIZONGROUPE.COM

HORIZON GROUPE
Investir les lignes du futur

CONSTRUCTION
**THERMO
EFFICACE**
HORIZON GROUPE

Pour plus d'informations,
contactez-nous au **04 223 37 35**
ou via info@horizongroupe.com

Partenaire de la Cop21 & de la Cop22



Coup de génie

« Je pense avoir été bien inspirée le jour où j'ai décidé de créer le réseau F.A.R. De toute évidence, celui-ci correspondait à une attente de la part des femmes actives. Si depuis une douzaine d'années son succès perdure, c'est parce que nous mettons tout en œuvre pour le faire évoluer. Les remises en questions sont nombreuses et la connexion avec la réalité du terrain est permanente. L'an dernier, nous avons réuni 2.177 personnes à nos activités. Une belle prouesse pour une structure telle que la nôtre. Grâce à la motivation de nos 20 coordinatrices, toutes bénévoles, nous avons réussi à bâtir l'image d'un réseau professionnel et convivial. Une image positive qui nous a, notamment, permis de nouer des partenariats durables avec ING, Securex et le groupe SudPresse. »

Coup de cœur

« Sans mes parents, je n'aurais pas pu mener la carrière qui est la mienne. Ils m'ont toujours élevée dans un esprit d'autonomie. Sans jamais m'influencer, ils m'ont encouragée à trouver ma voie. Ils m'ont convaincue que tout était possible pour peu que l'on s'en donne les moyens. Une fois ma carrière lancée, ils se sont montrés très présents en endossant pleinement leur rôle de grands-parents. Une présence qui m'a permis de me consacrer sereinement à mon activité professionnelle. Je ne peux répondre à cette question sans également évoquer ma fille. Depuis qu'elle est toute petite, elle est pour moi un vrai moteur. Elle m'a toujours incitée à voir plus loin, à remettre les choses en perspective. Aujourd'hui, du haut de ses 20 ans, elle continue de m'influencer. Sa vision du monde m'invite en permanence à repenser la manière dont je travaille. »

BIO EXPRESS

- ▶ Née le 29 octobre 1964, à Liège
- ▶ **1982** : obtient son diplôme d'humanités générales au Collège Saint Jacques (option latin-grec)
- ▶ **1989** : décroche une Licence en Droit, à l'Université de Liège
- ▶ **1989** : rejoint, en qualité d'indépendante, une société spécialisée dans la réalisation d'études de marché tout en dispensant des cours de français langue étrangère
- ▶ **2000** : intègre la société Job'In dont elle deviendra la Directrice adjointe
- ▶ **2005** : lance le réseau F.A.R. (Femmes Actives en Réseau)
- ▶ **2007** : redevenue indépendante, elle entame, notamment, une collaboration avec le bureau de consultance Add Business
- ▶ **2010** : fonde la société CréaPME aux côtés de Michael Malherbe
- ▶ **2011** : fonde la société Bénédicte Philippart de Foy and Co sprl
- ▶ **2016** : en association avec sa fille Alexia, crée la marque d'accessoires *Enlace-moi*

Coup de gueule

« Le monde de l'enseignement cultive trop peu l'esprit d'entreprendre. Je suis bien consciente que des initiatives ont été menées en ce sens au cours des dernières années, mais cela reste insuffisant. La *robotisation* est en train de transformer le monde du travail. Si nous voulons que nos enfants aient une chance de trouver une place au sein de la sphère professionnelle, l'enseignement doit s'adapter à cette évolution sociétale. S'il ne tenait qu'à moi, je n'attendrais pas que les jeunes soient dans l'enseignement supérieur pour mener des actions. Dès les humanités, il faut les encourager à passer une année à l'étranger, à explorer d'autres horizons, à s'émanciper. »

DU TAC AU TAC

- ▶ **Quelle est votre plus grande qualité?**
L'enthousiasme! Rien n'arrête mon optimisme. Une philosophie qui m'incite à voir, dans chaque coup dur, une forme d'accélérateur. Je suis également d'un naturel généreux. J'aime sincèrement les autres. Dans un métier tel que le mien, cet intérêt réel est une condition sine qua non si l'on veut tendre vers l'excellence.
- ▶ **Votre plus gros défaut?**
Mon enthousiasme me pousse à toujours faire les choses à fond. Aussi, j'ai tendance à imposer aux autres ce même degré d'exigence. Les gens qui me connaissent savent également que je peux être assez directe dans mes propos. Mais cette franchise s'associe toujours à de la bienveillance.
- ▶ **Une devise?**
« *La difficulté n'est pas de comprendre les idées nouvelles, mais d'échapper aux idées anciennes* », (John Maynard).
Une phrase figurant sur ma carte de visite.
- ▶ **Si c'était à refaire...**
À 18 ans, j'aurais aimé m'appuyer sur une personne qui m'aurait aidée à préciser mes envies professionnelles, déterminer ce pour quoi j'étais faite. Cela m'aurait permis de trouver plus vite encore la voie qui est la mienne.

VERS UNE BELGIQUE

Les biotechnologies ont le vent en poupe. En témoignent l'intérêt grandissant des investisseurs et le nombre croissant d'entreprises évoluant dans ce secteur. Si la tendance est mondiale, la Belgique se démarque en multipliant les *success stories* et en affichant un environnement propice à l'innovation. Pourquoi le duo sciences du vivant-entreprise monte-t-il en puissance? Pourquoi notre pays est-il particulièrement actif en la matière. Explications.

VINCENT ROYER



Les biotechnologies sont de plus en plus présentes dans le paysage entrepreneurial mondial. La Belgique ne fait pas exception, avec 157 entreprises spécialisées dans le domaine. Selon une étude de l'OCDE (Organisation de Coopération et de Développement Économique) menée en 2016, nous sommes même le **2^e pays** à avoir le plus d'entreprises actives dans les biotechs au km², après Israël. Si on inclut toutes les entreprises actives en biotechnologies, même s'il ne s'agit que d'une fraction de leurs activités, le nombre d'entreprises dépasse les **300**. Mais pourquoi la combinaison des sciences du vivant et de l'entreprise gagne-t-elle autant en importance?

Tout d'abord, parce que le champ d'application des biotechnologies est énorme. Un code couleur a été imaginé pour les classer, en fonction

du domaine d'application. En général, elles sont associées au domaine médical (couleur rouge). Bien qu'il s'agisse du plus important secteur, la biotechnologie concerne aussi les domaines agricole (vert), industriel (blanc), de l'environnement (jaune), de la pédagogie (orange) et de la biodiversité marine (bleu). L'industrie biotechnologique devient incontournable : la plupart des pôles de compétitivité en Wallonie comprennent des entreprises biotechs. Autre signe, WBC, l'incubateur wallon des sciences du vivant, montre une croissance continue dans ses activités depuis sa création en 2006, et des sociétés d'investissement spécialisées en entreprises biotechs font leur apparition, comme Epimède.

Les biotechnologies, ensuite, sont le fruit de l'essor des sciences de manière générale. À

l'instar de l'aérospatial et de l'informatique, les progrès accomplis ces dernières années ont eu un effet en cascade. Grâce à la mondialisation, cet effet est encore plus exacerbé. Si un chercheur australien publie un article sur son travail, l'Europe et les États-Unis pourront le lire dans les jours qui suivent. Selon **Joseph Martial**, fondateur d'Eurogentec et professeur à l'Université de Liège, l'industrie biotech est particulièrement concernée : « *Les biotechnologies modernes, ce sont ce que les Américains appellent la Knowledge Based technology, une technologie basée sur la connaissance. Celle-ci est internationale, si vous voulez être au top de votre secteur et compétitif au niveau mondial, il ne faut pas vous limiter à ce qu'il se passe uniquement à Liège, Charleroi ou Bruxelles, il faut avoir une vision mondiale!* » À force



BIOTECHNIQUE

de progrès et de partage, les possibilités des biotechnologies grandissent. Mais pour qu'une industrie se crée, ça ne suffit pas.

Un type d'entreprises vieux de plus de 40 ans

La naissance de l'entrepreneuriat « biotech » remonte à la création de l'entreprise Genentech, en 1976, aux États-Unis. En Belgique, l'apparition d'entreprises consacrées aux biotechnologies remonte aux années quatre-vingt, avec PGS à Gand (1982) ou encore Eurogentec à Liège (1985), ce qui est relativement tôt comparé à nos voisins. Après plusieurs années passées à l'étranger, des chercheurs belges sont rentrés au pays, séduits par les modèles d'entreprises tels que Genentech. Ils ont à leur tour osé démarrer leur société. Trente ans plus tard, les « Science Parks » jalonnent la Belgique alors que les secteurs innovants tels que la biotechnologie sont les principaux arguments du monde politique pour une reconversion économique. Mais en matière de biotech, notre pays peut-il vraiment se montrer compétitif à l'échelle internationale ?

De quoi dépend le secteur des biotechnologies ?

Un premier facteur est le niveau d'études : et la Belgique n'est envieuse de personne quant à ses formations. Même si nos universités figurent peu souvent parmi les meilleures dans les classements mondiaux, elles n'ont pourtant pas à rougir de leurs performances. Le principal point fort reste l'accessibilité aux études, que la Belgique a placée très tôt au cœur de ses préoccupations. La recherche se fait en équipe, la production en entreprise. Et avec un accès aux études comme celui de la Belgique, chaque personne incluse dans le processus peut apporter sa pierre à l'édifice.

Toutefois, s'il suffisait d'être instruit pour faire fleurir une industrie, les crises économiques ne seraient que des légendes. Un élément essentiel à toute histoire entrepreneuriale, c'est le financement. Malgré les espoirs fondés dans les biotechnologies, celles-ci représentent toujours un investissement risqué. Serge Pampfer, directeur général de WBC, explique : « Il y a une gamme de risques, relativement différents, qui vont se succéder, comme une sorte de séquence dans le cycle de développement du produit que l'on veut amener vers le marché. ». Par exemple, dans le cas d'un médicament, 7 risques s'enchaîneront :

• **Scientifique** : l'hypothèse de départ sur laquelle le produit est fondé est-elle correcte ?

- **Technologique** : comment transformer l'hypothèse en produit ?
- **Translational** : la transition test animal – test humain est-elle possible ?
- **Clinique** : est-ce que le médicament passera avec succès les différentes phases d'essai ?
- **Production** : est-il possible de créer une production à grande échelle ?
- **Règlementaire** : est-ce que tout le monde s'entend sur la catégorisation du produit, les moyens de commercialisation ou les modalités de remboursement ?
- **Commercial** : la plus-value du produit est-elle suffisante, quid de la concurrence ?

Avec le temps, ces risques sont de plus en plus connus. Et les success stories inspirent : les entrepreneurs veulent en être la prochaine star, les investisseurs les prochains Business Angels. Voir des entreprises réussir envers et contre tout donne une idée plus précise de ce qui est possible. Chaque Eurogentec, Artialis ou Diagenode devient un argument de plus en faveur du secteur des biotechnologies.

Et ces arguments percent à l'étranger : l'exportation liée aux biotechnologies a dépassé celle de la sidérurgie, des entreprises viennent parfois de loin (comme l'australienne Clarity Pharmaceuticals) pour s'installer dans les infrastructures belges qui sont, à elles seules, un argument de poids. En réunissant plusieurs entreprises d'un même secteur au sein d'un même bâtiment, comme le GIGA par exemple, l'échange entre les membres des différentes sociétés est favorisé. Plus encore, le matériel, qui représente un très lourd investissement, est lui aussi partagé. La concentration des entreprises high-tech dans des parcs scientifiques ou des structures adaptées est un avantage économique, mais aussi intellectuel.

Si les entreprises biotechnologiques belges sont capables de fabriquer leurs produits, elles n'ont pas que les scientifiques à remercier. Selon

Serge Pampfer, « *Aujourd'hui nous avons un tissu industriel biotech assez cohérent. Dans lequel nous avons à la fois, des sociétés qui mettent des produits au point, et des sociétés qui fabriquent des éléments nécessaires pour le faire (design industriel, prototype 3D...).* Nous avons à la fois les sociétés stars, mais aussi tout le tissu de soutien industriel dont nous avons besoin, couplé à une excellente logistique. » Et une excellente logistique, il faut tant la nature des produits issus de l'industrie biotech impose des conditions de transports intransigeantes (températures précises, dates de péremption précoces...)

Enfin, la situation géographique de la Belgique est un avantage : au centre de l'Europe, non loin de Bruxelles, où sont actives les organisations de réglementations, mais aussi les lobbys pharmaceutiques, les différentes entreprises implantées sont aisément mises en relation avec celles des pays voisins, comme la France ou l'Allemagne, ou les acteurs européens de premier plan. Être situé en Belgique permet également de bénéficier de diverses aides publiques.

Que ce soit grâce à ses études, aux sociétés déjà existantes ou grâce à la mondialisation, la Belgique compte sur les biotechnologies. Elles sont maintenant de plus en plus présentes dans l'actualité : elles ne sont plus réservées à ceux qui comprennent le jargon scientifique, elles peuvent être évoquées comme n'importe quelle autre entreprise. Au fil des ans, le secteur a mûri au sein de nos frontières. Les différents acteurs ont gagné en expérience, et la mettent à profit. De plus en plus de sociétés peuvent se lancer sur le marché, et espérer devenir rentables. C'est tout un écosystème qui malgré son jeune âge semble prometteur. Avec l'arrivée de nouveaux domaines, comme la thérapie cellulaire ou le biomimétisme, les biotechnologies ne sont pas prêtes de tomber à court d'objectifs et s'affichent plus que jamais comme un secteur d'avenir.



[Kiwert]

À 17 ANS, IL CRÉE UNE START-UP



Romain Hault est âgé de 17 ans à peine, mais ses aptitudes entrepreneuriales ont déjà fait parler de lui. Avant même d'être sorti de rétho, il a fondé Kiwert, une start-up spécialisée dans le développement de projets liés aux nouvelles technologies. Incubé au sein du Venturelab, il nous raconte comment il est passé d'apprenti développeur à créateur de société.

VINCENT ROYER

► D'où vient cet intérêt pour la création de jeux vidéo ?

R.H. : « À 12 ans déjà, je m'intéressais aux jeux vidéo. Un peu geek, je développais et modifiais les cartes de certains jeux. Vers l'âge de 15 ans, je me suis dit – Pourquoi ne pas créer mon propre jeu ? J'ai creusé l'idée, regardé des tutos sur internet avant de commencer à développer mon premier jeu vidéo. Après 7 mois, Saw est sorti. Il a eu un grand succès en raison, notamment, de mon jeune âge qui a éveillé l'intérêt du public. Je suis passé sur France Télé, Nickelodeon, des stations de radio telles que Vivacité... »

► En 2016, vous avez rejoint le VentureLab, une structure normalement dédiée aux étudiants du supérieur...

R.H. : En effet, c'est moi qui suis allé à leur rencontre. Je ne voulais pas m'arrêter à un seul jeu vidéo. Or, si je voulais en faire d'autres, il me fallait une structure derrière. Le VentureLab a été séduit par ce projet qui générait déjà des rentrées avant même d'être incubé. »

► En quoi consiste Kiwert ?

R.H. : « Kiwert est une start-up qui développe, ou aide au développement, de projets divers liés aux nouvelles technologies. Au début, nous étions juste concentrés sur les jeux vidéo. La base était : - Tu as une idée, viens nous trouver et nous la réaliserons ensemble. Maintenant, nous avons élargi nos activités aux applications mobiles, notamment. Kiwert est basé sur trois axes : les idées en interne, la collaboration, et la prestation de services de développement. Un autre volet s'est récemment ajouté : la formation des jeunes. À mon sens, de nombreux jeunes



Le jeune entrepreneur du mois

- **Nom :** Romain Hault
- **Âge :** 17 ans
- **Formation :** étudiant en humanités générales à l'Institut Notre Dame de Jupille
- **Société :** Kiwert
- **Concept :** développement de projets liés aux nouvelles technologies, collaboration avec des jeunes cherchant une expérience professionnelle au cours de leurs études

R.H. : « Au début, le financement se faisait au travers de la publicité. Avec 30.000 téléchargements, le premier jeu a ainsi pu générer une première rentrée d'argent. Le deuxième, Saw 2, est passé sur YouTube via un youtuber assez connu, ce qui a permis d'atteindre 70.000 téléchargements et encore plus de rentrées. Maintenant, nous sommes à la recherche d'investisseurs. Pour les projets réalisés en collaboration avec Kiwert, chacun aura son propre business plan, ses propres financements. Si un projet échoue, Kiwert n'échouera pas avec. »

► Une idée de ce que l'avenir vous réserve ?

R.H. : « J'espère pouvoir combiner les études avec le travail. Dans le secondaire, c'est assez difficile, je suis contraint d'être à l'école de 8 h 30 à 16 h 30, tous les jours, même si la direction comprend ma situation et m'autorise à rater un cours ou l'autre si nécessaire. Mais j'ai bien l'intention de réussir mes examens et d'entrer à HEC l'année prochaine, pour étoffer mes compétences. »

► Votre jeune âge suscite-t-il des réactions particulières ?

R.H. : « Beaucoup de gens sont évidemment étonnés. Il n'y a qu'avec les investisseurs que c'est un peu plus compliqué. Mettre autant d'argent dans les mains d'un gamin de 17 ans, ça semble risqué. Mais mon jeune âge m'a permis d'avoir un gros coup de pub. En général, les réactions sont très positives. »

ont des capacités susceptibles d'intéresser les entreprises (développement, infographie...) Évidemment, impossible pour eux de les valoriser tant qu'ils sont aux études. Parallèlement, les jobs étudiants leur permettent rarement d'exploiter ces compétences. Et une fois sortis des études, ils se font souvent recalier au moment du recrutement car ils n'affichent aucune expérience. Partant de ce constat, nous avons décidé de leur offrir une première activité au sein d'un milieu professionnel. En devenant membres de Kiwert, ils travaillent sur divers projets tout en continuant leurs études. Ça leur donne une expérience, qu'ils peuvent, ensuite, valoriser dans leur CV. Ils ont même leur propre carte de visite. Si le travail est fait de manière sérieuse, certains pourront peut-être être engagés au sein de Kiwert. »

► Comment gérez-vous l'aspect financier ?

KIWERT

romain.hault@kiwert.com - www.kiwert.com

ART & BARRIQUE

★ Wine design Furniture ★

Mobilier

Objet déco

Barrique

Le vin est un art, la décoration une passion

www.artetbarrique.com

CIRCUITS COURTS: UNE ÉCONOMIE QUI LAISSE 100 VOIES

Leur potentiel de développement est indéniable et les formes qu'ils revêtent, multiples. Les circuits courts, aux avantages économique, environnemental et social certains, poussent leurs acteurs à limiter le nombre d'intermédiaires. À puiser dans les ressources locales, à apporter une valeur ajoutée à leurs produits. Comptant nombre de représentants dans le secteur alimentaire, ils creusent aussi leur sillon ailleurs : dans la logistique, le recyclage ou la construction.

Une forme d'économie dont les mille chemins laissent sans voix...

STÉPHANIE HEFFINCK & CÉLINE LÉONARD





Panneaux photovoltaïques : de nouvelles possibilités s'offrent aux entreprises !

Les panneaux photovoltaïques coûtent de moins en moins cher et en placer offre une belle opportunité aux entreprises de stabiliser partiellement le prix de leur consommation énergétique. C'est pourquoi ENGIE Electrabel lance de nouvelles offres pour leur permettre de profiter pleinement du soleil... comme une formule en tiers investisseur.



Comment fonctionne la formule du tiers investisseur ?

« ENGIE SUN4BUSINESS s'occupe de tout, détaille Françoise Sotiau, Project Manager Distributed Generation B2B chez ENGIE Electrabel. Nous investissons la somme nécessaire à l'achat du matériel, la construction et l'installation des panneaux photovoltaïques. Nous assurons aussi la maintenance, faisons les demandes de subsides et de certificats verts en fonction des réglementations régionales et prenons en charge tous les aspects juridiques. »

Concrètement, cela signifie que l'entreprise n'investit pas le moindre centime dans l'installation des panneaux photovoltaïques. Elle peut ainsi conserver son capital et le consacrer à sa croissance pendant que sa facture d'électricité diminue ! Cette diminution s'explique par le fait qu'ENGIE SUN4BUSINESS conserve, pendant toute

la durée du contrat, un droit sur les toits où sont installés les panneaux et revend l'électricité produite à l'entreprise pour un prix inférieur à celui du marché (voir tableau). Par contre, l'entreprise devient propriétaire de l'installation à la fin du contrat. « Cela permet à l'entreprise de générer encore plus de bénéfices à ce moment-là, car l'électricité produite ne lui coûte presque plus rien à l'exception des frais de maintenance des panneaux », souligne Françoise Sotiau. Et de conclure : « ENGIE Electrabel propose par ailleurs à l'entreprise de réinjecter l'électricité non consommée sur le réseau. Étant donné la qualité des installations actuelles, l'entreprise pourra donc utiliser ses panneaux pendant une quinzaine d'années exclusivement pour son propre profit. »

Afin d'être rentable pour les deux parties, le projet doit respecter une série de critères propres au modèle du tiers investisseur comme une taille mini-

mum pour l'installation, un certain prix payé actuellement pour l'électricité par l'entreprise ou encore sa consommation électrique. L'implantation joue également un rôle prépondérant comme critère d'éligibilité à la formule du tiers investisseur. Et pour cause, les aides à l'investissement proposées par les autorités régionales sont essentielles pour assurer la rentabilité de l'installation en fonction des caractéristiques techniques.

Intéressé ?

Vous souhaitez installer des panneaux photovoltaïques et aimeriez connaître les différentes possibilités pour votre entreprise ? Rendez-vous sur la page www.engie-electrabel.be/contactB2B ou envoyez-nous un e-mail à l'adresse sun4business@engie.com. Nous analyserons ensemble et sans engagement les possibilités pour permettre à votre entreprise de profiter elle aussi des rayons du soleil.

ENGIE Panneaux photovoltaïques : une formule rentable

	Bruxelles		Wallonie ⁽¹⁾		Flandre	
	Investissement propre	Tiers investisseur	Investissement propre	Tiers investisseur	Investissement propre	Tiers investisseur
Taille	250 kWc	250 kWc	250 kWc	250 kWc	750 kWc	750 kWc
Investissement de départ	275 000 €	0 €	275 000 €	0 €	750 000 €	0 €
Panneaux propriété de l'entreprise	✓	Après 10 ans	✓	Après 10 ans	✓	Après 15 ans
Certificats verts	230 x 2,4 x 65 € = 35 880 €/an pdt 10 ans	Percus par le tiers investisseur	230 x 1,53 x 65 € = 22 873 €/an pdt 10 ans	Percus par le tiers investisseur	675 x 39,33 € = 35 880 €/an pdt 15 ans	Percus par le tiers investisseur
Économie grâce à la production locale d'électricité	230 x 115 €/MWh = 26 450 €/an hors frais d'exploitation et d'entretien	230 x 100 €/MWh = 23 000 €/an	230 x 115 €/MWh = 26 450 €/an hors frais d'exploitation et d'entretien	230 x 30 €/MWh = 6 900 €/an pdt les 10 premières années	675 x 115 €/MWh = 77 625 €/an hors frais d'exploitation et d'entretien	675 x 15 €/MWh = 10 125 €/an
Investissement rentabilisé ⁽²⁾	5 ans	Pas d'investissement initial, économies dès la 1 ^{re} année	6 à 7 ans	Pas d'investissement initial, économies dès la 1 ^{re} année	8 ans	Pas d'investissement initial, économies dès la 1 ^{re} année

(1) À partir de 1/3/2017, le coefficient des certificats est revenu à la baisse, de 2 à 1,53 pour une installation de 250 kWc. Nous avons tenu compte de ce nouveau coefficient dans ce tableau. Afin de pouvoir encore bénéficier de l'ancien régime de soutien, la réservation des certificats verts de votre projet doit se faire avant le 30/6/2017. (2) En cas d'autoconsommation à 100%, et sur base d'un prix de l'électricité de 115 €/MWh. Les prix repris dans le tableau ci-dessus ont une valeur exclusivement indicative et sont susceptibles de varier en fonction des caractéristiques spécifiques de chaque installation.

Circuits courts : enjeux et perspectives d'une économie en plein boom

Perte de confiance du consommateur, agriculture en péril, complexité de la chaîne de distribution... : notre économie a cruellement besoin de se réinventer. Davantage en phase avec les attentes actuelles du citoyen-consommateur, les circuits courts pourraient bien être ce souffle nouveau. Coordinateur de l'ASBL Expositant d, - une ASBL accompagnant les entreprises et organisations dans leurs projets en développement durable -, Christian Jonet dessine les contours de ce 'nouveau' modèle économique.

► Tout d'abord, qu'est-ce qu'un circuit court?

C.J. : « Il n'existe pas de définition mettant tout le monde d'accord. Celle obtenant le plus large consensus présente le circuit court comme un mode de commercialisation dans lequel au maximum un intermédiaire intervient entre le producteur et le consommateur. Pour ma part, je préfère rester pragmatique. Si plusieurs intermédiaires sont nécessaires pour commercialiser un produit qualitatif, juste et écologique, ce n'est pas problématique. Les circuits courts ne sont pas là pour prôner l'autarcie alimentaire ou la cessation des échanges. Pas de fondamentalisme donc, mais de la logique et du bon sens. »

► Pourquoi les circuits courts rencontrent-ils aujourd'hui un tel engouement?

C.J. : « Le consommateur belge n'a plus confiance dans son assiette. Les scandales alimentaires à répétition ont impacté son rapport à l'alimentation. Le développement des circuits courts, - tout comme l'essor du bio - est un marqueur de l'inquiétude du consommateur. Parallèlement, la crise rencontrée par le secteur agricole interpelle les consciences. Depuis 1980, le pays a perdu près de 70 % de ses exploitations agricoles ! Une hémorragie silencieuse qui s'est traduite par la perte de 110.000 emplois. Une situation qui invite les citoyens à changer leur mode de consommation, pour mieux manger mais aussi pour préserver notre agriculture. »



► Les circuits courts sont-ils la solution à la crise agricole?

C.J. : « Ils ne sont pas LA solution, mais une réponse parmi d'autres. On ne peut pas faire peser sur les agriculteurs seuls la nécessité de faire évoluer le modèle de notre agriculture. La dynamique doit aussi émaner du citoyen. À cet égard, les coopératives citoyennes constituent une bonne formule puisque, tout en fédérant des producteurs, elles permettent au citoyen de consommer, d'investir, voire de s'impliquer activement dans un projet, et d'ainsi sortir d'un sentiment d'impuissance. Cette dynamique, enfin, doit être encouragée par les pouvoirs publics. Dans ce cadre, un réel changement de mentalité s'est opéré au cours des dernières années. À Liège, par exemple, le monde politique a aujourd'hui la volonté de consacrer une partie de son patrimoine foncier à cette agriculture de proximité. »



Coordinateur de l'ASBL Expositant d, Christian Jonet est en charge du développement du projet Ceinture Aliment-Terre Liégeoise (CATL).

« Les circuits courts ne sont pas là pour prôner l'autarcie alimentaire ou la cessation des échanges. »

(CHRISTIAN JONET)

► En Wallonie, quels sont les secteurs pouvant fonctionner en circuit court?

C.J. : « Nous avons essentiellement parlé du secteur de l'alimentation, mais il est vrai que ce concept peut s'appliquer directement à d'autres secteurs. On peut ainsi retrouver une logique de circuit court dans le domaine de la construction et de l'habitat, de la finance, du recyclage ou de la production d'énergie. On assiste également à la création de coopératives intersectorielles. Bref, cela peut vraiment toucher une grande variété d'acteurs. »

► Quelles sont les canaux de distribution en circuit court? L'un d'entre eux est-il à privilégier?

C.J. : « Ils sont multiples. Dans le domaine des produits agricoles, les groupements d'achat alimentaire restent confidentiels. La vente à la ferme rencontre, en revanche, un intérêt croissant de la part du grand public. Il y a aussi les marchés, les livraisons à domicile, les points de dépôt... Les magasins tels que Les petits producteurs connaissent également un succès grandissant. Cette enseigne liégeoise propose des produits alimentaires locaux et/ou bio. L'offre est variée mais simplifiée avec une gamme réduite sur le principe un besoin = un produit. Une fois encore, il n'existe pas de formule idéale. C'est dans la diversité des réponses offertes au consommateur que les circuits courts gagneront des parts de marché. »

EXPOSITANT D

www.expositantd.be

LA PROVINCE DE NAMUR, TERRE D'ÉVÉNEMENTS D'ENTREPRISE

Namur Congrès, cellule **Tourisme d'affaires**
de la Fédération du Tourisme de la Province de Namur, vous présente
cinq partenaires de renom



© Les Lacs de l'Éau d'Heure

LES LACS DE L'EAU D'HEURE

Un lieu privilégié
pour vos événements

071 23 95 91
reservation@lleh.be
www.lacsdeleaudheure.be
www.lepaysdeslacs.be



© Dinant Evasion

DINANT EVASION

Créez la cohésion en alliant
travail et détente !

082 22 43 97
info@dinant-evasion.be
www.dinant-evasion.be



© New Dimension

NEW DIMENSION

Un partenaire polyvalent
pour vos différents événements

0475 90 16 54
damien.mayart@newdimension.be
www.newdimension.be

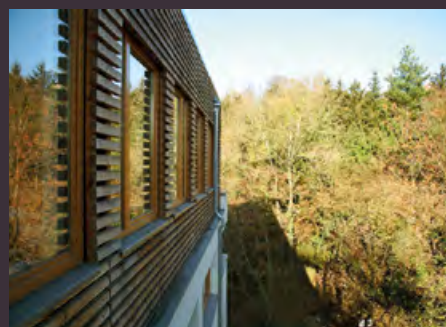


© Jean-François Baudin

CROCODILE ROUGE

Votre incentive sur mesure !

0476 29 89 11
info@lecrocodilerouge.be
www.lecrocodilerouge.be



© Yann Glaye

MUNDO-N

Lieu unique et durable pour
vos réunions à Namur

081 39 06 00
contact@mundo-n.org
www.mundo-n.org


NAMUR
c o n g r è s



www.facebook.com/namurcongres

www.namurcongres.be

Avantages et contraintes des circuits courts

Nous avons listé ci-dessous quelques avantages et contraintes des circuits courts, de façon générale. Certains ne s'appliquent donc pas à un modèle en particulier ou une activité spécifique. Les uns concernent les producteurs/artisans, les autres, les acheteurs...



AVANTAGES

- proximité géographique ;
- utilisation des matières premières locales ;
- modèle favorable à l'économie locale : sauvegarde et/ou création d'emplois ;
- transparence, traçabilité ;
- renforcement des liens sociaux producteurs-(transformateurs)-consommateurs ;
- qualité et engagement moral, responsabilisation du producteur, de l'artisan enclins à travailler de façon qualitative car en contact avec l'acheteur final ;
- confiance de l'acheteur final ;
- retours des acheteurs/consommateurs, riches d'enseignements ;
- indépendance du producteur/artisan dans la façon de travailler ;
- bonne maîtrise des prix de vente, plus « justes » (facilitée par la réduction du nombre d'intermédiaires) ;
- résilience accrue face aux crises ; p. ex avec la valeur ajoutée des produits, « bio », « transformés » ;
- prix souvent inférieurs aux surfaces spécialisées (bio...) / grandes surfaces, à qualité égale ;
- maîtrise des canaux de commercialisation ;
- meilleure connaissance de ce que l'on achète ;
- meilleure compréhension des besoins des acheteurs ;
- reconnaissance des métiers, d'un savoir-faire ;
- développement de la créativité, notamment par le biais de partenariats locaux débouchant sur de nouvelles idées ;
- retour à un mode de vie plus « sain », durable... ;
- marchandise mieux préservée : moins de transports consécutifs... ;
- modes de production souvent plus respectueux de l'environnement ;
- saisonnalités mieux respectées et comprises par les consommateurs ;
- limitation des déchets et des rejets de CO₂ ; moins de trajets ;... ;
- réduction de coûts fixes grâce à des partenariats avec d'autres acteurs locaux (p. ex., en partageant des ateliers) ;
- bonne image renvoyée par la société qui fonctionne en circuits courts ;
- prise de conscience des limites d'un système et recherche d'alternatives pour devenir consomm'acteur !

INCONVÉNIENTS/CONTRAINTES

- nécessité d'acquérir certaines compétences dans des domaines éloignés de l'activité première (marketing, logistique...) ;
- diversification des activités ;
- réflexion sur l'intégration des produits d'autrui pour fidéliser la clientèle ;
- investissements dans l'adaptation des outils, infrastructures... ;
- moins de liberté (présence indispensable au « magasin », à la maison à des heures convenues) ;
- séparation vie privée/vie professionnelle rendue plus malaisée ;
- infrastructures à repenser (cf parking pour les clients ; partie des locaux pour le magasin...) ;
- moins de temps à consacrer à son activité de production, création... et difficulté d'être « partout » ;
- remise en question profonde ;
- risque d'offre insuffisante par rapport à certaines demandes ; rythme de production pas toujours suffisant ; ruptures de stocks fréquentes ;
- aspects logistiques (préparation de commandes, expédition...) ;
- risque d'isolement par rapport aux autres acteurs de la profession ;
- visibilité à acquérir/travailler ;
- sens du contact indispensable ;
- choix plus limité pour le consommateur, rythme de production pas toujours suffisant ; ruptures de stocks fréquentes... ;
- très bonne connaissance du produit indispensable pour répondre aux questions du consommateur (ex : fournir des recettes, etc.) ;
- multiplication des trajets entre les points de vente : peu écologique ;
- perte de temps entre les différents points de vente ; risque de lassitude ;
- prix parfois plus élevés (cf main-d'œuvre) ;
- « tensions » entre les diverses dimensions : environnementale, sociétale, économique. Ex : si les prix des produits sont supérieurs, leur accessibilité est limitée ; ex : les trajets en voiture sont parfois relativement importants pour rejoindre différents points de vente éparpillés autour du domicile : mauvais pour l'environnement et le portefeuille.

Produits de la ferme : tant de chemins pour les circuits courts !

PAS D'INTERMÉDIAIRE...

Ils n'en finissent pas de fleurir, ces magasins à la ferme où une clientèle toujours plus nombreuse se presse, le cabas au bout du bras. Elle y trouve parfois aussi, concentrés en un même lieu, des produits bruts ou transformés d'autres exploitations.

Certains ont poussé l'idée jusqu'au libre service, en toute confiance, le client pesant sa marchandise et versant lui-même dans la caisse la somme due. Sans aller aussi loin, le distributeur automatique, à l'entrée de la ferme, permet à son propriétaire de jouir de la même liberté.

D'autres producteurs se rendent sur les marchés pour écouler leurs marchandises ou se postent le long des routes, avec leurs étals chargés de fruits ou légumes. Et d'aucuns composent des « paniers » dont le contenu varie de semaine en semaine et qu'ils viennent ensuite livrer à domicile, dans les alentours de leur exploitation.



Le magasin à la ferme connaît un franc succès.

Un magasin à la FERME DE BERINES

Chaque semaine, leur composition change, mais ils contiennent au minimum 4 légumes différents ; les paniers de fruits et légumes de la Ferme de Berines, à 5 ou 10 euros, sont livrés sur l'entité de Villers-la-Ville... et constituent une bonne manière d'absorber les surplus de production. Mais les clients peuvent aussi franchir le seuil de la ferme familiale pour découvrir, sur place, l'offre de légumes, ainsi que quelques fruits, glace, lait, miel... de producteurs locaux.

« Pour vivre d'une ferme agricole traditionnelle, il faut bien 100 hectares, explique Julien Tans qui a repris le flambeau après son père et son grand-père. J'ai donc décidé de me concentrer sur les légumes : on a commencé avec 7 ares, puis 2,5 hectares aujourd'hui et je voudrais leur consacrer mes 10 hectares, à terme ».

Ici, les légumes sont cultivés en « agriculture raisonnée », donc les pesticides ne sont jamais utilisés de façon préventive et le désherbage se fait à la main ou avec les machines. « Et les clients ont l'assurance de trouver des produits frais, par exemple la salade cueillie le matin même, ce qui est impossible, en grandes surfaces ». Et à la ferme, les prix restent fixes, excepté quelques variations en début et fin de saison.

LA FERME DE BERINES

Chemin de la Bruyère du Coq, 2
à 1495 Sart-Dames-Avelines
GSM : 0479/94.34.44 - www.fermedeberines.be

... OU UN SEUL INTERMÉDIAIRE

Sans passer par un distributeur, le producteur peut également déposer le fruit de son labeur dans des commerces de proximité ou même envisager de remplir les rayons de certaines grandes surfaces disposant d'un coin

« produits locaux ». Le groupement d'achat, à l'initiative d'un ensemble de consommateurs établissant un partenariat avec les producteurs locaux offre une autre alternative pour écouler une partie de la récolte de ceux-ci. Ils pourront aussi toucher les collectivités en direct via une plateforme comme « Lecliclocal », initiative de l'APAQ-W, passer par d'autres plateformes dédiées ou encore rejoindre une coopérative...

FRESHO : la parenthèse vitaminée

Ses corbeilles de fruits frais, bio, de saison et de préférence locaux, Fresho les livre dans les entreprises, chaque semaine. Dans l'Aéropôle de Gosselies, 25 d'entre elles ont souhaité offrir cette parenthèse santé à leurs collaborateurs, en souscrivant à une formule d'abonnement. Créée en 2010, Fresho s'approvisionne auprès d'une vingtaine de nos producteurs. « Et chaque jour, nous déposons aussi dans les écoles des produits frais. Nous sommes le seul intermédiaire entre le client et le producteur, ce qui signifie un prix plus juste pour ce dernier qui, du reste, est déchargé des aspects logistiques », résume Amélie Clarat, responsable commerciale.

FRESHO

Rue de Plomcot, 4 à 6224 Wanfercée-Baulet
Tél. : 071/48.68.48 - www.fresho.be

COPROSAIN : un modèle qui rapproche producteurs, transformateurs, consommateurs

Producteur de la région de Gibecq, Paul Vankeerberghen chapeaute la coopérative « Coprosain », une pionnière.

Bien structurée, celle-ci rassemble 46 producteurs qui se réunissent régulièrement par groupements de produits et tous ensemble, au moins une fois par an, lors de l'AG statutaire ; à cette occasion, ils discutent des points essentiels tels que le prix des produits, « ce qui n'est pas possible pour l'agriculture traditionnelle où tout est négocié au niveau européen, et cela ne laisse guère le choix au producteur » ! Les produits de la coopérative sont écoulés, en offre concentrée, via 3 points de vente « comptoir fermier » à Ath, Braine-l'Alleud et Mons et également, sur 20 marchés publics.

« La coopérative fournit de l'emploi à 48 salariés, pour la transformation, la gestion, la commercialisation... », poursuit Paul. Elle a également permis de maintenir d'autres emplois car le tiers de ses producteurs serait devenu exsangue en restant dans le modèle traditionnel !

« La recherche du goût, le respect du consommateur, de l'environnement sont au centre de nos préoccupations et, depuis toutes ces années, nous nous inscrivons dans une démarche de développement durable affirmée... »

Une coopérative agricole du modèle « Coprosain », c'est encore :

- des informations aux consommateurs (dans les points de vente, une fiche descriptive accompagne la viande...);
- un respect du cahier de charges strict (contrôles menés par « PROMAG »);
- de la valeur ajoutée (races bovines qui ont une croissance lente et sont donc plus savoureuses...)
- une préoccupation de la santé des consommateurs et du bien-être animal (pas d'additifs, conservateurs, colorants... dans les produits transformés; transport effectué par l'éleveur des animaux lui-même et en nombre limité...).

COPROSAIN

Chemin des Peupliers, 24 à 7800 Ath
Tél. : 068/26.93.80 - www.coprosain.be

Pas que dans l'alimentaire...

Sous la bannière des circuits courts, le secteur alimentaire est assurément celui comptant le plus d'acteurs. Mais il est loin d'être le seul à afficher des représentants.

LANADO : le renouveau de la laine wallonne



Dominique Blandiaux, gérante de Lanado

Verviétoise d'origine, Dominique Blandiaux a la laine dans le sang. Une passion qu'elle exprime au quotidien au sein de l'entreprise familiale DBCwool. « Depuis 1938, nous sommes négociants et transformateurs de laine », explique-t-elle. « Concrètement, nous achetons de la laine en suint dans certains pays limitrophes avant de la rapatrier à Verviers pour qu'elle y soit lavée et traitée dans l'un des

derniers lavoirs d'Europe (ndlr : la société Traitex). »

Un métier passionnant qui laissait, toutefois, un goût de trop peu à notre dirigeante. « J'avais, depuis de longues années, envie de valoriser la laine de nos régions au travers de produits de literie haut de gamme, entièrement confectionnés à partir de laine belge. » Un souhait plus difficile à concrétiser qu'on peut l'imaginer. « À la différence d'autres pays, nos éleveurs de moutons n'ont pas l'habitude de trier leur laine. Une absence de lots homogènes rendant notre travail quasi impossible. »

Loin de se laisser arrêter par cet obstacle, Dominique Blandiaux est allée à la rencontre de ces éleveurs pour leur exposer son envie de redynamiser la production lainière en Wallonie. « Nombre d'entre eux considéraient cette matière comme un déchet. D'autres la vendaient à bas prix à des négociants qui l'expédiaient, ensuite, en Asie. Avec l'appui d'acteurs de la filière lainière et du secteur ovin, je leur ai expliqué qu'en triant correctement leur laine, ils pourraient en retirer un meilleur prix. En adhérant au projet, ils savaient également à quoi allait être utilisée leur laine. »

Et c'est ainsi, à force de détermination, que l'entreprise Lanado a vu le jour en 2012. « Oreillers, couettes et sumatelas composent notre gamme », précise sa fondatrice. En dépit de prix plus élevés que pour des matières synthétiques, la clientèle répond présent. « Au-delà de l'aspect naturel et écologique du produit, le consommateur est sensible à l'aspect local. Il sait que l'argent qu'il débourse est destiné à payer un éleveur wallon, un lavoir wallon, un savoir-faire wallon... Notre potentiel de développement est encore grand. Dans un premier temps, ce sont les personnes âgées qui sont venues vers nos produits pour y retrouver la qualité des couettes d'autrefois. Avec le temps, le public s'est diversifié et étendu. » Le fruit d'un important travail effectué par Lanado pour redorer l'image de la laine.

« Nous voulons chasser des esprits certaines images associant cette matière à un produit lourd, qui gratte. C'est au contraire une fibre douce, agréable... et pleine d'avenir! »

Les produits de Lanado sont vendus en direct sur le site de l'entreprise ainsi que dans une quinzaine de points de vente, en Wallonie et à Bruxelles.



LANADO (SIÈGE SOCIAL)

Monthouet, 28 à 4987 Stoumont
Tél.: 0477/63.79.07 - www.lanado.be

ISOHEMP : du champ au chantier

Interview d'Olivier Beghin, Administrateur délégué

► En 2012, IsoHemp a fait son apparition dans le secteur de la construction en proposant un concept novateur...

O.B. : « Notre société est en effet spécialisée dans la fabrication de blocs isolants réalisés à partir d'un mélange de chaux et de chanvre. Un produit naturel et durable pouvant être utilisé pour l'isolation de nouvelles constructions ou celle de bâtiments existants. »

► Pour votre associé et vous, entreprendre en circuit court était une évidence?

O.B. : « Tout à fait. Depuis la fin de nos études, Jean-Baptiste et moi aspirions à proposer un matériau isolant de qualité qui ne soit pas issu de la pétrochimie. Une réflexion qui nous a guidés vers le mélange 'chaux-chanvre'. Aucun producteur de ce type n'existait alors en Belgique. Le plus proche se situait à 1.000 kilomètres d'ici. Vouloir nous inscrire dans une dynamique locale, importer ses produits aurait été une ineptie écologique et économique. Nous avons donc décidé de créer la première usine belge produisant ce type de blocs isolants. »

► Quel est le circuit emprunté par vos produits?

O.B. : « Nous nous approvisionnons en chaux auprès de carrières belges et françaises. Le chanvre que nous utilisons est quant à lui cultivé en Belgique et dans le nord de la France. Nous transformons ces composants dans notre usine de Fernelmont avant qu'ils ne soient, la plupart du temps, directement livrés sur chantier. Dans la grande majorité des cas, ces chantiers se situent en Wallonie, mais nous comptons également quelques clients au Luxembourg, aux Pays-Bas et en France. »

► La clientèle est-elle sensible au caractère local et écologique de vos produits?

O.B. : « Le secteur de la construction est un milieu très concurrentiel au sein duquel le client se voit proposer quantité de produits et de solutions. La philosophie placée dans notre concept ne fait pas tout, mais elle est parfois l'élément qui fait pencher la balance en notre faveur. »

► En encourageant le développement d'une filière courte, avez-vous le sentiment de contribuer au redéploiement économique de notre région?

O.B. : « Nous l'espérons, même si notre contribution est modeste. En 5 années d'existence, nous avons créé 10 emplois directs. Grâce à la mobilisation d'acteurs publics et privés, nous avons investi 1,5 million d'euros dans une usine de production industrielle. Nous nous inscrivons clairement dans la mouvance des matériaux durables de construction, une filière en plein essor participant à la réindustrialisation de la région. Au travers de notre activité, nous soutenons également la culture de chanvre industriel en Wallonie, une filière relancée en 2009. »

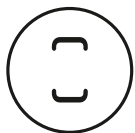


Ingénieur de gestion, Olivier Beghin (à dr.) a créé IsoHemp aux côtés de Jean-Baptiste de Mahieu, ingénieur civil des constructions.

SAMSUNG

Galaxy S8 | S8+

Unbox your phone



Infinity display



12 MP Dual Pixel (Back)
8 MP autofocus (Front)



IP68 water-
& dust resistant



Iris scanner



Micro SD slot,
up to 256 GB

SCIERIE DUBOIS: un bois local, une entreprise familiale

Son nom le prédestinait presque à évoluer dans un tel secteur. En 1954, Fernand Dubois fonde, dans le Namurois, la Scierie Dubois. Depuis lors, l'entreprise performe dans le travail du chêne, un arbre très répandu dans la région du Condroz.

Longtemps, elle a compté parmi ses clients des charbonnages, la SNCB et des industries métallurgiques. Une dizaine d'hommes s'attelaient alors à fournir les produits nécessaires pour ces secteurs exigeants. Mais au début des années 80, l'entreprise léguée à la 2^e génération se dote de nouvelles installations qui orientent les activités vers la menuiserie et les particuliers. Deux décennies plus tard, elle est toujours familiale, et on ne peut plus locale.

Tout le bois utilisé par la scierie provient de Vonêche (Beauraing). Il est issu de forêts certifiées PEFC, un label garantissant une gestion forestière durable. Il parcourt 45 km avant d'être traité dans la scierie. À l'exception du rabotage, la PME gère tout le processus de transformation du bois. « *Entre le moment où l'arbre est coupé et le moment où il arrive, transformé, chez le client, deux ou trois intermédiaires entrent en ligne de compte, société de transport incluse* » explique Jacquy Dubois, dirigeant et fils du fondateur. « *Le circuit court est un choix évident: on économise*

en termes de transports, et on travaille avec une clientèle locale. »

En plus de travailler avec du bois labellisé PEFC, la scierie s'est vu attribuer la marque *Bois Local*. Créée durant l'été 2015, cette appellation a pour



objectifs de favoriser l'exploitation du bois wallon, de promouvoir le circuit court, et de permettre au consommateur de s'informer sur l'origine des produits qu'il achète. La marque peut être affichée sur les produits de ses adhérents, apportant ainsi un gage de consommation locale et responsable. Pour pouvoir en bénéficier, il faut avoir son siège social en Wallonie, se conformer au cahier des charges et accepter les contrôles gérés par l'Office économique wallon du bois.

SCIERIE DUBOIS

Chaussée de Dinant, 25 à 5334 Florée
Tél.: 083/65.52.08 - www.scierie-dubois.be
Label Bois local: www.oewb.be

Intelligence collective

À plusieurs, on est plus fort, mieux représenté, mieux armé, mieux outillé, mieux structuré ou, tout simplement, visible. S'organiser en coopératives et/ou sévir sur des plateformes au milieu de ses pairs, c'est « exporter » un savoir-faire local, souvent apprécié, mais trop peu connu.

COOPÉRATIVES: TOUS POUR UN, UN POUR TOUS

COOPECO: un travail de fourmi!



Aux États-Unis, le modèle est déjà fort répandu; en Belgique, les supermarchés participatifs et coopératifs ne sont pas légion. Les alternatives à la grande distribution classique, fruit d'initiatives citoyennes ont pourtant vu le jour à Bruxelles (BEES-

Coop) ou Charleroi, tout récemment, en vue de « mieux manger » pour un prix raisonnable. Dans la cité du Spirou, Coopéco a vu le jour, il y a 2 ans, à l'initiative de Marie-Françoise Lecomte, avocate de la région. Pierre Diependaele, un retraité actif qui ne compte pas ses heures nous explique le rôle clé des quelque 350 coopérateurs: « *Ils sont à la fois actionnaires, travailleurs car il doivent prester au minimum 3 heures par mois, bénévoles et acheteurs pour notre Super-Marché... que nous écrivons en 2 mots* », insiste-t-il. Ce « Super-Marché » a choisi la fourmi comme emblème: le nombre d'acteurs fait en effet la force de la « société coopérative à responsabilité limitée à finalité sociale » qui trouve son fondement dans cette intelligence collective et sa volonté de tisser les liens sociaux. « *Nous sommes structurés en 'caddies' qui se réunissent chaque mois: le caddie communication, le caddie 'magasin', etc.* ». Coopéco regroupe des coopérateurs aux profils variés, mais personne

ne peut être amené à prendre le pouvoir: « *chacun a une seule voix, quel que soit son nombre de parts!* »

La coopérative défend bien entendu d'autres valeurs comme le « local », qu'il soit « bio » ou en agriculture raisonnée et l'équitable en payant les fournisseurs au prix juste. Si elle peut proposer des prix attractifs, c'est bien entendu d'abord grâce à l'implication des coopérateurs, mais aussi en travaillant en direct avec les producteurs et en évitant le gaspillage: « *Les denrées non périssables occupent constamment les rayons du magasin; pour les produits frais, c'est sur commande, par internet, du dimanche au mardi...* »

Le magasin est ouvert, pour les seuls coopérateurs, le vendredi après-midi et le samedi, toute la journée, mais un troisième jour d'ouverture est d'ores et déjà envisagé pour répondre à la demande...

COOPECO

Rue de l'Abattoir, 12 à 6030 Charleroi (site d'Avanti)
GSM: 0494/64.46.63 - www.coopeco-supermarche.be

BRASSERIE DU RENARD: une tanière de plus en plus locale

« *L'appel aux coopérateurs a été lancé en novembre 2015* », commence Caroline Hofmans qui est l'une des 3 personnes à l'origine de la Brasserie du Renard, même si c'est à Stéphane Vlamincq, ingénieur brassicole de formation qu'en revient l'initiative. Pour concrétiser leur projet de brasserie propre, nécessitant l'achat d'un local (à Pérot-Grez-Doiceau) et de matériel, ils ont lancé un appel à des coopérateurs. « *Nous en avons 200, aujourd'hui*, poursuit la jeune femme. *Des profils variés,*

des étudiants, des pensionnés... C'est vraiment eux qui font la coopérative, non seulement en y investissant en argent (ndlr : parts d'une valeur nominale de 100 euros), mais également en temps et en idées ! Ils participent réellement à sa vie en brassant avec nous, en assurant la commercialisation, etc. » Dans la coopérative participative chaque citoyen équivaut à une voix.

Gouvernée par sa finalité sociale, la brasserie privilégie le « local ». Ses bières du terroir bio : la Roublarde et l'Adorée, la Blondasse étant annoncée pour ce mois de mai, sont réalisées selon des recettes intégrant



l'orge d'un village voisin (Nethen) ou les fruits de Neerijse, localité située dans les environs immédiats de Pérot.

« Nous travaillons en circuit court et nous ambitionnons de le faire davantage encore, en venant greffer une micro-malterie et une houblonnerie sur notre

brasserie. Ça rejoint notre philosophie de filière locale et, de surcroît, nous pouvons aussi totalement contrôler la qualité. Enfin, nous livrons nos clients nous-mêmes, les magasins bio, l'horeca ce qui limite le nombre d'intermédiaires et nous permet d'avoir un contact privilégié avec eux et de leur faire bien connaître nos produits ; nous nous efforçons aussi d'attirer les clients chez nous pour qu'ils découvrent la source de production des bières ».

Convaincu par la formule, Stéphane Vlamincq le répète à qui veut l'entendre : la Brasserie du Renard est toute prête à conseiller d'autres porteurs de projets de filières courtes de la région...

BRASSERIE DU RENARD

Rue Léopold Vanmeerbeek, 31 à 1390 Pérot
GSM: 0491/74.36.00 - www.brasserieurenard.be

ALTÉREZ-VOUS: un café abreuvé d'idées citoyennes

Oui, un autre monde est possible, selon Sorina Ciucu Pislaru, où l'activité économique se soucie de l'équité sociale... Depuis presque une décennie, la jeune femme l'illustre avec Altérez-vous, café citoyen de Louvain-la-Neuve qu'elle a imaginé, avec 3 autres cofondateurs. Ses collaborateurs y partagent avec leurs clients leur philosophie de consommation responsable.

« L'un de nos objectifs est de sensibiliser à la citoyenneté, à la consommation responsable, à la nouvelle économie le public qui se retrouve ici », appuie Yannick Gielen, Responsable salle. « Nous faisons par exemple appel à une petite fromagerie proche, celle de la Ferme Paillerie, à Bousval. Quand



les chèvres sont pleines, la production de lait, de fromage chute et nous tombons vite à court de ces produits. Pour les autres produits, c'est la même chose, même si plus personne n'a l'habitude de fonctionner par rapport aux saisons... Il faut y revenir »

Sorina ajoute : « Nous travaillons aussi avec des nombreux brasseurs artisanaux belges comme Silenieux, Caracole, Dupont, De la Lesse, De la Senne, Leopold ou Jandrain Jandrenouille, en Brabant wallon, avec laquelle nous avons créé notre propre bière, l'Altérante ».

Les produits servis chez Altérez-vous ne sont pas tous « bio », mais, en tous les cas « citoyens » car au moment de poser un choix sur ces derniers, Altérez-vous verse tous les éléments dans la balance. « Quel sens cela aurait-il de privilégier un jus bio, même s'il est équitable, mais qu'il provient d'Australie, par exemple, questionne Yannick. Dernièrement, nous avons acheté à l'Arche de Jean Vanier, un petit vin rosé... qui provient pourtant d'Anjou, mais a été réalisé par des personnes présentant un handicap mental... ».

La coopérative qui regroupe aujourd'hui plus de 100 coopérateurs se veut un acteur du changement, à son niveau et prouve que son modèle de nouvelle économie peut fonctionner « Le café-restaurant ne désemplit pas et nous avons créé une dizaine d'équivalents temps plein ! Comme nous sommes une coopérative à finalité sociale, nous réinvestissons une partie de nos bénéfices dans de nouveaux projets comme des ateliers pour apprendre à fabriquer soi-même des produits d'entretien... », explique Yannick qui conclut, avec un petit rire : « Le restaurant n'est que la partie émergée de l'iceberg » !

ALTÉREZ-VOUS

Place des Brabançons, 6/A à 1348 Louvain-La-Neuve
Tél. : 010/84.40.03 - www.alterezvous.be

VEGETABILIS: union verte

Pour redynamiser l'activité des pépiniéristes de Wallonie picarde, IDETA (Agence intercommunale de développement) a lancé, il y a 4 ans, une initiative visant à les regrouper au sein d'une coopérative afin de leur offrir plus aisément un support sur différents plans : participation aux foires, organisation de la logistique, etc.



Au groupe de départ se sont ajoutés un pépiniériste de Liège et un autre de Céroux-Mousty, en vue d'étoffer l'offre avec des graminées, arbres en conteneurs... Avec 9 producteurs, la coopérative couvre 75 à 80 % de ses besoins, son objectif étant, à terme, de fonctionner sans faire appel aux ressources et produits extérieurs.

« Notre cible, ce sont les communes et entreprises de jardin qui recherchent des gammes complètes, en un seul point, explique Vincent Derbaise, responsable commercial et administratif qui indique que celles-ci sont disponibles dans des points relais chez des pépiniéristes, à Liège, Frasnes... Mais les plants peuvent aussi être conditionnés et expédiés directement chez le client. Rationnalisant la logistique, la coopérative tente alors de faire coïncider le transport de ses articles avec ceux d'autres pépiniéristes.

Un casse-tête qui limite le nombre de trajets et donc le prix des articles. « Nous sommes un petit peu plus chers, parfois. Mais nos quelque 10.000 références, des plus classiques aux plus rares, de l'arbre fruitier ou ornemental aux plantes pour haies ou vivaces, sont de chez nous, produites dans les règles de l'art ! Et, en fonctionnant en circuits courts, nous procurons des emplois à des pépiniéristes et ouvriers de la région ! »

VEGETABILIS SCRL

Business Center Le Carré Long
Rue Henri Lemaire, 2 à 7911 Frasnes-Lez-Anvaing
Contact: V. Derbaise - 0499/44.14.76 – www.vegetabilis.be

PLATEFORMES INTERNET : UN CONCENTRÉ DE VISIBILITÉ

LOCALIFE: une vitrine pour les artisans

Raphaël Chaidron a toujours apprécié l'authenticité du terroir, mais son évolution professionnelle et personnelle l'a dirigé vers une véritable quête d'un sens à sa vie et son activité pour valoriser le « made in Wallonie » ; il a alors souhaité renforcer



le lien entre ceux qui produisent local et ceux qui veulent consommer local et a mis ses compétences en communication web au service des artisans qui, souvent, n'ont pas ou ne maîtrisent pas les outils pour se faire connaître. Avec sa plateforme Localife, le jeune homme de 36 ans représente en vitrines alléchantes sa petite centaine de membres, avec les informations complètes et précises sur ce qu'ils proposent, les points de vente, les photos. « Je fais des mises à jour constantes, en sollicitant mes membres, par mail, par des newsletters, à me fournir leurs actualités. Je crée des synergies entre eux, je leur livre mes trucs et astuces, des statistiques de visites du site ; je leur présente les marchés qui sont ouverts aux produits locaux, etc. ». Une démarche facilitée par une bonne connaissance préalable des membres chez lesquels le fondateur de Localife se rend pour observer, sur place, ce qu'ils font et comment ils le font.

À ces petites structures, Raphaël qui fédère une centaine d'artistes et d'artisans apporte sa science afin de les référencer correctement, achetant des mots clés sur Google ou des emplacements pub dans les médias papier, boostant certaines publications sur Facebook, etc.

LOCALIFE

GSM: 0495/87.36.30 - www.localife.be

C-NOWAL: une montagne de cadeaux d'ici...

C'est tous les jours Noël ! Avec ses onglets « coffrets », « gourmandises », « bien-être », « enfants », « loisirs » et « lifestyle », C-Nowal aligne par thématiques, des cadeaux wallons créatifs et innovants à acheter toute l'année. Une partie de karting dans un environnement virtuel chez BattleKart, une souris téléguidée en bois de Christian



Dalimier (Chênée), des verrines comestibles de Do Eat (Mont-Saint-Guibert), des étriers personnalisables aux couleurs vives (Compositi – Division Polymar-Nivelles)... ces articles, parmi une centaine d'autres références, émaillent les pages de la plateforme,



une initiative conjointe de l'AEI, InnovaTech et Wallonie Design.

« Il y en a pour tous les goûts et nous tentons d'ailleurs de diversifier l'offre. Nous ne reprenons que des cadeaux caractérisés par un aspect innovant, une originalité. Par exemple, le chocolat, mais sous forme d'une sucette en moustache ou d'un bijou. Enfin, nous insistons aussi sur l'aspect esthétique, du packaging, notamment », explique Sarah Thielens, Chargée de communication C-Nöwal.

Les 3 partenaires engagés dans le projet offrent leur aide, à la mesure de leurs compétences aux sociétés, artisans qui projettent de rejoindre la plateforme. Excepté l'un ou l'autre coffret cadeau, rien n'est vendu sur le site, ce dernier renvoyant vers le site propre de la société. Et pour cette dernière, cette visibilité est totalement gratuite : la cerise sur le cadeau !

C-NOWAL

www.c-nowal.be

TOPINO: services complets

« Topino est le bras commercial de la coopérative citoyenne Feed The Future, détenue par des particuliers et la Sowecosom. Elle collabore avec d'autres réseaux locaux pour réaliser des économies d'échelle, - mangeonsmalin.be ou literroir.be -, notamment en



matière de transport ou d'outil de gestion de commandes. Ensemble, ceux-ci reprennent quelque 1.200 produits ! » indique Jean-Philippe Lens, gérant de Topino.

Soutenir la paysannerie « à un prix juste » passe par une fixation de ce dernier par les producteurs eux-mêmes, la prestation de services de Topino représentant 30 % du prix de vente. Un fonctionnement identique à celui de « La Ruche qui dit oui » ?

L'administrateur délégué de Feed The Future nuance : « Nous sommes une coopérative dont la finalité n'est pas spéculative. Et nos services sont vraiment ultra-complets, pour les producteurs : nous nous occupons de la préparation des commandes, récupérons chez eux les produits, en direct, les rassemblons, les livrons, le vendredi. Le travail logistique dont nous les déchargeons est énorme. Enfin, notre gamme est très large et nous couvrons l'ensemble des besoins du panier de la ménagère ».

Sur la plateforme d'e-commerce, l'acheteur sélectionne un point de retrait à proximité de son domicile ; 90 % de la gamme dans laquelle il puise comprend des produits de chez nous, les 10 % restants que l'on ne peut trouver en Belgique, émanant d'Ethiquable ou Oxfam...

FEED THE FUTURE

Rue du Saucy, 11 à 5031 Gembloux - www.topino.be

Circuits courts et coopératives : formule gagnante ?

Les circuits courts ont le vent en poupe. En dépit de cette tendance favorable, il n'est pas encore aisé pour les producteurs de trouver l'équation faisant de ce système un modèle économiquement viable. L'organisation en coopérative constitue-t-elle la meilleure option pour relever ce défi ? Nous avons posé la question à Benjamin Huybrechts*, chargé de cours à HEC Liège et titulaire de la Chaire SRIW-Sowecsom Entrepreneuriat et Innovation sociale.



Benjamin Huybrechts, chargé de cours à HEC Liège et titulaire de la Chaire SRIW-Sowecsom Entrepreneuriat et Innovation sociale.

► Le modèle coopératif ne date pas d'aujourd'hui...

B.H. : « En effet, les coopératives ont véritablement fait leur apparition dans notre paysage économique au milieu du XIX^e, notamment dans le secteur alimentaire. Il s'agissait alors d'associations de producteurs qui s'unissaient pour contrer une dynamique d'oligopole (peu d'acheteurs pour de nombreux "vendeurs") et vendre leurs produits à un meilleur prix. »

► Les coopératives qui voient le jour aujourd'hui poursuivent-elles les mêmes objectifs ?

B.H. : « L'actuel renouveau coopératif se traduit par la création de coopératives de producteurs, mais aussi de consommateurs. Les motivations affichées sont donc plus vastes. Parallèlement à la volonté de vendre un produit à un prix soutenable, de nouveaux éléments entrent aujourd'hui en ligne de compte tels que la qualité des produits, le respect de l'environnement ou un mode de fonctionnement transparent. »

► Nombre d'acteurs actifs en circuit court se tournent vers le modèle coopératif : pour quelles raisons ?

B.H. : « Prenons le cas d'un agriculteur désireux de valoriser ses produits en circuit court. En plus de sa casquette de producteur, celui-ci va tout à coup devoir s'improviser commerçant et logisticien, avec le coût financier que cela implique. Grâce à la coopérative, il pourra s'associer avec d'autres producteurs et gérer la chaîne d'approvisionnement en partenariat avec les consommateurs, ce qui est précisément la philosophie des circuits courts. Grâce à la force du collectif, la coopérative peut apporter une viabilité économique au projet tout en intégrant des objectifs sociaux et environnementaux. »

► Circuit court et coopérative constituent donc une association gagnante ?

B.H. : « Oui... mais convergence ne signifie pas exclusivité. On peut ainsi rencontrer des initiatives en circuit court fructueuses sous la forme d'entreprises classiques. La coopérative bénéficie néanmoins d'une image de plus en plus positive. On voit d'ailleurs de grandes entreprises créer leur propre "coopérative", en particulier dans le domaine de l'énergie avec les exemples d'Engie Electrabel ou d'EDF Luminus. En outre, il peut y avoir, entre les modèles économiques coopératifs et "classiques", des collaborations et des inspirations mutuelles fructueuses. »

* HEC Liège - Université de Liège - Quartier Agora
Place des Orateurs, 1 (Bat B33) à 4000 Liège

UN NOMBRE CROISSANT

En 2016, la Belgique comptait 26.000 sociétés coopératives, dont à peu près 500 seulement appliquent les principes coopératifs (tels que définis par l'Alliance Coopérative Internationale) et sont reconnues par le Conseil National pour la Coopération. Si la tendance est à la hausse en termes de nouvelles créations, leur nombre reste moins élevé que chez nos voisins européens (toutes proportions gardées). « Dans notre pays, le statut d'ASBL est assez permissif, note Benjamin Huybrechts. Il permet de structurer pas mal de projets qui, dans d'autres pays, se dessineraient sous la forme coopérative. » Une législation évasive à l'origine d'un certain flou dans l'esprit du grand public. Pour lever ces freins culturels, des incitants ont été mis en place au cours des dernières années. C'est, notamment, le cas du mécanisme Brasero, piloté par la SRIW-Sowecsom, qui soutient la capitalisation de nouvelles coopératives.

La Ceinture Aliment-Terre Liégeoise : souveraineté alimentaire et création d'emplois

Couvrir 50 % des besoins alimentaires en province de Liège grâce à des aliments produits localement et décemment, c'est toute l'ambition de la Ceinture Aliment-Terre Liégeoise (CATL). Évocation d'un rêve qui pourrait bien devenir réalité en compagnie d'Elisabeth Gruié, chargée de communication de l'ASBL Expositant d, partenaire de la CATL.

► Commençons par une présentation de la CATL...

E.G. : « La Ceinture Aliment-Terre liégeoise a vu le jour, en 2013, sous l'impulsion de plusieurs organisations de terrain. Ce projet fédère une coalition d'acteurs (citoyens, économiques, culturels, universitaires, etc.) autour de la thématique du système agroalimentaire durable en région liégeoise. Concrètement, la CATL vise la mise en place d'un programme d'écologisation, de relocalisation et de démocratisation profonde du système alimentaire de la province de Liège. L'objectif étant de parvenir à structurer une filière alimentaire complète en circuit court, locale, éthique, innovante et organisée autour d'entreprises à finalité sociale. »

► Quelles sont les ambitions 'chiffrées' de la CATL ?

E.G. : « À long terme (d'ici 25 ans), nous espérons que les producteurs locaux assureront la production de 50 % des besoins alimentaires de la population de la région liégeoise. Une dynamique qui serait théoriquement susceptible d'impulser la création de 5.000 emplois tout en ne concurrençant pas l'agriculture traditionnelle. »

► De quelle superficie cultivable avez-vous besoin pour cela ?

E.G. : « Le modèle de la CATL permettrait d'approvisionner environ 80 habitants par hectare de terre cultivée.

L'arrondissement de Liège comprenant ± 620.000 habitants, il faudrait cultiver 7.629 ha, soit 10 % du territoire ou 1/3 des zones agricoles au Plan de secteur. »

► Est-ce un projet économiquement viable ?

E.G. : « Les projets impulsés dans le cadre de la dynamique CATL visent, à terme, une viabilité sans subventionnement. Elle combine pour ce faire différents éléments : des méthodes de production agroécologiques ; un investissement massif dans les activités de transformation ; une mutualisation des outils et des infrastructures ; une mise en œuvre des principes de l'économie circulaire ; une commercialisation en filière courte ; une structuration de la filière autour de coopératives à finalités sociales qui favorisent une mobilisation de l'épargne citoyenne. »

► Sur quels principes reposent les modèles économiques développés par la CATL ?

E.G. : « Chaque projet doit proposer une juste rémunération des producteurs et un prix de vente accessible pour une alimentation de qualité. Nous souhaitons également qu'ils soient pilotés selon les principes d'une

gouvernance démocratique. Leur stratégie, enfin, doit être élaborée de manière collective grâce à la mobilisation d'une grande diversité d'acteurs de la région liégeoise. »

► Pourquoi avoir opté, dans le cadre des « Compagnons de la Terre »* pour le modèle de la coopérative ?

E.G. : « Les coopératives à finalités sociales favorisent l'hybridation des ressources et rémunèrent très raisonnablement le capital, ce qui permet de libérer d'importantes marges de manœuvre. »

► Existe-t-il en Wallonie des initiatives comparables à la CATL ?

E.G. : « Depuis sa création, la CATL a inspiré des acteurs d'autres régions de Belgique. Ainsi, en janvier 2015, des personnes de la région d'Ath ont

lancé la Ceinture alimentaire CaliTerre sur un modèle de forum ouvert largement inspiré de la CATL, quoique dans une formule plus modeste. Parallèlement, les régions de Bruxelles, Philippeville et Louvain-la-Neuve ont réfléchi au lancement d'une ceinture alimentaire sur leur territoire. Mais à l'heure actuelle, aucun de ces trois projets n'est parvenu à rassembler les énergies suffisantes pour se concrétiser. Récemment, l'AEI (Agence pour l'Entreprise et l'Innovation) a lancé un appel

à projets pour le développement de projets de filières en circuits courts en vue de renforcer l'économie alimentaire locale et régionale, qui vont permettre de soutenir de développer des projets similaires à la CATL, notamment dans les régions de Verviers et de Charleroi. »

► En Wallonie, quel est, aujourd'hui, le pourcentage d'aliments produits localement et sainement ?

E.G. : « Le budget moyen d'un Wallon en denrées alimentaires est de 2.181 €/hab/an. En Wallonie, 82 % de l'alimentation consommée est importée. Hors de ces 82 %, 19 % n'est pas productible ou substituable. La part potentielle à prendre en Wallonie est donc de 63 % de l'alimentation consommée, soit 4,7 milliards d'euros, soit un potentiel de 46.600 emplois temps-plein. »



*Créée en 2015 sous l'impulsion de la CATL, Les Compagnons de la Terre est une coopérative produisant actuellement une trentaine de variétés de légumes sur le site du Domaine des Cortils, à Blegny.

[Sophie Deleuze]

SOIGNER LA MAINT POUR UNE MEILLEU

La maintenance concerne toutes les entreprises de production industrielle, quelle que soit leur taille, quel que soit leur secteur. Elle est au cœur de leur durabilité et de leur compétitivité. Au travers de ses différents services, la BEMAS s'emploie à aider les entreprises à aborder et résoudre leurs problèmes de maintenance. Chef de projet et coordinatrice Wallonie, Sophie Deleuze nous présente cette association trop méconnue.

ALAIN BRAIBANT

Connaissez-vous la BEMAS ? Pas sûr ! Il s'agit en fait de la Belgian Maintenance Association, une ASBL de six personnes, une petite structure avec de grandes ambitions...

Son objectif est en effet d'aider les entreprises à aborder et à résoudre leurs problèmes de maintenance. En clair, l'ASBL forme et informe ses membres afin de les soutenir dans leurs efforts d'amélioration de ce qu'on appelle dans le jargon le « TRS », **le taux de rendement synthétique**, un indicateur qui permet de définir avec précision le taux d'utilisation des machines et de donner aux chefs d'entreprise une vision « *synthétique* » et objective de la performance de leurs équipements industriels. En d'autres mots, le rôle de la BEMAS est d'amener les entreprises adhérentes à disposer à tout moment d'un outil performant, d'un rendement optimal, en les sensibilisant à l'amélioration de la maintenance de leurs machines et à une meilleure gestion de leurs actifs.

Du blabla ? Pas du tout ! En effet, les entreprises investissent des sommes colossales dans leurs équipements techniques ; il est donc primordial pour elles d'en assurer un temps d'existence le plus long possible et un fonctionnement parfait. Pour cela, il n'y a pas de secret : une maintenance de qualité est indispensable. Il en va de l'efficacité de la production et donc, directement, de la rentabilité de l'entreprise.

Tous les secteurs sont concernés

Comme l'explique Sophie Deleuze, chef de projet et coordinatrice des actions pour la Wallonie, « *toutes les entreprises de production industrielle, dans tous les secteurs*



Sophie Deleuze

La jeune génération manque de compétences et d'intérêt pour cette activité pourtant génératrice d'emplois. »

économiques, sont concernées, qu'il s'agisse de petites ou de grandes sociétés. Dans ces entreprises, la BEMAS s'adresse plus spécialement aux gestionnaires de maintenance, aux gestionnaires d'actifs et aux responsables techniques. Nous collaborons aussi avec les enseignants, en particulier ceux de l'enseignement technique et professionnel, avec les centres de formation continue et les associations professionnelles.

Nous organisons des conférences, des cycles de formations ciblées, des visites d'entreprises et des journées d'étude pour lesquelles nous nous efforçons de faire appel à des experts hyper spécialisés dans leur domaine, qui soient en outre de bons orateurs dotés de réelles qualités pédagogiques afin que leur message 'passe bien' et que les participants retirent des enseignements concrets de leur présence à ces manifestations. Pas moins de 122 activités ont été organisées en 2016. Celles-ci sont aussi l'occasion de rencontres au cours desquelles les professionnels ont l'opportunité d'échanger leurs expériences. C'est d'autant plus utile que le monde de la maintenance a bien changé. Jadis, les techniciens avaient 'les mains dans le cambouis', comme on dit. Aujourd'hui, la plupart du temps, ils sont penchés sur un ordinateur...

En 2016, nous avons aussi mis sur pied un cycle de formation de 24 après-midis sur la gestion des actifs, sanctionné par un examen et un certificat. 19 personnes y sont inscrites et pourront valoriser ce certificat au sein de leur entreprise. »

Décentralisation et partenariat

« *Ces cycles de formations sont décentralisés* », poursuit Sophie Deleuze. « *Nous travaillons en partenariat avec différentes institutions, notamment avec l'Institut supérieur industriel ECAM (École Centrale des Arts et Métiers) à Bruxelles, avec l'Union Gramme et le CLICE (Centre Liégeois des Ingénieurs et Chefs d'entretien) à Liège ou encore avec le Centre de formation TechnoCampus dans le Hainaut. Cette collaboration avec le monde de l'enseignement et de la formation est très importante car on constate que la maintenance*

ENANCE RE RENTABILITÉ

LES MULTIPLES FACETTES DE LA MAINTENANCE INDUSTRIELLE

Les thèmes abordés au cours de ces diverses formations et journées d'étude organisées par la BEMAS sont très variés car la question de la maintenance concerne une multitude de domaines :

- ▶ **La gestion des actifs** : comment faire en sorte, et vérifier, que l'ingénierie, la maintenance et l'exploitation des actifs soient en parfaite adéquation avec la stratégie de l'entreprise ? Sur la base de la norme ISO55000 relative à la gestion d'actifs, des conférences sont organisées sur la gestion structurée des actifs physiques.
- ▶ **La maintenance proprement dite** : comment gérer la maintenance de son parc de machines, faut-il ou non choisir l'option de l'externalisation de la maintenance ? Dans quel cas ?
- ▶ **L'ingénierie de fiabilité** : comment détecter et éradiquer des pannes et des défaillances techniques.
- ▶ **Les nouvelles technologies**, au service d'une maintenance de qualité grâce à des formations sur l'utilisation des logiciels de maintenance.
- ▶ **La planification de l'arrêt des machines et de la gestion des révisions** : la révision générale d'un équipement industriel exige une approche spécifique. Des formations enseignent comment organiser le mieux possible la révision et l'arrêt d'une machine.
- ▶ **Le niveau « zéro accident »** : la sécurité sur les lieux de travail est un problème particulièrement important dans le processus de maintenance, d'abord pour les travailleurs mais aussi pour les coûts de production et l'image de l'entreprise.
- ▶ **La gestion de l'énergie** : la maîtrise de la consommation énergétique est essentielle pour la rentabilité des entreprises. En collaboration avec l'Association belge de la gestion de l'énergie, la BEMAS organise des informations sur cette problématique de l'énergie, sur laquelle la maintenance a une incidence importante. C'est bien connu, un outil bien entretenu et en bon état consomme moins d'énergie.
- ▶ **L'entretien des bâtiments** et des infrastructures techniques comme, par exemple, les ascenseurs.
- ▶ **La réduction de l'impact environnemental** de l'activité industrielle.



est généralement assurée par un personnel âgé et que la jeune génération manque de compétences et d'intérêt pour cette activité pourtant génératrice d'emplois.

Enfin, nous avons conçu une enquête adressée aux responsables de la maintenance afin de mieux connaître les pratiques au sein des entreprises wallonnes, les points forts et ceux qui pourraient être améliorés. »

La BEMAS est aussi sollicitée pour organiser certaines activités dans le nord de la France et elle est membre d'une association européenne, créée en 1970, l'EFNMS (*European Federation of National Maintenance Societies*) qui regroupe la plupart des pays européens, y compris la Suisse, la Norvège et la Serbie. Pour son fonctionnement, l'ASBL est financée essentiellement par les cotisations de ses membres. « *Celles-ci varient en fonction de la taille de la société et de l'importance du personnel employé. La cotisation minimale s'élève à 125 € par an. Les conférences sont gratuites pour les membres. Par contre, les formations à haute valeur ajoutée que nous mettons sur pied sont payantes, de l'ordre de 600 € pour un après-midi et de 1.000 € pour une journée complète.* »

119 membres wallons sur 722

« En tant que coordinatrice pour la Wallonie, je suis chargée de développer les activités dans le sud du pays. Le tissu industriel wallon est évidemment très différent de celui de la Flandre et la sensibilité aux questions de maintenance n'y a pas encore le même impact. Les chiffres sont d'ailleurs éloquentes ! 504 entreprises belges adhèrent à la BEMAS, ce qui représente 722 membres car il peut y avoir plusieurs personnes concernées par les problèmes de maintenance dans une même société. Sur ces 722 personnes, 119 appartiennent à des entreprises wallonnes ! C'est dire si j'ai du pain sur la planche... »

PLUS D'INFOS
www.bemas.org



MODULART UN TOIT ZERO TRACAS



Le béton est fabriqué dans le hall central ; « *C'est le cœur du métier, avec une recette propre, au départ de divers adjuvants, pour un résultat axé sur la solidité, que nous testons sans cesse* » affirme Ghislain de Changy.

Si elle vend du préfabriqué, la société n'en oublie pas pour autant l'esthétique ! Elle crée des ensembles harmonieux et peut personnaliser les produits en fonction des desiderata des clients : les types de fenêtres, les parements de façade - crépi, bois, briques - l'encadrement de la porte d'entrée, le bow-window ou le carport...

La version classique de la maison clé sur porte comporte 4 modules constitués chacun d'un ensemble de 6 plaques, pour une superficie de 160 m². Le module dispose de son propre plancher, de son propre plafond ; si le propriétaire envisage d'aménager un grenier, ce dernier reposera donc sur une solide dalle de béton. Autre avantage indéniable : une isolation thermique et phonique renforcée !



S'il ne devait rester qu'une seule construction debout, après un séisme, ce serait une maison Modulart avance Ghislain de Changy, administrateurs délégué. Une catastrophe fort heureusement improbable, mais la solidité des réalisations de la société de Tubize est, elle, bien réelle. « Face à des préjugés à l'encontre du préfabriqué, nous certifions que nos modules sont, par définition, indéformables, grâce à leur structure en béton armé. Ils sont d'ailleurs soumis à d'énormes efforts, tant dans leur fabrication que lors de leur transport ou leur pose » insiste Ghislain de Changy. En mars 2013, l'un de ces modules est tombé du camion qui le transportait et n'a souffert aucun dégât: une mésaventure qui apporte du crédit à ses propos.



Les solutions préfabriquées de Modulart sont réalisées et placées dans des délais très courts. Le travail s'effectue en atelier, jamais retardé par les intempéries... Après une gestation de 3 semaines, dans un immense entrepôt vestige de l'activité des forges de Clabecq, une maison modulaire en sort, prête à être posée en 1 jour! Moins d'un mois plus tard, tous les raccordements effectués, son propriétaire s'y installera confortablement.

Modulart a sorti sa première maison fin novembre 2005 et quelque 2.000 modules depuis son lancement. Les dimensions de ceux-ci sont généralement de 3 m 50 sur 9 m 35. Chacun pèse 25 tonnes.

En Belgique, la société tubizienne a construit une quinzaine d'écoles pour la Fédération Wallonie-Bruxelles. Elle maîtrise, - techniquement et financièrement - plus d'une vingtaine de modèles de base.

S. HEFFINCK - © E. HERCHAFT/REPORTERS





PREMIÈRE PHASE : le coulage, la « ligne humide »

Les panneaux, coulés dans de grands moules, sont constitués de diverses couches superposées : le béton armé de structure, un isolant dans lequel le robot tracera les saignées pour les emplacements des conduites d'eau et d'autres éléments, un béton de parement. Leur plan est posé près de la ligne, reprenant les emplacements, comme ceux des prises « cotés au mm près » !

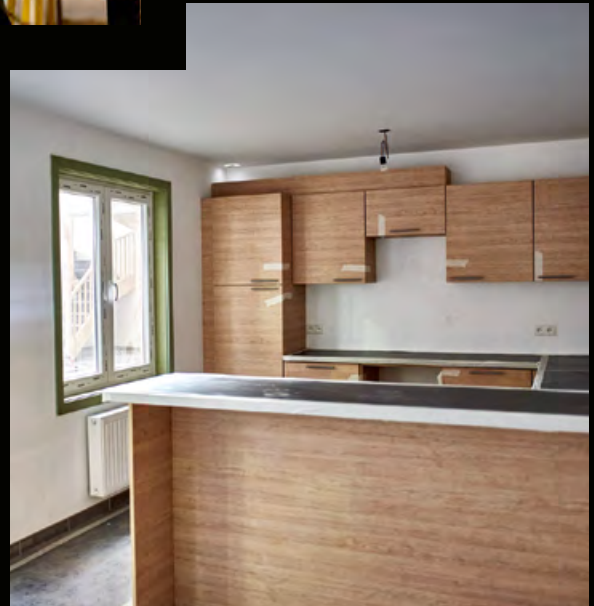


DEUXIÈME PHASE : l'assemblage, le « marbre »

Les dalles démoulées sont assemblées par de gros boulons, prévus tous les 45 cm.

Le moule rempli de béton est posé sur une plaque vibrante. Les plaques seront ensuite mises à sécher.





TROISIÈME PHASE

Les modules assemblés, les finitions extérieures (châssis, buses d'évacuation pour l'égouttage...) et intérieures sont réalisées. S'écartant des autres opérateurs du marché, Modulart a fait le choix de fournir le produit le plus abouti possible. Les carrelages, les faïences, l'équipement de la salle de bain, la cuisine équipée, le tableau d'électricité, l'enduisage et la peinture de fond, tout est placé dans l'usine. Le coût final des maisons - à cahier de charges équivalent - est inférieur de 10 à 15 % à celui d'une maison de construction traditionnelle.

Le contrôle qualité effectué en usine limite fortement les mauvaises surprises !

« Nous sommes d'autant plus concurrentiels sur les mauvais terrains ; dans l'étape de fondations, en construction traditionnelle, une poutre de ceinture doit être coulée sur les pieux ; chez nous, elle est intégrée dans les modules ! » appuie Ghislain de Changy. Il ajoute que le système Modulart s'est vu récompenser par une Médaille d'argent au Salon International des Inventions de Genève (en 2000) !

MODULART

Rue de la Déportation, 218 à 1480 Tubize
Tél. : 02/366.23.03 – www.modulart.be



Demandes de brevets : la Belgique est championne d'Europe



Les demandes de brevets déposées auprès de l'Office européen des brevets (OEB) en provenance de la Belgique ont augmenté de 7 % en 2016 contre 5,9 % en 2015, soit la plus forte hausse enregistrée depuis 2010. La croissance belge est bien au-dessus de la moyenne de l'Europe des 28, qui est en repli de 0,6 %. Parmi les 10 secteurs technologiques les plus importants répertoriés, les demandes de brevets belges ont augmenté dans la chimie organique fine (+31,6 %), les biotechnologies (+30,4 %) et l'informatique (+28,1 %). Quant aux technologies qui totalisent le plus grand nombre de demandes de brevets, ce sont les machines spéciales, avec une part de 9 % du total, suivies par la chimie organique fine et les biotechnologies avec chacune 7 %. Enfin, avec 269 demandes de brevet, Solvay est l'entreprise la plus active à l'échelle nationale, suivie par le centre de microélectronique et de nanotechnologies IMEC basé à Louvain (169).

Nouvelles modalités de rachat des années d'études pour les indépendants

Le conseil des ministres a récemment approuvé de nouvelles modalités avantageuses de rachat des années d'études pour les indépendants. Concrètement, ceux-ci pourront effectuer cette démarche à partir de leurs 20 ans pour 1.500 € par année pendant une période transitoire de 3 ans. Et après ces 3 ans ? En 2020 donc, cette limite de 20 ans disparaîtra et ils pourront alors racheter toutes leurs années d'études, mêmes celles d'avant leurs 20 ans (paiement possible en 2 fois et dans les 6 mois).

Les processus industriels, nouvelle cible des hackers



Les hackers s'intéressent de plus en plus aux processus industriels. Le fait que de plus en plus de composants et de processus industriels soient informatisés et mis en réseau augmente bien évidemment le risque. La consultance indépendante TNO conseille de coordonner la sécurité intégrale et la cyber-sécurité au niveau du conseil d'administration, dans un seul portefeuille, attribué par exemple à un directeur de l'information ou à l'administrateur délégué. Elle recommande également de composer une équipe multidisciplinaire apte à faire une évaluation intégrale des cyber-risques pour la sécurité au travail, à analyser les incidents, capable de prendre des mesures d'urgence si nécessaire et d'analyser où se trouvent actuellement les connexions en réseau entre les équipements de travail et les environnements internes et externes à risque.



Total Event Creation nous a aussi fait confiance!

WILLY GROUP
NAESSENS

BÂTIMENTS INDUSTRIELS AGRO PISCINES

Client: **Nico Smeding**

Surface: **4.000m²**

Ville: **Kruibeke**

Architecte: **De Mey-Matthys**

www.willynaessens.be



Stagesdespoles.be : pour trouver un(e) stagiaire

Vous êtes une société wallonne innovante et souhaitez accueillir un(e) stagiaire ? La plateforme www.stagesdespoles.be pourrait vous y aider. Cet outil vous permet de rencontrer des étudiants de l'enseignement supérieur, en vue de la conclusion de stages de 3 mois et plus dans le cadre d'un projet innovant, lié à un des secteurs des pôles de compétitivité ou fédérations sectorielles partenaires (Agoria, CCW, Essenscia et Fevia) ou encore des clusters wallons. **Infos : 04/246.50.35 - stages@uwe.be**

50 % des indépendants travaillent encore après la pension

Sur les 15.873 indépendants qui, entre 2008 et 2014, avaient entre 60 et 70 ans et ont pris leur pension, 50,5 % ont continué à travailler la première année après leur départ à la pension (source : Acerta). En Flandre, cela concerne 50,1 % des indépendants pensionnés. En Wallonie, ce pourcentage est un peu plus élevé (57,4 %), tandis qu'à Bruxelles, il l'est un peu moins (43,7 %). Au cours de la troisième année après la pension, 41,8 % des indépendants sont toujours actifs professionnellement. Enfin, il apparaît que cette pratique est courante tant chez les femmes que chez les hommes.

Inscrivez votre entreprise aux Sésames 2017 d'Agoria



Les Sésames d'Agoria Wallonie visent à mettre en avant les initiatives les plus pertinentes de ses membres en matière de rapprochement entre industrie technologique et enseignement. Au travers de ce concours, la Fédération des entreprises de l'industrie technologique souhaite montrer le rôle essentiel que les rapports entreprise/enseignement – secondaire, supérieur, universitaire – jouent dans l'amélioration de l'insertion des jeunes dans la vie professionnelle. Candidature gratuite jusqu'au 30 juin 2017 pour les entreprises membres d'Agoria possédant au moins un établissement en Région wallonne. **Infos : 0496/56.66.56 - eric.robert@agoria.be**

Moins de femmes dans les secteurs lourds

Quelle est la représentation des femmes dans les secteurs typiquement masculins, tels que ceux de la construction, de la fabrication métallique et du transport ? Au total, Acerta a répertorié 17 secteurs dits « lourds », et ce, pour une période allant de 2011 à 2017. En dépit des avancées technologiques et du fait que les femmes sont plus sédentaires que les hommes dans ces secteurs, leur représentation ne fait que diminuer au fil des années. En 2011, 11 % du personnel était constitué de femmes ; en 2017, ce pourcentage est descendu à 9 %. Et d'importantes différences existent au niveau régional : la représentation des femmes dans certains secteurs est de 4 % en Wallonie, pour 10 % en Flandre.

Les centres de compétence labellisés pour 3 ans

Depuis cette année, le Gouvernement wallon souhaite que l'appellation « Centre de compétence » soit réservée à des initiatives répondant à certaines caractéristiques précises. Dans ce cadre, 25 centres de compétence ont été labellisés pour une durée de 3 ans avec un objectif : la qualité et la pertinence du positionnement de l'offre de formation en réponse aux besoins du marché de l'emploi et de la formation. Assurant l'information et la sensibilisation de leurs publics et contribuant au soutien de la compétitivité des entreprises, les centres de compétences proposent 400 formations dans 13 domaines d'activité stratégiques. Ils s'adressent principalement aux demandeurs d'emploi, travailleurs, enseignants et étudiants.

EY
Building a better
working world

**As a start-up,
where do you
want to end up?**

EYnovation™ helps innovative
entrepreneurs grow from local
to global. Visit eynovation.be

The better the question. The better the answer. The better the world works.

NEW CITROËN JUMPY

TOUT DEVIENT POSSIBLE



**“MONSIEUR ROBINSON ?
NOUS AVONS UN COLIS POUR VOUS.”**

LES OFFRES PRÊTES-À-PARTIR

NEW CITROËN JUMPY

TAILLE XS 1.6 BLUEHDI 95 BVM COMFORT

à pd **13.515€⁽¹⁾**

OPTION+

50% de remise sur les options⁽⁵⁾

DISPONIBLE IMMÉDIATEMENT

CITROËN préfère **TOTAL**  DONNONS PRIORITÉ À LA SÉCURITÉ.

business.citroen.be

(1) Prix « à pd » HTVA au 01/05/2017, remise fleet déduite, réservée aux détenteurs d'un numéro d'entreprise, y compris les remises conditionnelles : prime Eco Tech⁽²⁾, prime d'aide à la reprise⁽³⁾ et prime de stock⁽⁴⁾, selon modèles et finitions. (2) CITROËN vous propose une prime EcoTech de 600€ HTVA pour la reprise et le recyclage de votre ancien véhicule à l'achat d'un nouveau CITROËN Jumpy. Le véhicule doit être complet et immatriculé depuis au moins 6 mois au nom de l'acheteur du nouveau véhicule. (3) CITROËN vous offre à l'achat d'un nouveau CITROËN Jumpy, en plus de la valeur de reprise de votre ancien véhicule, une prime de reprise surévaluée d'une valeur de 600€ HTVA. (4) CITROËN vous offre une prime de stock de 750€ HTVA à l'achat d'un nouveau CITROËN Jumpy de stock commandé et livré avant le 31/05/2017. (5) Offre OPTION+ : CITROËN vous offre 50% de remise sur toutes les options. Pour tout renseignement et conditions d'obtention, rendez-vous dans votre point de vente CITROËN. Offre valable du 01/05/2017 au 31/05/2017 dans la limite des stocks disponibles. Ed. resp.: V. Rzasnicki, Parc de l'Alliance - Avenue de Finlande 4-8 à 1420 Braine-l'Alleud - N° d'entreprise : BE0448.813.060. Tél. 02/206.68.00. Les prix indiqués sont sous réserve d'erreur d'impression.

RECRUDESCENCE DES CABRIOLEURS

Élégante alternative aux bourrins survitaminés, aux 4X4 et aux véhicules aseptisés mais plus correct environnementalement parlant, le cabriolet - apparu à la fin du XIX^e siècle - entame une nouvelle carrière après celle des sixties !

Un paradoxe : l'augmentation de la pollution de l'air est strictement proportionnelle à la hausse annuelle des immatriculations de cabriolets en Belgique ! Des 3.855 vendus en 2000, on est passé à 9.587 en 2005 et 10.850 en 2010. En 2016, quelque 8.144 cabrios neufs ont été immatriculés dont 6.879 biberonnent à l'Eurosuper.



La Fiat 500C, commercialisée entre 17.990 et 19.990 euros, était le cabrio le plus immatriculé sur le marché belge de 2016.

LES SCORERS

En Belgique, le tiercé gagnant 2017 des cabrios consacre la Fiat 500 (1582 immatriculations) devant la Mazda MX-5 (1045 immats) et la Mini (707).

La BMW série 2 (466) et sa frangine série 4 (463) complètent le quinté gagnant.

Suivent la VW Beetle (438), l'Audi A3 (412), l'Opel Cascada (379), la Ford Mustang (284) et la Smart Fortwo (283). Classée onzième, la Porsche 911 (275) est suivie par l'Audi A5 (194), la Mercedes classe E (166), la Mercedes SLC (145) et la Citroën DS3 (138). Du quinzième au vingtième rang, on pointe respectivement la Fiat 124 (133), la VW Golf (120), la Porsche 718 (115), l'Audi TT (106) et la BMW Z4 (101).

La série 2 cabrio, affichée dès 33.950 et jusqu'à 56.850 euros, permet à BMW d'être le constructeur le mieux représenté dans ce créneau très pointu.



C'est dire que humer l'air du temps en se baladant sans claustrophobie procure encore un plaisir certain pour l'homo automobilis de ce XXI^e siècle !

Évolutions...

Certes, les temps ont bien changé en matière de décapotable (avec ou sans arceau), de spider, de roadster et de « convertible » pour reprendre le jargon US : les capotes ne se gonflent plus au gré de la vitesse, une isolation thermo-acoustique supplante habilement les courants d'air tandis que les baleines pliantes censées rigidifier la bâche sont bel et bien reléguées aux oubliettes.

Depuis le milieu des années nonante, on parle de coupé-cabriolet (C et CC) et de Twin-Top. Dénominateur commun de ces deux catégories-reines : le toit (2 ou 3 parties) en dur escamotable dans le coffre. Les cabrios - qui persistent et signent dans la toile - ont eux, copieusement amélioré le système d'ouverture-fermeture-rangement de leur chapeau mou.

Un constat : le stade artisanal a fait place nette au produit industriel. Normal : ce qui faisait le charme des cabrios des années soixante ne trouverait plus grâce aux yeux des inconditionnels de l'ouverture sur le monde, excepté durant les randonnées d'ancêtres.

Mieux : le « 2 places » existe toujours, mais le « 2+2 » a conquis ses lettres de noblesse. Ils sont, entre autres, griffés Bertone, Giugiaro, Heuliez, Karmann et Pininfarina : autant de prestigieuses références en matière de design.

Les raisons du succès

Plaisir de conduite différent, besoin d'air frais, ras-la-culasse des radars, retour à l'authenticité, cheveux au vent et minois plein sud... **les raisons du succès rencontré par le cabriolet sont aussi diverses que variées.**

S'il apparaît que la toile reflète l'image instantanée du cabriolet avec comme principaux avantages un encombrement moindre quand elle est repliée dans l'espace réservé aux bagages comme une étanchéité supérieure en raison du moins grand nombre de joints en néoprène, le toit rigide a, lui aussi, ses arguments : meilleure protection contre les vicissitudes de la météo, plus fiable sur le long terme et moins sujet aux effractions. Les deux options rallient leurs aficionados : le débat peut donc encore se poursuivre bien longtemps !

Une certitude : la capote souple et pratique, comme la dure et électrique, a encore de belles heures à vivre !

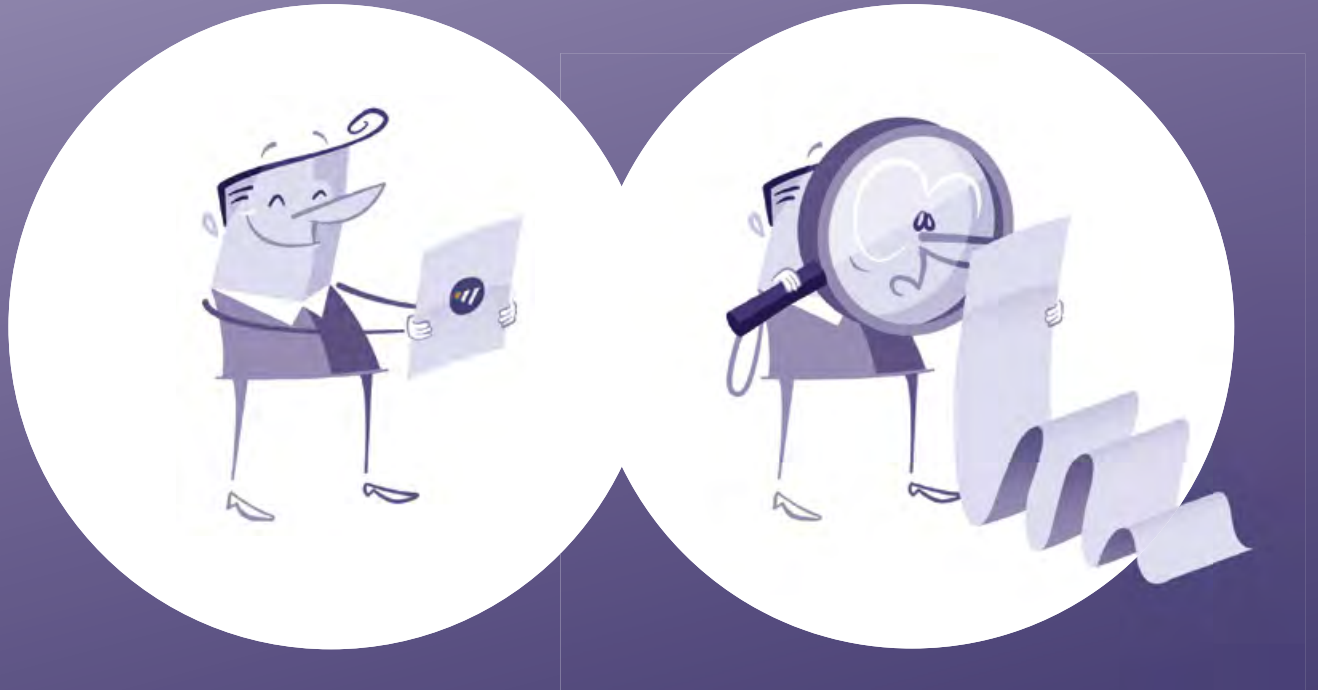
Car toutes deux, dans leur créneau respectif, répondent avec un indéniable talent aux préoccupations les plus légitimes. voire les plus... déraisonnables !

À chacun son bonheur, non ?..

BOB MONARD

Secrétaire Général de l'Union des Journalistes Belges de l'Automobile et de la Mobilité (UJBAM)

TROUVEZ LES 7 DIFFÉRENCES !



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

Nous faisons la différence!

Quelques raisons de choisir Westlease :

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

Plus d'infos sur westlease.be

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

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





Cession de parts indivises dans un immeuble entre une société et son associé : 1%, 12,5% ou 15% ?

La cession de parts indivises dans un bien immeuble entre une société et son associé est normalement régie par l'article 109 du Code des droits d'enregistrement. Cette cession est donc en principe soumise au droit de partage de 1 % lorsque l'immeuble est situé en région wallonne. L'administration fiscale ne partage toutefois pas ce point de vue.

Principes

Pour rappel, l'acquisition (autrement que par voie d'apport en société) par un ou plusieurs associés d'un immeuble provenant d'une société est régie, en ce qui concerne la perception des droits d'enregistrement, par les articles 129 et 130 du Code des droits d'enregistrement.

Ces articles font une distinction selon que l'acquisition se fait à partir d'une société de personnes telles qu'une SPRL, une SNC ou une société en commandite simple ou d'une société de capitaux telles qu'une SA ou une société en commandite par actions.

Dans le premier cas (acquisition à partir d'une société de personnes), l'acquisition, quelle que soit la façon dont elle a lieu, est en principe soumise au droit de vente.

Cette règle connaît toutefois deux exceptions.

La perception du droit de vente peut être évitée s'il s'agit :

- de biens immeubles qui avaient été apportés à la société par la personne qui acquiert les biens, ou
- de biens immeubles qui ont été acquis par la société avec paiement du droit de vente, pour autant qu'il soit établi que l'associé qui devient propriétaire de ces biens faisait déjà partie de la société au jour de l'acquisition par celle-ci.

Si ces exceptions sont d'application, l'acquisition doit, pour la perception des droits d'enregistrement, s'analyser selon le droit commun. Par conséquent, selon le cas, soit le droit de vente sera applicable (exceptionnellement), soit le droit de partage, voire le droit fixe général.

Dans le second cas (acquisition à partir d'une société de capitaux), l'acquisition, quelle que soit la façon dont elle a lieu, sera toujours soumise au droit de vente. Cette règle ne souffre aucune exception.

On admet cependant traditionnellement que les articles 129 et 130 du Code des droits d'enregistrement sont uniquement applicables à l'acquisition en tant qu'associé. La cession de parts indivises par la société à une personne qui possède à la fois la qualité d'associé/actionnaire, mais également celle de copropriétaire, tombe donc sous le champ d'application du droit de partage. En d'autres termes, la qualité de 'copropriétaire' l'emporte sur celle 'd'associé'.

Position de l'administration

La question de savoir si la cession de parts indivises dans un bien immeuble, qui a jadis été acheté conjointement par une société et son associé, est régie par l'article 109, C.Enr. (auquel cas le droit de partage est perçu) ou par les articles 129 et 130, C.Enr. (auquel cas le droit de vente doit, sauf exception, être perçu) a récemment été soumise à l'Administration centrale

Il ressort de la réponse de l'administration centrale que celle-ci ne partage absolument pas le point de vue exprimé ci-avant (décision du 22 septembre 2014, n° E.E./106.218). Selon elle, les articles 129 et 130 du Code des droits d'enregistrement sont 'non équivoques' et soumettent 'toute' acquisition par un associé, autrement que par voie d'apport en société, en principe au droit de vente. L'administration considère ainsi que ces articles constituent des dispositions particulières (lex specialis) qui ont priorité sur la règle générale (lex generalis) du droit de partage.

Cette position a pour conséquence que la cession de parts indivises dans un bien immeuble entre une société et son associé sera soumise, en région wallonne, au droit de vente de 12,5 %, à moins que l'acquisition ne porte sur un immeuble d'habitation et que l'acquéreur ne soit déjà propriétaire, nu-propriétaire, ou usufruitier d'au moins 33 % de minimum deux autres immeubles d'habitation, auquel cas, le droit de vente applicable sera de 15 %.

N'hésitez donc pas à nous contacter avant d'envisager l'acquisition d'un bien immobilier ou une sortie d'indivision afin que nous puissions déterminer ensemble la meilleure manière de réaliser ce type d'opérations.

Deloitte
Fiduciaire

Vincent TREVISAN (Partner)
vtrevisan@deloitte.com



EUROFIDES

CREDIT MANAGEMENT

Besoin de
renseignements
financiers...

...ou de conseils
juridiques ?



info@eurofides.eu
www.eurofides.eu



[Be Kitchen]

UN LOGICIEL 3D qui réinvente la cuisine

La société Be Kitchen révolutionne le monde de la cuisine. Deux frères, Thomas et Pierre Ioannatos, ont mis au point une tablette interactive qui, couplée à des modules, permet de visualiser un projet de cuisine en 3D. Une invention liégeoise unique au monde.

JACQUELINE REMITS

Vous envisagez d'acheter une nouvelle cuisine ? Avec cet outil, imaginer sa future cuisine devient un jeu d'enfant. Sur l'écran tactile, on dépose de petits modules représentant les différents éléments (tiroirs, caissons...) dans les couleurs choisies. Le logiciel les transpose en 3D. Ce système de planification, inventé par deux Liégeois, Pierre et Thomas Ioannatos, constitue une petite révolution dans le monde des cuisinistes. Une invention brevetée qui facilite l'élaboration du plan, mais aussi celle du devis final. En effet, au fur et à mesure qu'un élément est ajouté, le prix est mis à jour. « *Un atout important en matière de visualisation*, souligne Pierre Ioannatos, responsable des achats chez Be Kitchen. *Certaines personnes ont du mal à avoir une vue dans l'espace. Les modules leur permettent de voir l'agencement de leur future cuisine.* »

Concept breveté

Depuis une dizaine d'années, Pierre Ioannatos développait son entreprise de vente de cuisines équipées, tandis que son frère Thomas travaillait comme gestionnaire informatique de projets. « *Cela fait un moment que nous avons envie de développer un projet ensemble. J'avais constaté que, dans le monde de la cuisine, les choses n'avaient pas beaucoup évolué. Les cuisinistes utilisent la 3D, mais les programmes sont réservés aux professionnels. Le client est spectateur et non acteur de sa future cuisine. Depuis les premiers 'kitchen planners' voici près de 25 ans, il n'y a quasiment pas eu d'évolution.* » Partant de ce constat, les deux frères se disent qu'il devrait y avoir la place pour une nouvelle manière de concevoir les cuisines. « *Notre concept les rend accessibles à tous. Ces miniatures déposées sur un écran sont faciles à utiliser. Le client conçoit sa cuisine avec les mini-meubles et la cuisine apparaît sur l'écran.* » Cette idée est venue aux deux frères voici trois ans. Ils font breveter le concept, puis passent à la deuxième phase, la recherche technologique. « *Il nous fallait trouver des écrans avec une reconnaissance d'objets.*



Thomas et Pierre Ioannatos sont les inventeurs de ce système unique au monde.



« *Seuls deux fabricants au monde proposent un tel outil capable de résoudre deux difficultés, le nombre et la proximité des éléments, ainsi que la détection de l'orientation. Quant aux modules, nous les réalisons nous-mêmes à l'aide d'imprimantes 3D.* »

Une dizaine de magasins franchisés d'ici 2018

La société Be Kitchen compte actuellement un magasin à Neupré et un autre à Marche-en-Famenne, tandis qu'un troisième ouvre, ce mois de mai, à Gosselies. Mais elle ne s'arrête pas là. « *Nous recevons de nombreuses demandes de franchises de partout en Belgique. Une dizaine de magasins franchisés vont ouvrir d'ici 2018.*

« *À l'étranger, nous développons d'importants partenariats au Royaume-Uni, en Allemagne, aux Pays-Bas et un peu partout en Europe.* » La société travaille en exclusivité avec le groupe Electrolux (Electrolux, Zanussi et AEG) pour les électro-ménagers et, pour le mobilier, avec deux marques allemandes, en milieu et haut de gamme. Avec les placeurs, elle compte actuellement 14 personnes. « *Nous sommes en train de former les vendeurs de Gosselies et de Marche. Une structure doit être capable de tourner avec deux vendeurs étant donné le gain de temps permis par l'application. En Belgique, notre objectif est de développer les points de vente en franchise et en magasins en propre. À l'export, nous allons nous développer uniquement en intégrant la solution dans des structures déjà existantes auxquelles nous vendrons la licence.* » Enfin, le capital a été ouvert à deux investisseurs, l'un s'occupe du développement commercial, l'autre de la gestion de la structure. Les deux frères ont réussi leur pari de développer un projet ensemble.

BE KITCHEN

Route du Condroz n° 109 B à 4121 Neupré
Tél. : 04/365.79.27 - www.bekitchen.be



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



La gestion de votre
 contentieux



Solvency
 The Art of Solution

Spécialisé en B to B

+32 4/233 27 61
 info@solvency.be
 Rue de l'Avouerie 7
 4000 Liège (Sclessin)
www.solvency.be



SDW

*DE VRAIS PROFESSIONNELS
 AU SERVICE DES PROFESSIONNELS*

CONCEPTION
 MODÉLISATION
 FABRICATION
 MONTAGE

AMÉNAGEMENTS DE BUREAUX
 SALLES DE RÉUNIONS, HALLS
 MAGASINS, HORECA, MOBILIERS
 COMPTOIRS D'ACCUEIL



RUE DES TECHNOLOGIES, 16
 4432 ANS (ALLEUR)
 BELGIQUE
 TEL : +32 4 344 22 05
 INFO@SDW.BE
 WWW.SDW.BE





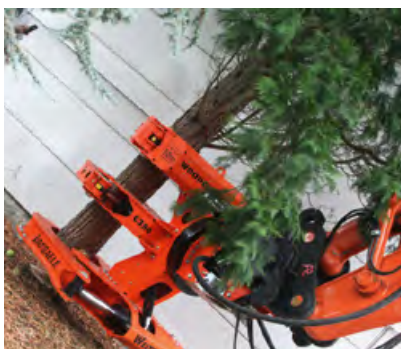
[E.B.W.]

SPÉCIALISTE DE L'ABATTAGE D'ARBRES MÉCANISÉ

La toute jeune société East Belgium Woodchips (EBW) s'est spécialisée dans une technique d'abattage d'arbres de petites et grandes tailles unique en Belgique. Reposant sur le principe de la coupe du sécateur, elle devrait séduire autant les clients privés que les entreprises publiques.

MANU YVENS

En agriculture, la diversification est une voie qui s'impose de plus en plus. Certains exploitants choisissent de développer un gîte, d'autres transforment le lait à la ferme ou optent pour la vente de pommes de terre ou de jus de pommes. À 42 ans, Benoît Schmetz, ancien technicien chez Joskin et fils d'agriculteurs originaire de Lontzen, a compris qu'il fallait effectivement se diversifier pour assurer un avenir à son entreprise agricole. C'est ainsi qu'en juillet 2016, il décide de créer la sprl East Belgium Woodchips (EBW), spécialisée dans l'abattage mécanisé et automatisé d'arbres morts, dangereux, dépérissant ou très malades mais aussi dans la transformation en bois déchiqueté. « Nous disposons d'une grue excavatrice sur chenilles en caoutchouc qui permet de ne pas abîmer le revêtement sur lequel elle évolue. Elle est munie d'un long bras de 11 mètres et d'un sécateur hydraulique unique en Belgique. Dans un premier temps, le sécateur assure la préhension de l'arbre et le taille ensuite, celui-ci restant à la verticale pendant la découpe. Une fois découpé, l'arbre peut être couché sur le sol », explique Benoît Schmetz. Les arbres de petites tailles et les branches de fines sections sont ensuite rassemblées à l'aide d'un récolteur et déposés en fagots sur le sol. Ceux de plus grande taille sont quant à eux élagués du haut vers le bas. Les troncs sont découpés à la tronçonneuse après la taille de la couronne.



Une technique d'abattage unique en Belgique.

Ancien technicien de l'entreprise Joskin, Benoît Schmetz a fondé E.B.W. en 2016.



650.000 euros d'investissement

En novembre dernier, une démonstration grandeur nature était effectuée à Hombourg en collaboration avec la commune de Plombières qui s'est déjà montrée intéressée par cette technique spectaculaire mais surtout rapide et totalement sécurisée. Depuis, on a pu voir les machines en action du côté de Juprelle, Herbesthal, à la gare de Verviers Central ou encore à Spa. « À l'image d'une récente intervention pour l'élagage d'arbres qui menaçaient des habitations et une ligne électrique, ce qui nous intéresse le plus, c'est d'intervenir sur des terrains difficiles, y compris ceux dont certaines parties ne sont pas faciles à atteindre », raconte Benoît Schmetz. Rapidité, sécurité et propreté sont les maître-mots de la société qui ne craint pas la concurrence dans le secteur puisqu'elle est la seule en région verviétoise à pouvoir offrir un tel service. « L'achat de l'excavatrice s'élève à lui seul à quelque 250.000 €. Mais avec les tracteurs et la déchiqueteuse que nous possédions déjà, l'investissement est de 650.000 € », explique Benoît Schmetz qui est aux commandes de la société avec un ouvrier.

Alternative au fioul domestique

Développer des initiatives afin de développer une filière de bois de chauffage pour des chaudières fonctionnant au bois déchiqueté, voilà l'objectif de Benoît Schmetz. « Le bois déchiqueté est un produit local à haute valeur ajoutée que nous souhaiterions vendre comme un produit fini de qualité. Avant qui sait de vendre notre propre énergie et notre propre chaleur », détaille ce chef d'entreprise dynamique. Il faut dire que cette filière peut être valorisée dans une région où les produits forestiers sont, toujours à l'heure actuelle, peu utilisés. Le bois déchiqueté proviendra-t-il à l'avenir de l'entretien de nos chemins ? Ce n'est pas impossible pour la jeune entreprise East Belgium Woodchips qui pense plus que jamais que le bois peut s'imposer contre le fioul domestique. Actuellement, le siège social d'EBW se situe à Eupen mais Benoît Schmetz est à la recherche d'un site d'exploitation qui lui permettrait de stocker le bois déchiqueté et de le travailler à l'air libre en vue de le valoriser. Pour ce faire il lui faudrait un espace d'au moins 1.500 à 2.000 m². En attendant, vous le verrez certainement à l'œuvre les 2 et 3 septembre à la foire agricole de Battice où il répondra présent cette fois encore.



E.B.W.

Voie de Liège n°134A à 4840 Welkenraedt
Tél. : 0478/46.19.09



Découvrez notre
approche RH

Tout savoir sur la législation sociojuridique ?

SD Worx Learning, le leader dans le domaine des connaissances sociojuridiques, est votre meilleur partenaire dans ce défi .

Pour chaque professionnel RH, ou en contact avec le département RH, nous avons conçu une formation à partir des besoins spécifiques que recouvre votre fonction.

Consultez www.sdworx.be/droitsocial pour plus d'infos et choisissez la formation qui vous convient le mieux. Contactez-nous sans engagement via 078 15 90 24 ou learning@sdworx.com. Nous nous ferons un plaisir de vous aider à faire le bon choix.





[Vitax]

DES NAVETTES PLEINES DE VITALITÉ

En 8 ans, Vitax, la petite société de taxis de Gembloux, est devenue grande. Bourrée de vitalité, Vitax doit sa bonne mine à ses gérants, Roland et Céline Bastié, qui travaillent sans relâche pour la faire grandir tout en la gérant avec une sagesse exemplaire.

JACQUELINE REMITS

Gérer en bon père (et bonne fille, dans ce cas-ci) de famille, tel est certainement la devise de Roland et Céline Bastié, le père et la fille, qui ont repris en 2009, à Gembloux, une petite société de taxis et qui, en quelques années, en ont fait une véritable *success story*. « Mon père, alors indépendant dans un autre secteur, voyageait beaucoup, se souvient Céline Bastié. Lors de ses déplacements, il s'était rendu compte qu'il n'existait pas beaucoup de systèmes de navettes pour se rendre à l'aéroport, que ce soit à Bruxelles ou à Charleroi. Il avait découvert qu'aux Pays-Bas, cela se faisait beaucoup de partager les voitures ou de partir en groupe par minibus. »



Père et fille, Roland et Céline Bastié ont repris, en 2009, une petite société de taxis.

Une fois la société de taxis rachetée, père et fille proposent sur le site de leur société un service de navettes. Rapidement, le succès est au rendez-vous. « Manifestement, nous avons répondu à un besoin. Nous avons commencé avec des voitures de type espace dotées d'une remorque pour pouvoir transporter les bagages. On nous prenait alors pour des farfelus, mais les clients, eux, étaient contents ! » Et c'est bien là le principal. À force de persévérance et de travail, et sans jamais compter leurs heures, le chiffre d'affaires se met à grimper.

7 jours/7, 24h/24

Roland et Céline Bastié investissent leurs bénéfices au fur et à mesure dans l'achat de minibus. Tant et si bien qu'aujourd'hui, la flotte de Vitax compte pas moins de 30 véhicules. Des véhicules qui



Vitax transporte entre 350 et 500 personnes par jour.

parcourent de 20 à 30.000 kilomètres par mois. La loi récemment instaurée fixant l'âge maximum des taxis à 7 ans aurait pu mettre en péril la vie de la petite entreprise familiale. « Nous étions dans l'obligation de remplacer toute notre flotte. Nous avons eu un peu peur. Mais nous avons racheté deux véhicules par mois et nous y sommes arrivés. » Père et fille sont décidément très sages. « Tous les bénéficiaires sont réinvestis dans l'entreprise, dans les véhicules, dans le personnel, essentiellement composé de chauffeurs. Ensemble, nous formons une 'famille' d'une trentaine de salariés. Rien n'a changé dans notre mode de vie. Je pourrais m'acheter une belle voiture, mais je ne le fais pas. Et nous continuons à investir et travailler autant. Mon père travaille le matin jusqu'en début d'après-midi, moment où je prends la relève jusqu'au lendemain. » Tous les jours 24 h/24, 7 jours/7 et 365 jours par an. « Il faut être très organisé. Ce qui fait notre force est de ne refuser aucun trajet. Même un petit client peut, in fine, nous en rapporter un plus gros. Travailler à perte peut apporter des débouchés plus tard. » Résultat d'une telle politique, les chiffres montent, montent. Le chiffre d'affaires, qui était de 200.000 euros en 2010, est passé à 1,4 million d'euros en 2014 et est monté à 1,7 million en 2015.

200 navettes par jour

Vitax travaille uniquement par réservation sur Internet. « Si les clients n'habitent pas la région, nos partenaires prennent le relais. Nous travaillons avec des partenaires dans toute l'Europe, russes, espagnols, allemands, anglais... Nous nous chargeons de tout et nous assurons le service demandé via nos partenaires, le cas échéant. » En fin de compte, Vitax transporte entre 350 et 500 personnes par jour, soit quelque 200 navettes, davantage en périodes de vacances. « Nous avons passé des accords avec Ryanair, partenaire pour l'aéroport de Bruxelles et le centre-ville, et avec Wizz Air, partenaire pour celui de Charleroi pour lequel nous assurons les transferts entre Bruxelles et Charleroi. » Les tarifs avantageux, les bénéfices réinvestis dans l'entreprise, la satisfaction des clients et le bouche à oreille, voilà les clés du succès de cette entreprise familiale.

VITAX

Avenue de la Station n° 123 à 5030 Gembloux
Tél. : 081/60.13.23 - www.vitax.be

PLUS QUE DU PARTAGE

Alter Ego, c'est du partage d'expériences, mais pas que ! Abordant des sujets techniques ou transversaux, des experts participent régulièrement au programme. L'occasion de nourrir les débats et d'élargir le champ de réflexion de chacun. Présentation de six de ces experts.

CÉLINE LÉONARD



Stephan Kinsch



Jacques Harvengt



Jean-Bernard Fontaine

STEPHAN KINSCH: le manager clown

- **Expertise :** expert-comptable de formation, Stephan Kinsch a jonglé, des années durant, avec les chiffres. Parallèlement, l'homme excelle aujourd'hui dans un tout autre domaine : les jongleries clownesques. « Aussi surprenant que cela puisse paraître, le clown est un personnage qui peut inspirer le dirigeant. Tous deux doivent se montrer attractif pour capter l'attention de leur public et susciter l'engouement. » Souvent, le clown éveille le rire : « En ce sens, il apporte de la légèreté et facilite notre relation à l'autre. » Mais il ne se résume pas à cela : « C'est aussi quelqu'un qui sait transcender l'échec, qui ne craint pas de dire la vérité. Autant de traits de personnalités dont le dirigeant peut s'inspirer pour manager. »
- **Intervention :** « La conférence dispensée dans le cadre du programme Alter Ego s'adressait à des animateurs. Au travers du clown, je leur ai proposé une nouvelle manière d'accompagner les dirigeants dans l'amélioration de leur management. En dépit de l'expérience qu'ils ont dans le coaching, l'approche en a déconcerté plus d'un. Et c'est tant mieux ! Plus le décalage est grand, plus l'apprentissage est important. À la fin de la séance, un animateur m'a dit qu'il ne s'était plus amusé comme cela depuis 20 ans. Quel beau compliment ! »
- **Infos :** www.bebop.lu

JACQUES HARVENGT: la gestion des changements

- **Expertise :** Jacques Harvengt connaît bien le monde de l'entreprise. Il le connaît même très bien. Ingénieur commercial de formation, cet expert a multiplié les postes à responsabilité dans des sociétés de tailles et de secteurs variés. Occupant tantôt la fonction de Directeur financier, tantôt celle de Directeur général, il a eu l'habitude de gérer des projets de changement. « Création, fusion, scission, intégration de business... : j'ai quasi 'tout' fait. » Un solide background qu'il partage aujourd'hui avec d'autres managers. « Une entreprise est, par définition, une organisation en changement perpétuel. Celle qui ne l'est pas est en danger. J'interviens soit en amont ; soit quand la situation bloque et est susceptible de se transformer en crise. Mon objectif est que le changement ne soit plus vécu comme un problème, mais comme une source de plaisir. »

- **Intervention :** « La qualité de la relation avec les collaborateurs est au cœur du changement. C'est sur cette base que l'on bâtit le reste du processus. Dans une équipe, il y a toujours des positifs, des négatifs et des neutres. Le manager doit apprendre à gérer ces différents profils, comprendre leurs motivations, pour qu'au final, tous se sentent à leur place et soient engagés en faveur du projet. Lors de mon passage dans le programme Alter Ego, mon ambition n'était pas de donner des outils tout faits, mais d'aider ces managers à mettre en place un management bienveillant. Pas question ici d'être laxiste ou 'bisounours', mais d'adopter une attitude assertive basée sur la transparence et le respect. »
- **Infos :** www.jharvengtconsulting.com

JEAN-BERNARD FONTAINE: la culture de la sécurité

- **Expertise :** la sécurité en entreprise, Jean-Bernard Fontaine connaît. Ingénieur industriel de formation, ce dernier évolue chez Vincotte depuis plus de 30 ans. Fort de son expérience en matière d'inspection et de certification – en particulier de sites industriels – il dispense aujourd'hui de nombreuses formations. « La sécurisation des installations électriques est mon domaine de prédilection. Ce sujet m'amène à intervenir dans une multitude de secteurs, de l'énergie à la chimie en passant par la métallurgie. Les publics auxquels je m'adresse sont eux aussi très variés. Je peux aussi bien encadrer des responsables techniques affichant une solide expérience de terrain que des débutants. »
- **Intervention :** Lors de son passage au sein d'Alter Ego, Jean-Bernard Fontaine a présenté les nouveautés de la Directive ATEX (atmosphères explosives) à un groupe de conseillers en prévention. « Bien que présent, l'aspect législatif n'était pas au cœur de nos échanges », précise-t-il. « Quand on évoque un tel sujet, il est évidemment indispensable de connaître les normes en vigueur. Mais au-delà des textes de loi, je préfère concentrer mon message sur le côté technique des choses. Au terme de la séance, je veux que les participants comprennent concrètement pourquoi une explosion peut survenir et comment ils peuvent l'éviter. » Pour concrétiser cet objectif, notre ingénieur n'a pas hésité à amener du matériel électrique en salle de réunion. « Pour être efficace, rien de tel que d'allier la théorie à la pratique. »
- **Infos :** www.vincotte.be

D'EXPÉRIENCES



Laurence Hébette



Bernard Stenier



Sabine Radas

LAURENCE HÉBETTE: l'art de convaincre

- Expertise :** formatrice et animatrice, Laurence Hébette a fait de la relation client son thème de prédilection. « *Derrière cette appellation, on retrouve bien évidemment le client entendu au sens générique du terme. Mais mes interventions portent également sur le client interne, autrement dit notre collègue de travail. Faire passer efficacement des messages entre collaborateurs, services ou départements est un aspect qu'il ne faut pas négliger, car entretenir de bonnes relations en interne permet in fine d'assurer un meilleur service auprès du client externe.* »
 Spécialiste en formation commerciale, Laurence Hébette ne s'adresse pas qu'aux commerciaux, loin s'en faut. « *Chaque collaborateur, qu'il soit secrétaire ou comptable, est un ambassadeur de l'entreprise. Chacun, quel que soit son rôle, doit donc se sentir investi dans la relation client. Pour ce faire, je m'emploie à partager des techniques efficaces adaptées à un public moins averti mais aussi, et surtout, à lever certains freins psychologiques.* »

- Intervention :** « *Je connais bien le programme Alter Ego pour y avoir, notamment, animé durant 5 ans un groupe de délégués commerciaux. Cette fois, mon intervention s'adressera à des responsables qualité. Objectif : leur apprendre à convaincre en explorant avec eux la notion de client interne.* »
 Et en la matière, les responsables qualité n'ont pas la tâche facile. « *C'est en effet un profil transversal, en communication constante avec les chefs de départements et le reste des équipes. Ils sont amenés à formuler des recommandations, sans pour autant avoir de légitimité hiérarchique. Les autres collaborateurs ne font pas nécessairement ce qu'ils demandent car ils n'en comprennent pas l'utilité, la valeur ajoutée. Ensemble, nous verrons comment expliquer les choses pour susciter l'adhésion véritable de tous.* »

- Infos :** www.binome.be

BERNARD STENIER: mieux comprendre son interlocuteur grâce à son langage corporel

- Expertise :** coach et formateur en développement humain, Bernard Stenier a fait de la synergologie l'une de ses spécialités. « *Toujours en cours de développement, cette discipline analyse les mouvements non-conscients du corps (position des bras, mouvement des sourcils, inclinaison du visage...)* Des gestes a priori anodins qui peuvent en réalité nous délivrer quantité d'informations sur l'état émotionnel et l'état mental de notre interlocuteur. Bien évidemment, un geste isolé n'a pas de signification particulière. Mais si on le croise avec les paroles de la personne ou avec d'autres gestes, on y décèle des clés de compréhension. » Les champs d'applications

de la synergologie sont extrêmement variés : prise de parole en public, négociation commerciale, entretien d'embauche... « *Quel que soit l'objectif poursuivi, les indications qu'elle nous donne nous permettent d'adapter notre stratégie de communication.* »

- Intervention :** lors de son intervention, Bernard Stenier s'est adressé aux animateurs du programme Alter Ego. « *Pour ces professionnels aussi, la synergologie peut se révéler riche d'enseignements. En observant leur public, ils peuvent rapidement mesurer le degré d'attention et d'implication des participants. Certains signaux d'ennui ou de stress peuvent ainsi les inviter à mieux poser leur voix, distribuer différemment leur regard, être plus mobile... Il s'agissait ici d'une conférence de sensibilisation. Lorsque je dispense des coachings individuels, je recours fréquemment à l'usage de la caméra. Le fait de découvrir sa gestuelle à l'image est souvent révélateur de ce que l'on ressent ou pense sans l'exprimer verbalement, de certaines incohérences dans notre attitude.* »
- Infos :** www.sunseed.be

SABINE RADAS: accompagner les démarches environnementales

- Expertise :** ingénieure civile de formation, Sabine Radas est, depuis 12 ans, aux commandes du bureau d'études SBS Environnement. « *Au quotidien, nous conseillons et accompagnons les entreprises dans leurs démarches et obligations environnementales* », explique-t-elle. « *Nous réalisons, notamment, des études de sols et définissons - en cas de contamination - un plan d'assainissement des terres. Nous aidons également les sociétés dans l'obtention de leur Permis d'Environnement en établissant un diagnostic propre à leur activité.* »
- Intervention :** la législation environnementale est en évolution constante. Même si nul n'est censé ignorer la loi, il n'est pas toujours aisé pour les entreprises de se tenir informées des nouvelles réglementations. Pour les aider dans cette tâche, Sabine Radas a attiré l'attention des membres Alter Ego sur les dernières nouveautés du Décret Sols. « *Celles-ci prévoient, entre autres, une prise en charge facilitée des situations d'urgence et de nouvelles obligations en cas de cession immobilière. Fixer un cadre théorique est nécessaire quand on aborde une telle matière. Mais je ne me limite jamais au cadre légal. Le Décret étant entré en vigueur en 2008, nous disposons aujourd'hui de nombreux retours d'expérience. Des cas pratiques sur lesquels j'aime m'appuyer pour étayer mon discours. En fonction de l'activité des participants, j'adapte également mes recommandations.* »
- Infos :** www.sbsenvironnement.be

MADE in FLÉMALLE

27 MARS 2017
MITHRA

V.R. - © STEPHAN KERFF

Flémalle connaît aussi bien les industries que les espaces verts, et sait tirer avantage de ces deux facettes du paysage liégeois. C'est dans cette commune que l'entreprise pharmaceutique Mithra a inauguré, au mois de septembre dernier, sa nouvelle plateforme de développement et de production. Un outil de pointe de 15.000 m² qui devrait concourir à l'essor de la firme. Quelques heures durant, au cœur de cette usine flambant neuve, la recherche a laissé place au networking pour une nouvelle soirée MADE IN signée CCI.

FLÉMALLE : LES CHIFFRES CLÉS

- Superficie (km²): 36,7
- Nombre d'habitants: 25.016
- Nombre d'entreprises: 457
- Nombre de salariés: 6.999
- Nombre d'indépendants: 794

TAILLE DES ENTREPRISES	% NOMBRE ENTREPRISES	% NOMBRE DE TRAVAILLEURS
1 à 9 travailleurs	71,5 %	14,1 %
10 à 49 travailleurs	21,7 %	30 %
50 à 199 travailleurs	5,9 %	34,6 %
200 à 499 travailleurs	0,7 %	11,9 %
500 et +	0,2 %	9,4 %



LÉGENDE :

- 1 François FORNIERI (Mithra Pharmaceuticals)
- 2 Sophie THEMONT (Commune de Flémalle)
- 3 Visite de la nouvelle plateforme technologique intégrée (CDMO)
- 4 Séance de networking entre 170 chefs d'entreprise
- 5 Christophe NAA (Administrateur délégué CCI LVN) – David ELOY (Eloy Travaux)
- 6 Eric SIMONIS (Atelier du Val du Geer) – Jean-Pierre BARTHEL (ECV – Groupe Eiffage Energie)
- 7 Pierre ANDERNACK (NRGYX) – Etienne FRAIKIN (DKD – Visual Impact)
- 8 Claude DOUMIER (Glycine Développement) – Benjamin CUPERS (Investsud)
- 9 Patrick THONART (SPI) – Pierre COCINA (Atelier d'Architecture Cocina)
- 10 Ivoa POLMANS (Atelier Mécanique Polmans) – Amélie PAILLOT (Alias Consult)



RETROUVEZ LES VIDÉO-REPORTAGES CONSACRÉS À 4 ENTREPRISES FLÉMALLOISES (ANDRÉ FERRI, SEGAL, ANYSHAPE, METAL FORMING ET MITHRA) SUR www.youtube.com/madeincciconnect

TEST COMPARATIF

disponibilité

IMMÉDIATE? IMMÉDIATE? IMMÉDIATE?



LE MOIS **ÇA COMMENCE BIEN** DU PRO

PEUGEOT RECOMMANDE TOTAL  Donnons priorité à la sécurité.

Offre soumise à conditions, valable du 1^{er} au 30 novembre 2016, réservée aux professionnels, dans la limite des stocks disponibles.



PEUGEOT
PROFESSIONAL

MOTION & EMOTION

E.R.: Holding Schyns G&G S.A., BE08027698129, 5 Rue de l'Estampage 4340 Awans.

Schyns

50 ans d'expérience, à votre service.

Awans - Chênée - Eupen - Herve - Huy - Malmedy - Namur - Verviers - Visé - Waremme & son réseau d'Agents

DRINK DÉCOUVERTE

DELEN PRIVATE BANK - 20 AVRIL 2017



Au programme de ce drink, une plongée dans l'histoire économique de la Belgique. Une immersion rendue possible grâce à l'exposition 'Un lieu, une histoire' actuellement organisée au sein de la Banque Delen. Une rétrospective abordant également Liège et son passé, avec une attention particulière portée sur le lieudit Avroy (où la banque est installée). Tout droit inspirée des années 60, la reconstitution d'une salle de banque complétait le décorum.

V.R. © STEPHAN KERFF



LÉGENDE:

- 1 Présentation de la Banque Delen
- 2 Théodore BOSCH – François-Michel RIGO (Delen Private Bank)
- 3 Visite de la Banque et de l'exposition « Un lieu, une histoire »
- 4 Michel PAQUE (Ferme à l'Arbre de Liège) – Denis VANDERDONCKT (Delen Private Bank)
- 5 Joëlle CAO (Automation & Robotics) – Virginie PEPE (Ikanbi Belgium) – Yohann OOSTERLYNCK (Monizze)
- 6 Vincent TREVISAN (Deloitte) – Toni POLIZZOTTO (Delen Private Bank)
- 7 Stéphanie BOEY (DJ Steph Wunderbar) – Marc SCHROYEN (M-SIS)



Des courriers professionnels clairs et efficaces : MODE D'EMPLOI

Rédiger de manière claire : une seconde nature pour Anne Vervier. Forte de son expérience dans le domaine de la communication écrite, cette spécialiste des mots nous propose une boîte à outils pour rédiger efficacement lettres et e-mails. Un coaching rédactionnel ponctué d'humour et d'astuces.

CÉLINE LÉONARD

► À qui s'adresse ce livre ?

A.V. : « Cet ouvrage se destine à tous ceux qui, dans le cadre de leur activité professionnelle, sont amenés à rédiger des courriers. Qu'ils soient cadres, employés ou indépendants, ils y trouveront des outils pratiques destinés à améliorer leurs écrits commerciaux et administratifs. Indépendamment de ce public cible, ce livre peut être utile à tout un chacun. À titre d'exemple, un parent devant écrire à un directeur d'école pourra également s'en inspirer. »

► À la différence d'autres livres du genre, celui-ci n'est pas un recueil de lettres types...

A.V. : « En effet, je préfère apprendre aux lecteurs à écrire plutôt que de leur donner des modèles qu'ils n'ont plus qu'à recopier. Ainsi, même si certains courriers 'inspirants' figurent à la fin de l'ouvrage, ce livre a d'abord été pensé comme une boîte à outils pour rédiger des lettres et e-mails professionnels efficaces. C'est en quelque sorte un bouquin de coaching. »

► Pour accompagner le lecteur dans cet exercice, vous proposez un mode d'emploi en 7 étapes...

A.V. : « Les 3 premières ont lieu en amont de la rédaction. Elles servent à identifier le destinataire, l'information principale que l'on veut lui transmettre et la manière dont on va structurer l'ensemble. La 4^e étape est la rédaction en tant que telle ; la 5^e porte sur la mise en page. La 6^e sert à cadrer le courrier (indiquer l'objet, une formule de politesse, la signature...) avant l'ultime étape : la relecture. »

► N'est-ce pas chronophage ?

A.V. : « Dans un premier temps, oui. Mais il s'agit d'un investissement. Une fois la méthode intégrée, la personne ira beaucoup plus vite dans ses rédactions. Par ailleurs, cela lui fera gagner du temps dans ses relations commerciales. Si ses courriers sont clairs, elle obtiendra plus facilement de son interlocuteur l'action souhaitée. S'ils ne le sont pas, elle va gaspiller du temps en 'relançant', une ou plusieurs fois, le destinataire. »

► Quelles sont les principales qualités que doit afficher un courrier ?

A.V. : « Il doit être clair, c'est-à-dire, compris de manière immédiate. Pour ce faire, les informations doivent être correctement structurées, agencées selon une suite logique par rapport à l'objectif poursuivi. Les phrases doivent être brèves ; le vocabulaire précis, mais connu du lecteur. Un bon courrier est également convivial ce qui signifie que le lecteur doit se sentir personnellement entendu et respecté. »

► La forme est-elle aussi importante que le fond ?

A.V. : « Assurément ! Elle doit être à son service. Si elle est appropriée, elle éveillera un sentiment de confiance vis-à-vis du contenu. »

► Quelles sont les erreurs les plus fréquemment rencontrées ?

A.V. : « Écrire en je (ou en nous). Une orientation 'rédacteur' qui a tendance à agacer le lecteur. Autre erreur, utiliser des formules vagues telles que - *Nous vous contacterons dans les plus brefs délais*. Cela ne veut rien dire ! Mieux vaut indiquer - *Nous vous contacterons avant telle date*. Le manque de personnalisation est une autre lacune. On oublie donc - *Nous accusons bonne réception de votre courrier* au bénéfice de - *Nous avons bien reçu votre courrier du... au sujet de...* Un courrier sonne également faux quand on y trouve des formulations anciennes un peu pompeuses (par ex. *Je vous prie d'agréer l'expression de ma haute considération*) suivies de fautes d'orthographe. Indépendamment de ces fautes, je recommande de toute façon l'usage de tournures plus actuelles, plus faciles à maîtriser et à comprendre. »

► Pour une entreprise, quelles peuvent être les conséquences d'un courrier mal rédigé ?

A.V. : « Comme nous l'avons évoqué, un courrier mal rédigé est source de temps perdu, et donc, d'argent perdu. Parallèlement, ne donnant pas une image professionnelle de l'entreprise, il

L'AUTEURE



Romaniste de formation, **Anne VERVIER** est active, depuis 25 ans, dans le domaine de la communication écrite. Formatrice et coach en rédaction professionnelle, elle intervient tant auprès des entreprises que des administrations publiques et privées. Un métier lui permettant de concilier ses deux passions : la rédaction claire et conviviale ; la pédagogie de la rédaction. Il s'agit de son deuxième livre après *Rédaction claire : 40 bonnes pratiques pour rendre vos écrits professionnels clairs et conviviaux* paru, en 2011, chez le même éditeur. Retrouvez plus d'infos sur Anne Vervier ainsi que des conseils pour améliorer vos écrits professionnels sur www.redaction-claire.com

n'inspire pas confiance au destinataire, il ne lui donne pas envie de répondre. Une projection négative qui peut avoir de lourdes conséquences sur le long terme. »

10 % DE RÉDUCTION POUR LES MEMBRES CCI

Pour toute commande effectuée via son site, EdiPro offre une réduction de 10 %, sur tout son catalogue, aux membres de la CCI. Il leur suffit d'indiquer le code promo « CCIPRO » dans la section « commentaire » du bon de commande en ligne.



VERVIER A.,
« COURRIER CLAIR :
OUTILS ET MODE
D'EMPLOI POUR
VOS LETTRES ET
E-MAILS »

EdiPro 2017
www.edipro.eu



GEL

GRUPE

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



FLÉXICURITY

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'



opéra
ROYAL DE
LIÈGE
WALLONIE

SAISON 2017/18

**DÉCOUVREZ
NOS SERVICES
ENTREPRISES**

MANON LESCAUT **PUCCINI**

NORMA **BELLINI**

LA FAVORITE **DONIZETTI**

RIGOLETTO **VERDI**

CARMEN **BIZET**

LE DOMINO NOIR **AUBER**

LE NOZZE DI FIGARO **MOZART**

LA DONNA DEL LAGO **ROSSINI**

MACBETH **VERDI**

JESSICA PRATT **CONCERT**

CALLAS, UNE PASSION,
UN DESTIN **RÉCIT-CONCERT**

STABAT MATER **ROSSINI**

MESSA DI GLORIA **PUCCINI**

**1^{ER} CONCOURS INTERNATIONAL
DE CHEFS D'ORCHESTRE D'OPÉRA**

INFOS :
WWW.OPERALIEGE.BE/ENTREPRISES

PERSONNE DE CONTACT :
NASSIMA ELOUALI
NASSIMA.ELOUALI@OPERALIEGE.BE



RÉALISÉ AVEC L'AIDE DE LA FÉDÉRATION WALLONIE-BRUXELLES (ADMINISTRATION GÉNÉRALE DE LA CULTURE, SERVICE DE LA MUSIQUE) / AVEC LE SOUTIEN DE LA PROVINCE DE LIÈGE ET DE SON SERVICE CULTURE, ET DE LA VILLE DE LIÈGE