

LE MAGAZINE DES ENTREPRISES

cci mag

MENSUEL N° 09
NOVEMBRE 2017
ÉDITION LIÈGE -
VERVIERS - NAMUR

Tilman

L'INVITÉ

Jean-Noël Tilman

(Laboratoire Tilman)

UN SUCCÈS TOUT NATUREL

Dossier

**ENTREPRENEURS EN SÉRIE:
AVENTURIERS INSATIABLES**

www.ccimag.be

Le café au boulot : délicieusement important !

75 % des travailleurs ne sont pas satisfaits du café au bureau.* Motif? Il est de piètre qualité. Le nombre de coffee houses professionnelles croît de façon exponentielle ces dernières années. De plus en plus d'entreprises prennent elles aussi conscience des avantages que représente une pause-café de qualité.

* Online quanti testing par Number and Bolts – juin 2015 – Belgique



CHAQWA fait entrer l'expérience coffee house sur le lieu de travail.



Mélanges primés



Machines professionnelles



Expérience totale



Le café, l'or noir ?

Investir dans une pause-café de qualité sur le lieu de travail peut vous rapporter plus que vous ne pourriez le penser au premier abord. Une pause-café de qualité vous permet de renforcer le dévouement et la productivité de vos collaborateurs. En plus d'être un moment où vos collaborateurs se déconnectent de leurs tâches pour profiter d'un délicieux café, thé ou chocolat chaud, la pause-café est aussi une occasion de rapprocher vos collaborateurs les uns des autres. Un moment où de nouvelles idées et initiatives pour votre entreprise voient le jour. Tout le monde y gagne !

Rendez-vous sur www.CHAQWA.be et découvrez nos solutions sur mesure.

CHAQWA



Tous des serial entrepreneurs?

Les témoins de notre dossier ont érigé l'entrepreneuriat en art de vivre. Animés du feu sacré, ces aventuriers des temps modernes multiplient les initiatives pour donner corps à leurs idées. Insatiables, ce n'est pas tant l'envie de caresser le succès que le besoin de créer qui les pousse vers l'avant. Dans notre paysage économique, ces entrepreneurs en série font aujourd'hui figure d'oiseaux rares. Mais demain? Évoluerons-nous un jour dans une société où nombre d'entre nous serons des multi-entrepreneurs? Deux tendances pourraient le laisser penser...

Le numérique, tout d'abord, est en train de révolutionner les codes du travail. Par l'intermédiaire du Web, quelques clics permettent désormais à tout professionnel de travailler à son compte en offrant ses compétences sur la toile. Une tendance qui ne se réduit pas au secteur des services. Depuis son domicile – outillé d'un programme de simulation numérique et d'une imprimante 3D – ou depuis un FabLab, un ingénieur peut aujourd'hui fabriquer un produit. Ainsi, la voie vers l'entrepreneuriat n'a jamais semblé aussi dégagée. En témoigne le nombre grandissant d'indépendants enregistrés dans notre pays.

Autre tendance: la pluriactivité. Quel jeune se lançant aujourd'hui sur le marché de l'emploi aspire encore à effectuer toute sa carrière au sein d'une même firme? À se cantonner à une seule fonction? L'heure n'est plus aux trajectoires linéaires. La quête de sens conjugue au besoin de se réaliser voit se multiplier les carrières plurielles. Par choix, un nombre grandissant de salariés et indépendants exercent même de front plusieurs professions. C'est ce que l'on nomme le phénomène des *slashers*.

Demain, tous pluri-entrepreneurs? Sans crainte ni angélisme, la question mérite d'être posée.

ALEXANDRE GROSJEAN,

PRÉSIDENT DE LA CCI LIÈGE-VERVIERS-NAMUR

“ Dans notre paysage économique, ces entrepreneurs en série font aujourd'hui figure d'oiseaux rares. Mais demain? »

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



Le magazine des Entreprises
ISSN-0776-3344
www.ccimag.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 et Sonia HENKINET

Photos

Stephan KERFF, Ingrid OTTO

Impression

AZ Print

Maquette et mise en page

Mwp - www.mwp.be

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

Under 30

François Gilbert de Cauwer

13

Encore inconnu du grand public voici une dizaine d'années, le quinoa s'invite désormais régulièrement dans nos assiettes. Sous l'impulsion de François Gilbert de Cauwer, une filière de quinoa belge a vu le jour en 2015. Animé par la volonté de proposer une agriculture durable, ce bio-ingénieur agronome nous expose les multiples vertus de cette plante dans laquelle il a cru, avant d'autres.



Honest Talk

Yvan Hayez CESW

40

Au printemps dernier, Yvan Hayez est devenu le nouveau Président du Conseil Economique et Social de Wallonie (CESW). Réunissant des représentants des organisations patronales et syndicales, cet organisme est à la fois un lieu de dialogue et un maillon essentiel au développement économique et social de notre région. Yvan Hayez nous en présente les contours et actuels sujets de débat.



Economie en images

TEC Baulers : sur le chemin de demain

44

Dans le dépôt « high-tech » de Baulers, une septantaine de bus entrent et sortent, dans une chorégraphie bien étudiée. Bientôt, des véhicules hybrides viendront gonfler sa flotte, menant le TEC BW toujours plus loin sur son chemin vert.



L'invité du mois

Jean-Noël Tilman Laboratoire Tilman

6

L'optimisme est une forme de courage qui donne confiance aux autres et mène au succès. Une citation trouvant un bel écho dans le parcours de Jean-Noël Tilman. Aimant provoquer la chance, ce pharmacien a transformé le petit laboratoire créé par son père en n°1 belge de la phytothérapie. Fort d'une équipe de 180 collaborateurs, notre entrepreneur se plaît à conjuguer esprit familial et appétence internationale.



Portraits

MDB

17

La société liégeoise MDB (Métal Déployé Belge) célèbre son 125ème anniversaire. L'occasion de présenter ses activités centenaires et de découvrir ses projets futurs marqués, entre autres, par un développement à l'international.



C. Maertens (MDB)

Oscars

19

Depuis 10 ans, Oscars est active dans la gestion de bases de données spatiales et les systèmes d'information géographique. Installée depuis 2 ans à Andenne et, elle a récemment décroché un contrat avec Liege Airport.



O. Dubois (Oscars)

Becarv

57

La société Becarv s'est spécialisée dans la conception et la réalisation d'équipements spécifiques à la décontamination de salles blanches pour le secteur biopharmaceutique. Parée pour l'export, elle vise le marché américain.



Au centro, M. Jeanty (Becarv)

Le vignoble à votre porte

59

Meilleur Sommelier de Belgique, Michel Delrée lance un concept qui ravira les amateurs de bons vins : «Le Vignoble à votre porte». Au travers de cette formule, ce fin palais livre chaque mois, au domicile de ses clients, sa sélection personnelle.



M. Delrée (Le Vignoble à votre porte)

Benoît Nihant

63

Voici 10 ans, Benoît Nihant se lançait dans l'aventure du chocolat. A l'occasion de cet anniversaire, l'artisan chocolatier avait convié, dans son atelier, Pedro Caetano, un producteur de cacao aux côtés de qui tout a commencé.



P. Caetano & B. Nihant

C-nowäl

65

C-nowäl est une initiative qui met à l'honneur des idées de cadeaux wallons. Dans le cadre des fêtes de fin d'année, un calendrier de l'Avent reprenant 24 saveurs de notre région vient de voir le jour.



C-nowäl



Dossier

Entrepreneurs en série : aventuriers insatiables

21

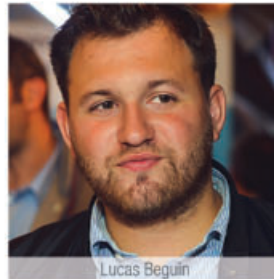
Chez eux, entreprendre est un art de vivre. Plus d'une fois, ils auraient pu raccrocher les crampons. Mais l'envie de créer les a toujours rattrapés. CCI mag' dresse le portrait de ces amoureux du challenge à l'appétit entrepreneurial insatiable.



Luc Pire



Marc Lemaire



Lucas Beguin



Michel Coenraets



Sébastien Pollart



Hugues Bultot



Dominique Mangiatordi



José Zurstrassen



Philippe Stassen

En bref

L'actualité du chef d'entreprise

51

Au programme de cette édition : le projet Entr'Apprendre, la santé de votre dos, les motivations pour devenir indépendant... et bien d'autres infos encore.



Automobile

Ne manquez pas d'assurance !

55

Un contrat d'assurance auto est composé de multiples garanties. Quelles sont celles qui sont intéressantes ? Et comment, très simplement, comparer les offres des principaux assureurs auto ? Quelques pistes dans cet article...



CCI

Welcome back to (net)work Liège

66

Décor atypique pour ce 3ème et dernier drink de rentrée, organisé sur la Darse couverte de l'île Monsin. Une installation du Port autonome de Liège voyant transiter, chaque année, plus de 600.000 tonnes de marchandises.



MADE IN Ostbelgien

70

Depuis des décennies, la Communauté germanophone se distingue par son dynamisme économique. L'occasion était donc belle de faire étape en Ostbelgien (Belgique de l'Est) dans le cadre du programme MADE IN.



5 TO 8

73

Chaussés de leurs baskets, les participants à cet afterwork sportif se sont retrouvés au Soccer Club, un espace situé juste en face du stade du Standard et tenu par un ancien joueur du club, Benjamin Nicaise.



Alter Ego

75

Pour sa nouvelle saison, l'équipe Alter Ego s'est adjoint les services de deux nouveaux animateurs : Vanessa Bols et Benoît Degrange. Rencontre avec deux esprits créatifs qui entendent bien faire bouillonner les idées.



V. Bols

B. Degrange

Le livre du mois

76

Que s'est-il passé dans le monde bancaire et financier depuis la fin des années 80 ? C'est le récit que nous propose le Réseau Financité. Eclairant notre passé et inspirant notre futur, cette saga éveillera l'intérêt de tous ceux qui veulent que leur argent redevienne un outil au service de l'économie réelle.



*Ervé
Van Bladel*
Unit Manager Medium Enterprise Market



*Vincent
Trevisan*
Partner (Fiduciaire-Finances PME)



*Gisèle
Schyns*
Administratrice Déléguée



*Philippe
Lallemand*
Chief Executive Officer



*Marielle
Grégoire*
Directrice Régionale PME
Liège-Verviers-Namur



*Nic
Steyaert*
General Manager



*Vassilios
Skarlidis*
Directeur Régional PME
Namur & Brabant wallon



Gaëtan Schyns
Administrateur Délégué



David Eloy
Administrateur Délégué



Gilles Nerrinck
Office Manager



Christophe Horrion
Account Manager



Frédéric Smal
Senior Key Account Manager



Didier Zovi
Administrateur Délégué

*Nos partenaires officiels
sortent
du cadre*



Jean-Noël Tilman (Laboratoire Tilman)

UN SUCCÈS TOUT NATUREL



L'optimisme est une forme de courage qui donne confiance aux autres et mène au succès. Une citation trouvant un bel écho dans le parcours de Jean-Noël Tilman. Aimant provoquer la chance, ce pharmacien a transformé le petit laboratoire créé par son père en n°1 belge de la phytothérapie. Fort d'une équipe de 180 collaborateurs, notre entrepreneur se plaît à conjuguer esprit familial et appétence internationale.

CÉLINE LÉONARD - © STEPHAN KERFF

Quelles études entreprendre? « À 17 ans, je n'avais pas de réponse à cette question, débute Jean-Noël Tilman. Pharmacien d'officine, mon père m'a subtilement suggéré d'emprunter la même voie que lui. L'idée m'a plu. Mais une fois mon diplôme en poche, j'ai compris que l'univers trop fermé de la pharmacie ne m'épanouirait pas. Une petite déception pour mon père qui rêvait discrètement que je lui succède. »

À défaut de rejoindre l'officine familiale, Jean-Noël Tilman formule une autre proposition : reprendre à son compte le laboratoire de tisanes créé par son père, quelque 35 années auparavant. « Au cours de mon service militaire, je m'étais beaucoup documenté sur les plantes médicinales. Un secteur qui me passionnait et dans lequel je croyais. Développer ce laboratoire qui occupait 5 collaborateurs constituait donc un excellent point de départ. »

Dès son arrivée, Jean-Noël Tilman donne un coup d'accélérateur à l'herboristerie en nouant un partenariat avec Lipton. « Les Tisanes Ardennaises que mon père avait élaborées se

vendaient jusqu'alors en vrac, un sérieux frein à leur commercialisation. J'ai donc sollicité Lipton pour l'emballage de nos tisanes sous forme d'infusettes. »

L'audace est concluante. « Mais au bout de quelques mois, j'ai compris que si nous voulions véritablement nous développer, nous allions devoir élaborer des produits plus rentables. » En 1986, des gélules minceur à base d'algues font ainsi leur apparition dans la gamme de l'entreprise. Une première équipe de délégués commerciaux se met en route. La pompe est amorcée. Une décennie durant, à coup d'innovations, le laboratoire va ainsi étoffer sa palette et accroître sa présence sur le marché des plantes médicinales. En 1997, les reins suffisamment solides, Jean-Noël Tilman propulse sa société dans une nouvelle dimension en entamant la construction d'une usine, à Baillonville. Un outil au rang des plus modernes d'Europe pour la fabrication de produits de phytothérapie.

Deux décennies et deux extensions plus tard, la croissance est toujours au rendez-vous. Une progression constante, couronnée, en 2013, par

le prestigieux prix de "L'entreprise de l'année®". « En dépit de nos performances, je me considérais jusqu'alors comme un éternel débutant. Plus qu'un titre honorifique, cette distinction m'a donné confiance en mes compétences managériales. »

Animé par l'envie constante de progresser, Jean-Noël Tilman a transformé l'herboristerie artisanale en leader belge incontesté de la phytothérapie. Une première marche qui est loin de le rassasier. « À l'heure d'aujourd'hui, la Belgique représente 80 % de notre chiffre d'affaires, l'export 20 %. D'ici 2030, j'aimerais inverser ces pourcentages. Depuis quelques semaines, une trentaine de délégués sillonnent la France pour y présenter notre produit phare : le Flexofytol, une formule innovante pour soulager les articulations. À l'horizon 2020, je voudrais que cette stratégie se concrétise par l'ouverture d'une filiale commerciale dans l'Hexagone. Ce, avant de répéter le même modus operandi dans d'autres pays européens. Fort de ses valeurs familiales, le Laboratoire Tilman est devenu une belle PME. Mon rêve est d'en faire une grande entreprise. »

LE LABORATOIRE TILMAN C'EST :

- ▶ Le n° 1 belge de la phytothérapie (la médecine par les plantes)
- ▶ Une société familiale couronnée « Entreprise de l'Année 2013® »
- ▶ 61 années d'existence
- ▶ 180 collaborateurs
- ▶ Une présence dans une trentaine de pays à travers le monde
- ▶ Un chiffre d'affaires de 35 à 37 millions d'€ estimé pour l'année 2017
- ▶ Une croissance annuelle de 15 % depuis 30 ans



Certains investissements rapportent vraiment plus.

Offre exclusive

valable sur un nombre de biens limité



Jusqu'à **120% de loyers garantis***
à l'achat d'un bien d'investissement neuf Thermo Efficace®



horizon
groupe

Une offre personnalisée?

04 223 37 35 • info@horizongroupe.com



Découvrez tous nos biens à vendre sur www.horizongroupe.com

Horizon Groupe • Investir les lignes du futur



BIO EXPRESS

- ▶ Né à Liège le 4 août 1959
- ▶ **1977** : entreprend un cursus en sciences pharmaceutiques à l'Université de Namur, avant de le poursuivre à l'Université catholique de Louvain
- ▶ **1983** : parallèlement à son service militaire, réalise une spécialisation en pharmacie d'industrie
- ▶ **1984** : reprend le Laboratoire des Tisanes Ardennaises créé, en 1956, par son père
- ▶ **1986** : à côté des tisanes, lance de nouveaux produits de phytothérapie sur le marché
- ▶ **1998** : inaugure les nouvelles infrastructures du Laboratoire Tilman, à Baillonville
- ▶ **2016** : est rejoint par ses deux fils aînés
- ▶ **2017** : met sur rails une ambitieuse politique commerciale pour développer la présence du Laboratoire Tilman à l'étranger
- ▶ Marié, père de 5 enfants (âgés de 7 à 32 ans)
- ▶ Hobby : la course à pied en pleine nature

Coup de génie

« Si je n'ai jamais fait preuve de génie, j'ai en revanche posé des choix stratégiques qui ont eu une incidence positive sur le développement de l'entreprise. La décision la plus précieuse a assurément été de nous lancer dans l'élaboration de médicaments, plutôt que de nous limiter au secteur des compléments alimentaires. Bien évidemment, il s'agit d'une option plus coûteuse et plus lente. En moyenne, 5 années sont ainsi nécessaires avant de commercialiser un nouveau produit, contre un mois pour un complément alimentaire ! Mais cette orientation nous a permis de nous démarquer au sein du marché concurrentiel des compléments alimentaires. À cet égard, je remercie le professeur de pharmacologie Luc Angenot (Université de Liège) qui m'a encouragé à suivre cette voie. »

Coup de gueule

« Je me fâche rarement, et lorsque c'est le cas, ce n'est pas très fort. Il y a malgré tout un élément qui m'agace dans l'exercice de mon métier : la tendance à privilégier les processus aux résultats. Bien évidemment, nous sommes un laboratoire pharma. À ce titre, il est normal que nous soyons soumis aux mêmes contraintes que toute industrie pharmaceutique. Mais je refuse de voir notre entreprise tomber aux mains de procéduriers. J'y suis particulièrement attentif. »

Coup de cœur

« Lorsque vous vous lancez dans l'entrepreneuriat, le doute peut vite s'emparer de vous. Dans ce cadre, je reste très reconnaissant envers toutes les personnes qui, à l'époque, ont eu un mot d'encouragement. Tout comme moi, elles croyaient que le laboratoire deviendrait un jour une belle entreprise. Ces paroles m'ont permis d'y croire et donné la force de m'accrocher. »

DU TAC AU TAC

▶ Quelle est votre plus grande qualité ?

Je suis un optimiste invétéré. J'ai la chance de toujours croire en la tournure positive que peuvent prendre les choses.

▶ Un défaut ?

Mon optimisme (rires) ! Ce pan de ma personnalité peut, parfois, se transformer en une certaine forme de naïveté qui me conduit à sous-estimer les difficultés. J'ai également un côté versatile qui peut déstabiliser mes collaborateurs. Ainsi, sans modifier notre cap stratégique, je peux rapidement changer d'avis quant aux moyens à mettre en œuvre pour l'atteindre.

▶ Quelle est votre devise ?

J'aide la chance, une petite phrase héritée de mon père que j'ai toujours gardé à l'esprit. Avoir de la chance se cultive. Il faut créer les conditions pour la provoquer.

▶ À refaire...

Sans hésiter, je complèterais mon cursus par une formation en management. L'un de mes fils a suivi cette voie. Après des études de pharmacien, il a suivi un master complémentaire à HEC-Liège. En un an, il a compris ce que j'ai mis 10 ans à découvrir.



LABORATOIRE TILMAN

Zoning Industriel Sud, 15 à 5377 Baillonville (Somme-Leuze)
Tél. 084/32.03.60 - www.tilman.be

**PEUGEOT WINTER
DRIVE**

**C'EST LE MOMENT D'AVOIR
ENVIE D'UNE PEUGEOT**

Disponibilité immédiate

DE STOCK

DE STOCK

DE STOCK



LE MOIS DU PRO ÇA COMMENCE BIEN

FIFTY-FIFTY : -50% SUR 100% DE VOS OPTIONS

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.

MOTION & EMOTION

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



**PEUGEOT
PROFESSIONAL**

50 ans d'expérience,
à votre service.

Schyns

CONTACTS FLEET : fleet@peugeotschyns.be

ZONE VERVIERS : David Noens - 0495/04.96.43

ZONE LIÈGE : Sébastien Claine - 0478/29.75.29

ZONE NAMUR : Matthieu Dustin - 0471/72.43.73



SUPER BONUS:

motivez vos collaborateurs et faites-leur bénéficiaire de vos bons résultats

Le gouvernement Michel veut inciter les employeurs à accorder à leurs collaborateurs des primes en fonction des bonnes performances de l'entreprise. Il propose ainsi de mettre en place un « super bonus », à savoir une prime collective liée à la participation des bénéfices de l'entreprise. Les travailleurs pourront ainsi obtenir une prime en fonction des bénéfices obtenus par l'employeur durant l'exercice comptable, sans devoir participer au capital de l'entreprise.

À ce stade, le « super bonus » est un projet dont les détails ne sont pas encore tous connus. Nous savons cependant déjà qu'il devrait avoir les caractéristiques suivantes :

Collectif

Le « super bonus » devra être accessible à tous les travailleurs (à l'exclusion des dirigeants d'entreprise).

Exclu de la norme salariale

Le « super bonus » échappe à la norme salariale. En raison de celle-ci, vous ne pouvez pas augmenter les frais de personnel au-delà d'un certain montant. Une fois celui-ci atteint, vous êtes donc « bloqué », sous peine de sanction en cas de violation de cette obligation. Si vous vous trouvez dans cette situation mais que vous souhaitez récompenser vos collaborateurs, pensez dès lors au « super bonus » !

Montant supérieur au plan bonus CCT 90

Le montant du « super bonus » ne pourra pas dépasser 30 % de la masse salariale. Ceci constitue un avantage certain par rapport au plan bonus CCT 90 (également appelé « avantages non-récurrents liés aux résultats »). En effet, ce dernier ne doit pas dépasser un montant de 3.255 EUR par an et par personne pour être exonéré d'impôt.

Attention : ce « super bonus » ne pourra par contre pas remplacer un avantage existant.

Mise en place simplifiée

Si l'employeur veut accorder un « super bonus » identique à tout le personnel, il devra uniquement obtenir une décision de l'Assemblée générale et informer le personnel. Cette procédure est donc plus aisée que celle applicable pour la mise en place d'un plan bonus CCT 90 (qui nécessite de conclure une CCT ou un acte d'adhésion).

Si toutefois, l'employeur souhaite accorder des montants différents en fonction des catégories de personnel, le mode de calcul du « super bonus » devra être fixé par CCT ou acte d'adhésion.

Régime social et fiscal avantageux pour l'employeur et les travailleurs

La prime sera par contre considérée comme une dépense non admise soumise à l'impôt des sociétés (en 2018 : 29 % + 2 %).

Du côté travailleur, il faudra seulement s'acquitter d'une taxe de 7 %.

Dans l'exemple ci-après, nous comparons le coût employeur et le net travailleur en cas d'octroi d'une somme de 3.255 EUR (plafond fixé pour le bonus CCT 90).

	RÉMUNERATION ORDINAIRE	PLAN BONUS CCT 90	« SUPER BONUS »
Coût pour l'employeur	4.329,15 €	4.329,15 €	4.218,00 €
Impôt des sociétés (DNA)	-	-	963 €
Sécurité sociale employeur / Contribution spéciale patronale	1.074,15 €	1.074,15 €	-
Montant brut pour le travailleur	3.255 €	3.255 €	3.255 €
(-) Sécurité sociale travailleurs	425,43 €	425,43 €	425,43 €
(-) Impôt	1.514 €	- (exonéré d'impôt)	198,05 €
Montant net pour le travailleur	1.316 €	2.830 €	2.631,50 €

Le « super bonus » et la prime CCT 90 sont donc des moyens de rémunération très attractifs. À coût égal, le travailleur obtient un montant net plus de 2X supérieur !

Cumulable avec un plan bonus CCT 90

Le « super bonus » pourra être cumulé avec un plan bonus CCT 90. Vous aurez donc deux moyens d'accorder une prime à moindre coût à vos collaborateurs.

En conclusion

Si le « super bonus » est transcrit tel quel dans la loi, il constituera un nouveau moyen de récompenser les travailleurs à moindre coût pour l'employeur. N'hésitez pas à contacter Deloitte ou votre conseiller habituel pour voir si et comment motiver et récompenser vos équipes, par exemple via un « super bonus ».

Deloitte
Fiduciaire

Vincent TREVISAN (Partner)
vtrevisan@deloitte.be



Beaucoup en tête ? Nous aussi !



www.groups.be

Plus qu'un secrétariat social



GROUP S

**HUMAN RESOURCES &
MANAGEMENT SOLUTIONS**

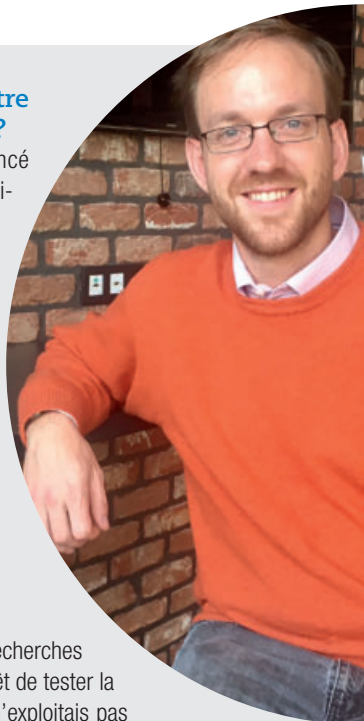


[François Gilbert de Cauwer]

L'AUDACIEUX PARI DU QUINOA BELGE

Encore inconnu du grand public voici une dizaine d'années, le quinoa s'invite désormais régulièrement dans nos assiettes. Sous l'impulsion de François Gilbert de Cauwer, une filière de quinoa belge a vu le jour en 2015. Animé par la volonté de proposer une agriculture durable, ce bio-ingénieur agronome nous expose les multiples vertus de cette plante dans laquelle il a cru, avant d'autres.

CÉLINE LÉONARD



► Comment est né votre intérêt pour le quinoa?

F.G. de C.: « Tout a commencé fin 2011, sur les bancs de l'Université de Louvain-la-Neuve. Après avoir assisté à un cours sur les cultures agricoles des autres continents, j'ai décidé de consacrer mon mémoire à cette problématique: est-il possible d'implémenter une culture de quinoa en Belgique? »

► Ce sont les conclusions de ce mémoire qui vous ont donné envie de vous lancer?

F.G. de C.: « Tout à fait, mes recherches m'avaient convaincu de l'intérêt de tester la formule en Belgique. Et si je n'exploitais pas ces résultats, d'autres allaient sûrement le faire à ma place... En vue de promouvoir cette plante à l'échelle mondiale, les Nations Unies avaient, qui plus est, décrété que 2013 serait "L'année internationale du quinoa". Le moment était donc propice. »

► De l'idée à sa concrétisation, comment avez-vous procédé?

F.G. de C.: « Le quinoa étant cultivé, depuis des millénaires en Amérique du Sud, j'ai enrichi mes connaissances par un voyage de 3 mois à travers le Pérou, le Chili et la Bolivie. Toutes les variétés de quinoa ne pouvant s'adapter aux conditions belges, j'ai continué à demander conseil auprès d'une société située en Anjou (France), active dans la production de quinoa. J'ai ainsi pu utiliser les mêmes variétés qu'elle sur notre territoire. Celles que j'avais déjà testées lors de mon mémoire. »

Le jeune entrepreneur du mois

- **Nom :** François Gilbert de Cauwer
- **Âge :** 28 ans
- **Formation :** détenteur d'un diplôme de bio-ingénieur en agronomie, François a complété sa formation par un Master interdisciplinaire de création de PME (UCL).
- **Société :** Gilbel
- **Concept :** création d'une filière de quinoa belge

► Après 3 années d'existence, à quoi ressemble la filière que vous avez créée?

F.G. de C.: « Notre quinoa est cultivé sur une dizaine de champs répartis aux quatre coins du pays. L'an dernier, nous avons produit une centaine de tonnes. À court terme, la surface d'exploitation pourrait s'agrandir. Je suis en effet régulièrement sollicité par des agriculteurs désireux de diversifier leurs cultures. »

► Quel est votre rôle au sein de cette filière?

F.G. de C.: « Je suis un gérant multi-casquettes. De l'approvisionnement des semences chez les agriculteurs à la livraison des points de vente consommateurs en passant par les récoltes et la transformation des grains, je veille à avoir un œil sur l'entièreté de la chaîne de production. »

► Où peut-on acheter votre quinoa?

F.G. de C.: « Vendu sous la marque Quinobel, notre quinoa est présent dans diverses enseignes de la grande distribution (Proxy Delhaize, Carrefour, Spar...) On peut également le trouver dans des commerces de produits locaux ou sans emballages. Il est, enfin, disponible chez des grossistes horeca. »

► Votre gamme ne se limite pas à la "traditionnelle" graine de quinoa...

F.G. de C.: « En effet. Par exemple, en collaboration avec le Moulin de l'Escaille (Rhêmes) et les Goffard Sisters (Liège), nous avons utilisé la farine de quinoa pour produire des pâtes sèches. Nous proposons également du quinoa soufflé, des flocons de quinoa, un duo de quinoa rouge et blanc, de la farine complète... Le consommateur belge n'a pas fini de découvrir cet aliment aux vertus nutritionnelles multiples! »



GILBEL

Château d'eau, 54 à 4470 Saint-Georges
Tél. 04/285.91.05 - www.gilbel.com
www.quinobel.be

Radisson BLU
BALMORAL HOTEL, SPA



Organisez votre fête de fin d'année au Radisson Blu Balmoral Hotel, Spa

Repas 3 services ou buffet & forfait vin
à partir de 56€ par personne

1 verre de bulles offert à chaque participant

Contactez-nous via
meetings.spa@radissonblu.com ou au +32 87 79 21
42 pour créer votre évènement personnalisé !

Offre Valable du 01/12/2017 au 31/01/2018



Mensura, votre partenaire pour minimiser vos coûts d'absentéisme

PUBLIREPORTAGE
Cet article n'engage pas la rédaction.

POUR OBTENIR DES
RESULTATS, IL FAUT QUE
TOUTE L'EQUIPE SOIT LA



En tant que service externe de prévention et de protection au travail, Mensura est là pour inspirer les entrepreneurs et les aider à maintenir plus longtemps au travail des collaborateurs en pleine forme. Ce n'est pas du luxe dans un contexte où les absences de courte et de longue durée continuent à augmenter, et où les coûts de l'absentéisme de longue durée s'avèrent même supérieurs au coût du chômage. Nous en avons parlé avec Gretel Schrijvers, Directeur Régional Wallonie et Directeur Général de Mensura SEPP, accompagnée de Véronique Provis, Directeur-adjoint Wallonie.

Dès qu'un employeur engage du personnel, il est légalement tenu de s'affilier à un service externe de prévention et de protection au travail. Ce service aide les entreprises à veiller à la sécurité, à la santé et au bien-être des travailleurs. Le service externe le plus important du pays est Mensura SEPP qui, depuis sa fusion avec Adhesia, a renforcé sa présence en Wallonie, avec des bureaux administratifs installés à Mouscron, Gosselies et Libramont.

« Nous intervenons comme partenaire des employeurs pour améliorer le bien-être physique et mental des travailleurs, optimiser leurs conditions de travail et ainsi diminuer l'absentéisme », explique Véronique Provis. « Nous disposons en interne d'un large éventail d'expertises multidisciplinaires. Cela va de la médecine du travail à la promotion de la santé en passant par l'ergonomie, la toxicologie et l'hygiène industrielle, la sécurité au travail et l'accompagnement psychosocial en cas de stress, burn-out ou traumatisme. »

0 % d'absentéisme évitable

Véronique Provis : « La mission de Mensura ? S'engager à 100 % pour arriver à 0 % d'absentéisme évitable. Concrètement,



Absentéisme =
2,6 %
du total des
coûts salariaux

nous mettons tout en œuvre avec le client pour réduire l'absentéisme au travail, et surtout pour le prévenir. Cette ambition se retrouve aussi dans notre slogan 'pour obtenir des résultats, il faut que tout le monde soit là'. Grâce à nos services, nous aidons les entreprises à faire face aux conséquences de l'accroissement du



L'équipe de direction de la région Wallonie

Hélène Thierry (Manager Régional secteur grandes entreprises), Véronique Provis (Directeur-adjoint Wallonie), Gérald Dombret (Manager Régional PME), Dr Gretel Schrijvers (Directeur Régional Wallonie et Directeur Général Mensura SEPP), Pascale Hocedez (Manager Administration Gosselies-Mouscron), Dominique Bauvir (Manager Administration Libramont).

vieillesse et de la hausse de la pression. Et pour cela, nous estimons important d'aller au-delà du strictement légal. »

L'absentéisme perturbe les organisations et met la planification et la production sous pression. Il oblige les collègues à effectuer le travail des absents ou les employeurs à chercher des remplaçants. Aux difficultés pratiques s'ajoute l'impact financier. L'absentéisme de longue durée et celui de courte durée représentent ensemble et en moyenne 2,6% du total des coûts salariaux d'une entreprise belge.

Eviter l'absentéisme grâce à la prévention

« Grâce à des mesures préventives ou dissuasives, les employeurs ont un impact positif sur l'absentéisme », indique Gretel Schrijvers. « Pour prévenir au maximum l'absentéisme évitable, les organisations doivent s'attaquer à ses causes... »

Bien comprendre l'absentéisme est capital pour une approche ciblée. Grâce à toutes les données disponibles, les entreprises doivent avoir une vue claire de leur problématique spécifique. Un audit de leur absentéisme et de leur politique actuelle les aideront et constitueront la base d'un plan d'approche. »

Outils en ligne

« L'absentéisme diffère d'une entreprise à l'autre », conclut Gretel Schrijvers. Mais avec une approche adaptée, chaque entreprise, quelle que soit sa taille, peut lutter efficacement contre l'absentéisme. « Pour aider les organisations à comprendre ce que leur coûte l'absentéisme et où se situent les principales lacunes, nous offrons sur notre site web deux outils faciles à utiliser : le Calculateur Coût de l'absentéisme et le Compas de l'absentéisme. Les éclairages qu'ils apporteront permettront aux entreprises d'utiliser la prévention comme arme dans la lutte contre l'absentéisme. »



IL N'EST PAS TROP TARD...

Pour penser à vos cadeaux de fin d'année

Demandez la visite de notre conseillère B2B,
qui se fera un plaisir de vous présenter plus amplement nos produits,
sans engagement et à votre meilleure convenance,

> Rendez-vous via laurie@darcis.com ou au +32 (0) 470 65 43 21



DARCIS
CHOCOLATIER

ESPLANADE DE LA GRÂCE, 1 - 4800 VERVIERS • LAURIE@DARCIS.COM • +32 (0) 87 71 09 85

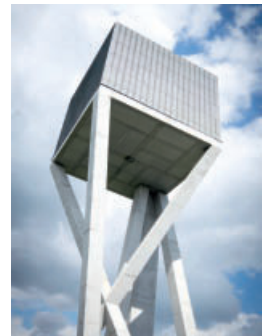


[MDB]

UNE RARE LONGÉVITÉ

Cet automne, l'entreprise MDB (Métal Déployé Belge) célèbre ses 125 années d'existence. Une longévité exceptionnelle, dans notre région, pour un atelier de transformation métallique. Conjuguant tradition et innovation, la PME liégeoise écrit aujourd'hui une nouvelle page de son histoire en annonçant l'ouverture d'une unité de production PVC en République tchèque.

CÉLINE LÉONARD



MDB crée, notamment, des solutions pour l'habillage métallique des bâtiments.

Situés en bord de Meuse, les bâtiments de la firme MDB éveillent peu l'attention des automobilistes empruntant quotidiennement le Quai Vercour. Et pourtant ! En dépit de ces abords austères, la société liégeoise affiche un caractère résolument innovant.

Depuis sa création, l'entreprise s'illustre dans la fabrication de métal déployé. Ce procédé industriel basé sur un étirement des tôles permet d'obtenir un produit fini tridimensionnel, à la fois robuste et design. Des solutions d'habillage métallique du bâtiment qui, au fil des décennies, ont séduit les acteurs de la construction, puis les architectes désireux d'utiliser le métal déployé en design métallique.

Au début des années 60, MDB étend sa palette d'activités en se lançant dans le profilage de cornières et d'arrêts pour le plafonnage. C'est la naissance de la division MDB Profil. Un département dont les produits destinés au parachèvement du bâtiment s'imposent, à leur tour, comme une référence.

Plus récemment, une division Béton proposant des solutions pour les coffrages et les applications béton voit encore le jour.

Leader belge

125 années après la création de MDB, ses départements « Profil » et « Métal » occupent chacun le leadership national dans leur secteur. Un rang d'autant plus impressionnant quand on sait que l'entreprise s'appuie sur un effectif de 35 collaborateurs. Mais quel est donc le secret

de cette longévité dans l'univers concurrentiel du métal ? « *Nous disposons, tout d'abord, d'un savoir-faire spécifique nous permettant d'adapter notre production et nos services aux besoins du marché* », explique Cédric Maertens, Administrateur délégué. « *Même si nous ne disposons pas d'un pôle R&D, nous proposons, chaque année, de nouveaux produits grâce aux nombreuses idées échangées entre nos commerciaux et techniciens. Cette longévité tient, ensuite, à l'état d'esprit régnant au sein de l'entreprise. Depuis l'opération de management buy-out menée en 2008, MDB est dirigée par un actionariat 100 % belge travaillant à temps plein au sein de la société.* » Quatre associés – dont trois n'ayant pas encore franchi le cap de la quarantaine – pour qui l'ambition est claire : assurer la continuité et le développement de l'entreprise. « *Pour que chaque collaborateur sente investi dans l'atteinte de cet objectif, nous pratiquons un management participatif centré sur l'humain. Chacun est responsable de ses tâches et peut être parfaitement autonome par rapport à celles-ci. Nous prônons, parallèlement, l'entraide, avec des responsables de zones qui, à tout moment, peuvent faire appel à l'équipe.* »

20 collaborateurs en République tchèque

Maîtrise technique et savoir-faire ont déjà permis aux produits de MDB de s'exporter. Mais à l'heure de son 125^e anniversaire, la PME a décidé de donner un nouvel élan à ses aspirations internationales. D'ici quelques mois, une unité de production PVC

verra ainsi le jour en République tchèque. « *Nous avons eu la chance de croiser la route de personnes affichant une grande expertise dans l'extrusion du PVC. Nous avons décidé de saisir cette opportunité pour enrichir notre gamme d'une compétence technique supplémentaire.* » Destiné à produire des profilés en plastique, ce site représente un investissement d'un million d'euros, financé sur fonds propres et par la SOFINEX. Fin 2018, une vingtaine de collaborateurs devraient y être actifs. « *Mais que l'on ne se méprenne pas, insiste Cédric Maertens. Cette implantation n'est en rien une ébauche de démarche de délocalisation ! Nous misons, au contraire, sur ce projet pour élargir nos perspectives commerciales en Allemagne et en Europe de l'Est à travers la création d'une plateforme destinée à la revente de nos produits.* » À 125 ans, MDB n'a rien perdu de son allant.



Cédric Maertens, Administrateur délégué de MDB.

MDB

Quai Vercour, 98 à 4000 Liège
Tél. : 04/252.70.35 – www.mdb.eu

PLUS QU'UN SUV, UNE ALFA ROMEO






ALFA ROMEO STELVIO 2.2 Diesel 150 ch À PARTIR DE 39.550 €⁽¹⁾

Moteurs puissants en aluminium • Boîte automatique à 8 rapports • Technologies et systèmes de sécurité innovants •
Direction d'une précision exceptionnelle • Arbre de transmission en fibre de carbone

WWW.ALFAROMEО.BE

(1) Offre TVAC à l'achat d'une Alfa Romeo Stelvio 2.2 Diesel 150 ch AT8 sans options, réservée aux clients particuliers et valable dans le réseau participant jusqu'au 31 octobre 2017. Retrouvez le réseau participant sur www.alfaromeo.be. E.R.: Y. Chabert. Annonceur FCA Belgium S.A., Rue Jules Cockx 12 a - 1160 Bruxelles. RPM : Bruxelles, BCE 0400.354.731. IBAN FCAB, BE 86 4829 0250 6150. Informations environnementales [AR 19/03/04]: www.alfaromeo.be. La photo illustrée ne correspond pas à la version et au prix indiqués.

 (L/100 KM): 4.7 - 7.0 NEDC  (G/KM): 124 - 161 NEDC  **DONNONS PRIORITÉ À LA SÉCURITÉ.**

La meccanica delle emozioni



DIDI MOTORS

19 Avenue du Parc - 4650 Chaineux-Verviers
087/ 31 15 97 www.didimotors.be



[Oscars]

SOLUTION INNOVANTE DE GÉOLOCALISATION

Depuis 10 ans, la société Oscars est active dans la gestion de bases de données spatiales et les systèmes d'information géographique. Installée depuis deux ans à Andenne et, après des services pour des aéroports français, elle a décroché un contrat avec Liege Airport. Lors des derniers prix Alferys de la province de Namur, elle a reçu le prix de l'entreprise innovante.

JACQUELINE REMITS

Sécialisée dans les technologies Oracle et sa composante spatiale, Oscars aide à optimiser et rentabiliser les systèmes d'information géographique. En 2007 et après avoir travaillé comme consultant, Olivier Dubois crée, à 30 ans, la société Oscars SA (Oracle Spatial Consulting and Resourcing Services) au Luxembourg. « *L'objectif était de fournir des services pour le stockage de données cartographiques et d'amélioration de processus* », détaille-t-il. La société travaille rapidement sur des projets internationaux. En 2012, le jeune CEO est récompensé par Oracle comme meilleur partenaire mondial de l'année pour la technologie spatiale. « *Nous travaillons en consultance pour la Société des Aéroports de Paris. Nous avons développé une application pour le suivi des véhicules en temps réel et le stockage des informations. Pour Lille Métropole Communauté urbaine, nous avons également réalisé de la consultance pour la mise en place d'un référentiel et une application de géocodage. Nous avons effectué des prestations de services pour la mairie de Bordeaux et pour le Service gouvernemental français de sécurité.* » Cette spécialisation reconnue donne à la société une grande visibilité. « *Cela nous ouvre des opportunités en Belgique et à l'étranger. Nous travaillons, notamment, pour la Région wallonne et le Centre informatique de la Région de Bruxelles-Capitale (CIRB).* »

Perspectives en logistique

Sur base de l'expérience des Aéroports de Paris, Olivier Dubois prend conscience que les données géo-localisées sont encore assez passives. Il développe alors une solution de gestion opérationnelle et d'aide à la décision GIP (Geo Intelligent Platform). Il monte un dossier pour entrer à l'incubateur de l'Agence spatiale européenne, ESA BIC à Redu, chapeauté par le WSL. Incité à prendre un ancrage belge, il ferme sa société au Luxembourg et crée une



Fondée par Olivier Dubois, Oscars met son expertise en géolocalisation au service des aéroports.

nouvelle entité belge. Basée à Andenne, la société bénéficie de nouveaux financements privés et publics, ce qui lui permet d'investir dans la R&D pour le développement de nouveaux produits. Après quelques turbulences, l'entreprise est bien repartie. Aujourd'hui, elle emploie 8 personnes et réalise un chiffre d'affaires de 400.000 euros.

En 2016, Oscars vend sa solution GIP à Liege Airport. « *Pour bien profiter de cette expérience, nous avons pris du temps pour packager le produit, mais jusqu'à présent nous n'avons pas encore réussi à le vendre une deuxième fois. Le marché des aéroports est très large, mais très international aussi. C'est une difficulté pour vendre. L'autre difficulté rencontrée est la lenteur du cycle de vente dans le secteur des aéroports. Notre objectif est de vendre notre solution GIP à d'autres clients. Pour 2018, nous espérons en décrocher deux nouveaux.* »

En parallèle, un projet Plan Marshall concernant le secteur de la logistique est en cours de signature. « *Le domaine de la logistique nous ouvre des perspectives, dans le suivi des camions, des bateaux, l'amélioration des processus liés aux objets géo-localisés. Ce marché est très large et nous allons profiter de ce projet pour améliorer le produit.* » Olivier Dubois rentre de San Francisco où il a participé à l'Open World, la grand-messe annuelle d'Oracle.

Outre le prix Alferys, Oscars s'est vu également décerner deux autres prix en France. Avec sa solution innovante et son ancrage wallon, Oscars repart d'un bon pied pour attaquer de nouveaux marchés.

OSCARS

Place du Chapitre, 16 à 5300 Andenne
Tél. 085/41.23.27 - www.oscars-sa.eu

NEUPRÉ

MAISONS & APPARTEMENTS
15 UNITÉS



DOMAINE DANGOXHE
CADRE D'EXCEPTION

VISÉ

MAISONS & APPARTEMENTS
8 UNITÉS



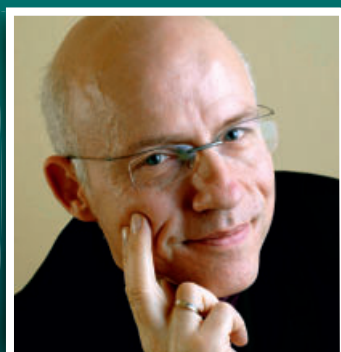

RÉSIDENCE
179


ENTREPRENEURS EN SÉRIE: AVENTURIERS INSATIABLES

Ont-ils un profil type? Pas vraiment. Un parcours classique? Pas toujours, puisque certains d'entre eux ont trainé leur scolarité comme un boulet. Pourquoi ne se sont-ils pas arrêtés à la création d'une seule entreprise? Parce que, pour nos multirécidivistes, l'aventure entrepreneuriale se cristallise dans les séries. Être serial entrepreneur ne se résume pas à la recherche de profit, mais s'apparente à une quête inlassable d'un sens à sa vie, à une volonté farouche de création de valeur avec, au bout du chemin, une meilleure connaissance de soi.

Dans ce dossier, nos interlocuteurs nous l'expriment avec passion...

STÉPHANIE HEFFINCK & CÉLINE LÉONARD



Maxence Van Crombrugge (47 ans): l'alchimiste

Maxence Van Crombrugge l'avoue: il était un champion du redoublement en secondaire; son meilleur outil n'était pas le stylo plume, mais l'optimisme doublé d'une irrésistible envie de sublimer ce qui le touchait! Il décrochera néanmoins son diplôme d'expert-comptable et une maîtrise en gestion fiscale. Actif, durant 10 années, dans **une fiduciaire**, il la revend, à 33 ans. Mais l'adrénaline du développement lui manque. Il s'embête, pire, il déprime. Alors, il se lance dans une course effrénée: « *Durant 10,12 ans, j'ai entrepris, presque tous les 2 ans!* ». **Au milieu de nulle part, Chez Madame Oleson, Chez Ginette, l'Alchimiste, le Café de la Lanterne**: à Genappe, Maxence multiplie les enseignes gourmandes où l'on déguste du « fait maison », en toute simplicité et convivialité. Ce diable d'homme qui aime restaurer dans tous les sens du terme reconverit ou réaménage des lieux qui sont autant de bribes de son enfance: Le Val, un café colombophile (Chez Ginette), un brocanteur (Au milieu de nulle part), le Café au Bon coin (Chez Madame Oleson) ou Le café de la Lanterne, existant depuis 1917... Mais quand s'arrêtera-t-il?

► Quand le goût d'entreprendre est-il apparu chez vous?

« Aussi petit que je m'en souviens! J'aimais comprendre, démonter mes moteurs, jouer avec les meccanos, élaborer. C'est cela entreprendre, non? Construire au départ d'une idée... »

► Estimez-vous que l'influence d'un mentor/modèle a été décisive dans votre parcours entrepreneurial?

« J'avais cela au fond de moi, je n'ai pas pu faire autrement. Mais j'ai "baigné dedans", c'est certain, avec mes parents entrepreneurs multirécidivistes. Mon père a commencé comme fourreur-tanneur et a, plus tard, lancé une usine de fabrication de blocs de béton ou encore innové dans les supports publicitaires, entre autres. Quant à ma mère, elle a ouvert des magasins de tous types... Nous sommes 4 frères et sœurs avec, tous, ce même goût d'entreprendre. Ma sœur, Marie est également une multi-entrepreneuse. Plutôt que d'influence, je parlerais de confiance: celle de mon père qui n'a jamais douté de moi, de ma réussite et de mon professeur de comptabilité, Monsieur Godart ».

► Vous avez dû dépasser des croyances "limitantes". Comment les avez-vous combattues?

« Dépasser les croyances limitantes est un chemin de vie. Qu'avais-je à perdre, sur ce dernier, sinon de l'argent? Pourtant, personne n'aurait parié un kopek sur une réussite, à Genappe. Et puis, j'ai eu la chance de voir mon père faire faillite plusieurs fois. Les huissiers à notre porte, cela a été le lot de mon enfance. Et j'ai alors, à chaque fois, vu un père bourré de résilience se redresser... »



Avec ses enseignes, Maxence dynamise Genappe!

► Était-ce un choix ou une nécessité de créer une seconde entreprise? Quelles étaient vos principales motivations?

« Oh, j'ai toujours créé par excitation pour un projet. J'ai travaillé avec mon cœur, pour moi-même et les autres. Certes, j'axe mon entrepreneuriat sur la sécurité financière mais, pour moi, l'argent a aussi cette valeur d'énergie qui doit circuler, être transformée en une autre énergie... Je réinvestis d'ailleurs une large partie de mon bénéfice, chaque année, dans mes projets ».

► Ces entreprises ont-elles un lien, proche ou lointain, entre elles?

« La restauration, souvent et Genappe, bien entendu. Je voulais faire briller sa place, y rallumer la lanterne (ndlr: le nom de l'enseigne qu'il a réaménagée) ».

► Le fait de réussir une première affaire a-t-il facilité vos démarches pour la suivante?

« Il est certain que des réussites en cascade m'ont donné confiance, même si j'ai toujours cru en moi (rires). Mais comme j'ai toujours des difficultés à l'idée de vendre, j'ai de plus en plus à gérer tout seul! »

► Qu'est-ce qui vous semble important pour marcher vers le succès?

« Le cœur! On sent quand c'est juste... et cela attire les personnes à vous. J'ai d'ailleurs appelé ma société OR & K: OR: ce que l'alchimie poursuit comme objectif, qui est de transformer le plomb en or et K, le symbole représentant le capital. Associer le fait de savoir faire de l'or avec les mains et en avoir dans le cœur avec le côté financier ».

► Avez-vous encore d'autres projets d'activités en réflexion?

« L'un de mes projets pourrait être de tout vendre, à un moment donné et de voir s'il n'y a pas quelque chose à apporter ailleurs. Je viens de reprendre une petite surface, dont je ne sais pas encore ce que je vais faire, peut-être un pop-up store pour promouvoir des artistes, des créateurs. Pour cette fin d'année, j'ouvre **Granny take away**: des plats à emporter de qualité, cuisinés sainement, comme à la maison... »

► Entreprendre, selon vous, c'est?...

« Une folie qui est un moteur. Une boulimie. Une question d'opportunité: je ne planifie pas, j'attends l'étincelle. Mais c'est un véritable métier à apprendre, qui est difficile, qui ne se délègue pas. »

Au milieu de nulle part: www.aumilieudenullepart.be
Madame Oleson: www.madameoleson.be
Chez Ginette: www.chezginette.be
Le Café de la Lanterne: www.cafedelalanterne.be

Marc Lemaire (51 ans): le porteur de sens

Ingénieur commercial et agroéconomiste, Marc Lemaire consacre la première partie de sa vie professionnelle à l'**humanitaire**: « Je me suis rendu dans *des pays en guerre, principalement pour des projets "enfants dans la guerre" montés pour la Croix-Rouge, notamment* ». En 98, toujours poussé par sa quête de sens, il monte **Groupe One (bureaux à Braine-le-Comte)**, une association belge pionnière en matière d'entrepreneuriat durable. Active notamment en Wallonie, l'ASBL sensibilise, forme et accompagne les entrepreneurs désirant inscrire leurs activités dans une démarche de développement durable. En découle tout naturellement le bureau d'études **EcoRes**, une SPRL fondée « *en vue de faciliter la transition des entreprises et territoires vers une société durable* » et un **Centre d'entreprises durables**, à Saint-Gilles.



Marc Lemaire s'est senti "appelé à créer"

► Quand le goût d'entreprendre est-il apparu chez vous ?

« Quand je travaillais sur le terrain pour d'autres, comme la Croix-Rouge, je me suis rendu compte que j'avais une certaine facilité pour monter des projets. À un certain moment de mon parcours professionnel, je me suis retrouvé à exécuter, peu de temps, pour une société hennuyère, un travail qui ne me convenait pas. Le fait d'avoir été licencié de cette entreprise, de me retrouver au chômage a été un petit déclic. Il faut parfois des électrochocs pour qu'apparaisse le réflexe de survie qui vous fera remonter à la surface afin de trouver de l'oxygène. Mais ce n'est pas là l'essentiel : j'avais cette envie d'entreprendre en moi, cette recherche de sens et ce désir d'aider les autres à monter des boîtes porteuses, elles aussi, de sens... ».

► Était-ce un choix ou une nécessité de créer une entreprise? Quelles étaient vos principales motivations ?

« Je me suis senti appelé à créer ; cela s'est imposé à moi. Dans les premières années, mon 'mauvais' ego, celui qui est dominateur, était souvent à la barre. Puis, à 43 ans, j'ai connu une profonde remise en question et j'ai alors fait défiler tout mon parcours de développement. Les années qui ont suivi, j'ai voulu transmettre et aujourd'hui, je ne suis plus directeur ou président d'aucune de 'mes' boîtes, mais j'ai toujours une place au sein de celles-ci ! A part ça, car on ne se refait pas, j'ai monté une nouvelle boîte « Équilibre » de manière plus collaborative et uniquement avec mon 'bon' ego, moins dominateur ».

► Ces entreprises ont-elles un lien, proche ou lointain, entre-elles ?

« Le lien, c'est finalement un écosystème de boîtes œuvrant pour une économie plus durable avec, pour chacune, ses spécificités... »

► Le fait de réussir une première affaire a-t-il facilité vos démarches pour la suivante ?

« On se sent fort, dans la réussite, les portes s'ouvrent, on est crédible. Mais la première entreprise, c'est une folie douce, on ne vit que pour cela, durant quelques années. La fusion est totale entre le projet d'entreprise et l'entrepreneur et à un moment, il faut scinder les 2 ! Au risque de se perdre ».

► Que ne recommenceriez-vous pas de la même façon ?

« Mes relations avec les gens ont changé. Au départ, j'étais le patron dur, visionnaire, paternaliste. "J'abusais" du pouvoir que j'avais sur les gens, d'une certaine façon. Avec le temps, en travaillant sur moi, je suis devenu beaucoup moins mâle alpha, plus ouvert. Si le mâle alpha doit revenir, il peut revenir, mais je sais aujourd'hui que s'il m'a permis de monter des boîtes, il ne m'a pas permis d'être heureux pour autant ! »

► Qu'est-ce qui vous semble important pour marcher vers le succès ?

« Ce terme "succès", je ne l'apprécie pas beaucoup ; il est trop connoté. Il fait référence à une image que les gens vont vous renvoyer, il nourrit l'ego. Je lui préfère le terme réussite, avec son

challenge à accomplir. Ça m'amène à l'idée des rites de passage qui ont traversé l'histoire de l'humanité : un défi, avec une réussite potentielle à la clé. L'entrepreneuriat, c'est de l'énergie. Nos jeunes en débordent... et doivent l'utiliser pour la mettre au service de la société et de la nature. En se reconnectant à leur être le plus profond, en passant ces rites... Vous savez, tous les grands penseurs de ce monde sont dans une transition intérieure. Les personnes qui sont dans un business engagé, porteur de sens ont un profil différent : elles sont reliées à leur âme, à ce qu'elles ont de plus profond ».

► Avez-vous encore d'autres projets d'activités en réflexion ?

« Oui, justement, à travers 'Équilibre', nous aidons les jeunes par la méditation à se connecter à leur être profond, à monter des boîtes porteuses de sens. Il y a aussi Immaterra, axée sur l'économie de la fonctionnalité et de la coopération et nous sommes sur le point de créer avec Färm une structure pour organiser leur filière Bio+ ».



Équilibre asbl: Rue d'Edimbourg, 26 à 1050 Bruxelles
www.equilibresasbl.be

FILE-SHARING SOLUTIONS POUR VOTRE ACTIVITÉ



Votre propre partage de fichiers
et une solution de synchronisation
dans un cloud privé

ESSAI GRATUIT

Via notre site Web : www.systemsolutions.cloud
pendant un mois et cela gratuitement !

Grâce à ses trois datacentres, dont deux de niveau 4, System Solutions propose des solutions de partage de fichiers hébergés, de synchronisation et d'accès mobile pour les entreprises.

Nos services d'infrastructure sont hébergés sur le territoire du Luxembourg. En tant que tels, ils sont complètement conformes aux réglementations de conformité sur les données.

7, Rue Francqui
B-1435 Mont-Saint-Guibert
Tél : +32 10 77 89 70

149/24, Avenue Louise
B-1050 Bruxelles

www.systemsolutions.be

Sébastien Poliart (36 ans): le « guitariste »

De retour d'une mission économique avec l'AWEX, à Genève, Sébastien Poliart pose ses bagages pour nous retracer le fil de son aventure entrepreneuriale. Nous nous apprêtons donc à l'entendre évoquer son tracé sans bavure de petit élève modèle jusqu'à l'entrepreneur récidiviste qu'il est devenu. Erreur : c'est le portrait d'un enfant peu passionné en classe qu'il dresse, dont les meilleures écoles furent le scoutisme et la Croix-Rouge ! Mais ce débrouillard hors cadre a décroché son diplôme de gradué en droit et s'est épanoui dans une passion dont il a fait un métier. À la tête de **Wapict**, qu'il a créée il y a 7 ans, il réalise des reportages photos pour les entreprises, « depuis le boucher du coin à Leroy-Merlin », les écoles (« Déclic scolaire ») ou les particuliers. En 2009, en partie pour répondre à ses besoins personnels, il a concrétisé un projet d'**Open Space**, à Tournai (Rue Royale), « avec un bureau fixe où les occupants peuvent laisser leurs affaires et aucune concurrence dans les secteurs représentés, souvent complémentaires ». Enfin, grâce à des investisseurs locaux, il berce depuis 2015 son dernier bébé qui ne restera pas longtemps le cadet de la famille : **Quplace** (bracelets et médaillons de géolocalisation).



Avec Wapict, Sébastien réalise des reportages photos pour les entreprises

► Quand ce goût d'entreprendre est-il apparu chez vous ?

« Je travaillais, pour IDETA, à la stimulation économique : on coachait des entrepreneurs, on organisait des salons pour les entreprises. Bref, j'étais en contacts constants avec ces dernières et à un moment, je me suis dit que ce serait bien de lancer la mienne ! Ajoutez à cela de nombreuses années en tant que chef scout et en tant que bénévole pour la Croix-Rouge (ndlr : il est à présent directeur des secours, pour sa région) : ce sont des missions pour lesquelles vous devez être organisé et créatif, comme un chef d'entreprise ! »

► Estimez-vous que l'influence d'un mentor/modèle a été décisive dans votre parcours entrepreneurial ?

« Je vous ai parlé de certaines influences, dans ma réponse précédente. Aujourd'hui encore, je n'hésite pas à continuer à écouter les conseils ; je viens d'ailleurs de commencer une formation avec Fabian Delahaut (eagleacademy) afin de trouver des pistes de meilleure organisation... J'aimerais ajouter que, même s'ils ne sont pas entrepreneurs, mes parents m'ont aidé sur tous les plans, pas uniquement financièrement. Ils y ont cru ! »

► Était-ce un choix ou une nécessité de créer une seconde entreprise ? Quelles étaient vos principales motivations ?

« Je suis un hyperactif avec beaucoup d'idées. Là, je me retiens de ne pas encore sortir la suivante pour me concentrer sur ce qui existe et doit être développé. C'est comme quand vous commencez à faire construire une maison : vous aimeriez y séjourner dès la première pierre posée ! Le coaching dont je bénéficie m'aide à prendre patience et à recadrer les choses (rires) ! »

► Ces entreprises ont-elles un lien, proche ou lointain, entre elles ?

« Aucun rapport, mais avec Quplace, j'avais envie de sortir du lot, de faire quelque chose d'innovant et de m'investir dans un projet quand même moins épuisant physiquement que la photo, lorsque vous êtes sur des reportages de longues heures d'affilée ».

► Le fait de réussir une première affaire a-t-il facilité vos démarches pour la suivante ?

« Oui, fatalement, c'est plus facile de convaincre les autres d'investir dans votre société, lorsque la première expérience a été positive. Et puis, j'ai gagné un temps précieux car j'ai repris les notaire, comptable, assurance, banquiers... que j'avais et je n'ai pas dû recommencer le travail de recherche et prise de contacts. ».

► Qu'est-ce qui vous semble important pour marcher vers le succès ?

« La motivation et l'entourage ! La motivation parce que comme j'aime ce que je fais, je n'ai même parfois pas l'impression d'accumuler un nombre important d'heures de travail. Et l'entourage, oui, mon fils, ma compagne, ma famille qui me soutiennent à 2000 %, même s'ils doivent rester critiques par rapport à mes projets ».

► Avez-vous encore d'autres projets d'activités en réflexion ?

« Mais oui, je ne compte jamais m'arrêter, tant que j'ai la santé et que je parviens à ménager du temps pour ma famille. Je suis fort occupé par ma start-up Quplace. L'idée sur laquelle elle repose est celle d'un bracelet ou médaillon de géolocalisation avec une précision de 5 à 10 mètres, sans ondes nocives, sans batterie, sans abonnement ! En scannant un QR code, sur le bracelet d'un enfant, celui qui l'a trouvé peut envoyer un message aux parents, automatiquement par mail ou SMS, indiquer où il se trouve, obtenir des informations médicales ».

► Entreprendre, selon vous, c'est ?

« Une folie (rires) ! Il faut avoir envie de prendre des risques. Mais ça me fait avancer, donc, c'est mon moteur. On vit avec, c'est jour et nuit ; d'ailleurs, comme d'autres entrepreneurs, j'ai un petit carnet de notes sur ma table de nuit pour griffonner mes idées, si je me réveille un peu comme le compositeur dépose sa guitare au pied du lit, si l'inspiration lui vient au beau milieu de son sommeil ! ».



Quplace : des médaillons et bracelets de géolocalisation permettant de retrouver un enfant ou un objet...

Quplace : Tél. : 069/81.05.02 - www.quplace.com

Studio WAPICT : Rue Morel, 4 à 7500 Tournai
Tél. : 069/81.05.02 - www.wapict.be



CenterParcs
CONSEIL IMMOBILIER

5.0%

RENDEMENT FIXE

**PORTES
OUVERTES**

LE SAMEDI
2/12

de 10h à 16h

Inscrivez-vous!

LE DIMANCHE
3/12

de 10h à 16h

Inscrivez-vous!

Investir
en toute
sécurité!

Devenez propriétaire et bénéficiez d'un rendement attractif à travers des revenus locatifs garantis.

Un rendement à taux fixe de 5% ou à taux dynamique variable en fonction d'un pourcentage fixe du chiffre d'affaires des revenus de location avec une garantie minimale de 3%. Center Parcs est votre seul et unique locataire et se porte garant pour des revenus locatifs à long terme.

- ✓ Contrat de location transparent jusqu'à 15 ans
- ✓ Rendement fixe ou variable
- ✓ Center Parcs est votre unique locataire
- ✓ Maintenance et gestion pour Center Parcs
- ✓ Pas de provision ou de risque de vide locatif
- ✓ Revente possible à tout moment

Possibilité de choisir pour une occupation personnelle.

www.centerparcs-immobilier.be

PAS CONVAINCU?

Des milliers de personnes ont déjà choisi d'investir dans le résidentiel de vacances auprès du Groupe Pierre&Vacances-Center Parcs. Prenez contact avec nos conseillers immobiliers pour un accompagnement personnalisé ou rendez-nous visite aux prochaines séances d'information lors des Portes Ouvertes!

Center Parcs
Les Ardennes
Rue de la Grotte 12,
6690 Vielsalm
Belgique

Center Parcs Conseil Immobilier

Adresse des séances d'information:

Contes de Salme

Rue Jean Bertholet 6 - 6690 Vielsalm Belgique

✉ info@cpimmobilier.be ☎ 011 61 63 00

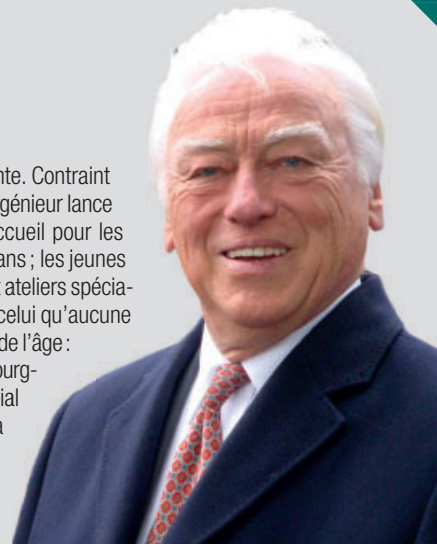
Michel Coenraets (85 ans): l'opiniâtre

C'est le doyen de notre sélection mais, sans doute aussi, l'un des plus opiniâtres. « *Si on veut, on peut!* » répétait souvent son père. Une devise qu'il a expérimentée sur le terrain en l'adaptant un peu. « *Rien n'est perdu, tant que tout n'est pas perdu!* » lui préfère notre entrepreneur qui, plusieurs fois, a senti des dents longues grignoter son terrain sans se laisser manger. Ingénieur de l'ECAM, celui qui fut patron des patrons, de 87 à 90, commence à déployer ses ailes professionnelles... à la **Sabena**, au service Études, puis deux ans à l'**Armée**, dont un comme Officier technicien de la force aérienne. Après un passage au Congo pour des **sociétés de peinture** qui fusionnaient leurs usines, il rejoint son frère et crée les équipements d'**Automatic Systems**, développant une gamme de barrières levantes, portillons, équipements de contrôle d'accès. Il la revend en 98 et, lorsqu'il la quitte, en 2001, la société emploie près de 300 personnes, compte 14 filiales et 53 distributeurs. L'heure de la retraite n'a pas encore sonné: à près de 70 ans, il acquiert la licence d'un modèle de tondeuse-robot, fondant dans la foulée **Belrobotics** pour en assurer le développement industriel et commercial. « *J'ai convaincu l'inventeur de conserver un produit innovant en Belgique* » s'exclame-t-il.



Le dernier projet de Michel Coenraets: "donner des ailes" aux éoliennes domestiques et urbaines de Philippe Dejaegere.

La croissance de la société est fulgurante. Contraint de quitter la direction de l'entreprise, l'ingénieur lance alors un **CreActiv Center**, Centre d'accueil pour les nouveaux entrepreneurs, à près de 80 ans; les jeunes entrepreneurs y trouvent des bureaux et ateliers spécialisés. Il y a 3 ans, un autre projet séduit celui qu'aucune barrière n'arrête, à commencer par celle de l'âge: il donne naissance à **Phileole**. L'ancien bourgmestre de Rixensart et Sénateur provincial du Brabant croit en effet beaucoup en la destinée de mini-éoliennes domestiques et urbaines mises au point par Philippe Dejaegere et veut, au plus vite, les voir brasser le vent.



Estimez-vous que l'influence d'un mentor/modèle a été décisive dans votre parcours entrepreneurial? Quand ce goût d'entreprendre est-il apparu chez vous?

« Mon père a quitté son confortable emploi dans une banque pour lancer un élevage de poules, à la campagne. À un moment donné, il en avait 2000! Il a aussi, par exemple, fait construire des serres à vignes chauffées, n'a pas craint de se lancer dans l'exportation. Il savait tout faire et m'a appris à me débrouiller avec ce que j'avais sous la main ».

Vous avez dû dépasser des croyances "limitantes". Comment les avez-vous combattues?

« Quand vous vous trouvez devant un obstacle, vous avez le choix de le sauter. Tout le monde ne le fait pas. Ça limite la concurrence (rires) ».

Que ne recommenceriez-vous pas, de la même façon?

« Ce que j'ai appris, c'est qu'il faut bien se concentrer sur son cœur de métier et ne pas se dire que toute affaire commerciale est bonne à prendre. Il est vital de placer ses efforts dans sa spécificité, là où on est à la pointe, sans se laisser détourner de cet objectif. À un moment donné de mon expérience professionnelle, j'ai pu me rendre compte que, malgré une belle réussite sur les plans des produits et de la communication, nous pouvions aller droit dans le mur en ne considérant pas assez certains frais de personnel ou de dispersion! »

Qu'est-ce qui vous semble important pour marcher vers le succès?

« Être positif! J'ai d'ailleurs une épouse très positive, toujours prête à m'encourager, qui croit en moi. C'est comme cela que ça marchait aussi, avec mes collaborateurs. Imaginez-vous: j'avais 26 adjoints directs. Cela semble impensable et toutes les théories vous diront qu'au-delà de 6 ou 7, ça risque de craquer! Mais la confiance était mutuelle entre nous, chacun conservant son autonomie. Pour y arriver, je suivais personnellement chacune des 14 filiales d'Automatic Systems. Chacun connaissait le programme du mois suivant, repris dans celui de l'année. Les modèles opératoires étaient bien établis... »

Entreprendre, selon vous, c'est?

« Un moteur: c'est tout à la fois épanouissant et véritablement épuisant. À 85 ans, je m'endors encore avec des soucis et le cerveau en ébullition. Ce n'est pas à la portée de tous car il faut être vraiment opiniâtre! Je dis toujours à mes enfants (ndlr: Michel Coenraets et son épouse ont 5 filles et 18 petits-enfants): jusqu'au dernier moment, considérez que rien n'est perdu. Faites tout pour que cela réussisse, engagez tous les moyens et alors, ce n'est pas grave si cela doit échouer. Il restera la résilience... »

Rue du Vieux Moulin, 8A à 1332 Rixensart
GSM: 0475/678.863 - www.phileole.net



Forte d'une expérience de gestion de 7 plans majeurs de restructuration en Europe ces 5 dernières années, la société belge OPSMAN est aujourd'hui le partenaire incontournable pour accompagner efficacement et concrètement une entreprise qui doit faire face à un projet de réorganisation.

Les violences sociales ne sont pas une fatalité

Dans de nombreux cas, une restructuration est synonyme de drame social et de débordements. Bien souvent, ce climat social instable est généré par des actions, décisions ou plans de gestion qui ne tiennent pas compte de leurs impacts sur la procédure et l'activité de l'entreprise. OPSMAN propose à ses clients des outils qui vont leur permettre de garder la maîtrise des risques pour les personnes et les biens de l'entreprise, mais aussi sur sa réputation et son image.

On sait par exemple qu'après la fermeture de Renault Vilvorde et l'émoi social que celle-ci a causé, il a fallu 5 ans à la marque française pour récupérer son niveau de vente, en Belgique. Pour éviter cela à la multinationale, comme à la P.M.E., OPSMAN développe des plans de gestion adaptés aux besoins de ses clients.

Identifier les risques et mettre en place un plan de gestion consolidé

Pour permettre à ses clients de gérer au mieux un projet de restructuration, OPSMAN va dans un premier temps établir avec ceux-ci un **tableau de bord** permettant d'identifier préalablement et de manière claire et réaliste l'ensemble des risques, de la phase de préparation du projet jusqu'à la négociation sociale des conditions de reclassement.



Où va-t-on faire l'annonce du projet de restructuration ? Qui va faire cette annonce ? Quel sera son rôle dans les négociations futures ? Où se tiendront les réunions de négociations ? Comment gérer la production après l'annonce ? Comment gérer le blocage du site ? ... Autant de questions qui doivent être méthodiquement analysées pour pouvoir mesurer l'impact direct, indirect ou futur de toute action ou décision de gestion dans un projet de restructuration.

Une fois les risques identifiés, OPSMAN propose à ses clients un plan de gestion intégré qui leur permettra de prendre toutes les mesures préventives nécessaires et d'envisager les mesures concrètes de gestion de crise pour pouvoir les mettre en place efficacement et rapidement, en cas de besoin. On utilisera par exemple l'intervention d'huissiers qu'en dernier recours, si toutes les tentatives de négociations sociales ont échoué et après de multiples « alertes » aux partenaires sociaux.

Ce plan de gestion est une sorte de **boîte à outils** qui regroupe des expertises de communication (internes, externes et de crise), de droit (social, civil et pénal), de protection physique (des lieux, des biens et des personnes) et de négociations sociales. Il permet une gestion optimale des risques, que ce soit à court, à moyen ou à long terme.

Contrôler les coûts opérationnels de gestion

La plus-value financière d'un tel plan de gestion n'est pas négligeable puisqu'il inclut également un outil de visualisation sain et transparent des coûts opérationnels de gestion permettant à l'entreprise de contrôler, en temps réel, l'enveloppe budgétaire de la mise en œuvre de son plan.

« Notre approche structurée et intégrée permet, et nos clients nous le disent eux-mêmes, de limiter grandement les conséquences néfastes pour l'entreprise, ses travailleurs et ses clients » nous confie le CEO de OPSMAN, Christophe Samyn.

VOUS SOUHAITEZ EN SAVOIR PLUS ?

Rendez-vous le Jeudi 7 décembre à 8h

Petit-déjeuner Présentation

Aula Magna - Louvain-la-Neuve

Inscriptions sur : www.opsman.eu

Operational Management Solutions SPRL

info@opsman.eu | +32 (0)483 83 83 83 | www.opsman.eu

Hugues Bultot (51 ans): en quête constante de valeur

Quand nous interviewons Hugues Bultot, le prix de « L'Entreprise de l'Année » est sur le point d'être décerné ; parmi les nominés, le fondateur de FACT Security (FACT Group), Yves Bastin, suscite l'admiration d'Hugues Bultot. « Impressionnant de le voir mettre un tel bon sens commercial à l'œuvre ! ». Mais chez nombre de ses pairs, le Carolo provoque aussi ce sentiment, pour ses quelques réussites et son obstination qui l'a laissé déshydraté, mais debout après une longue traversée du désert début des années 2000. Le parcours d'Hugues Bultot n'est pas classique : des études de droit et de sciences éco, puis de crimino, un passage par le **milieu bancaire**. Enfin, la participation à la création d'une première co-entreprise, **Kitozyme**, en 2000 (secteur de la chimie végétale). Suivront **Artelis**, en 2005 (bioréacteurs en plastique à usage unique pour l'industrie biopharmaceutique), **MaSTherCell** (Gosselies), en 2011, société de services dédiée à l'industrialisation de thérapies cellulaires et **Univercells** (Gosselies), en 2013. Cette dernière a retenu l'attention de Bill Gates *himself* qui, via la Fondation Bill & Melinda Gates souhaita l'aider dans le développement d'une plateforme de fabrication de vaccins contre la polio !



► Estimez-vous que l'influence d'un mentor/modèle a été décisive dans votre parcours entrepreneurial?

« Le statut d'indépendant, les virages professionnels à un âge avancé... ce sont des notions que je connaissais dans mon environnement familial. Au niveau de la vision, j'ai été interpellé, fin des années 90, par le développement économique de la Flandre, son modèle entrepreneurial et son dynamisme technologique. C'est alors qu'Olivier Witmeur, professeur d'université, qui fut mon associé, m'a éveillé à cette réalité qu'entrepreneur technologique était un métier en soi ! Telles furent mes principales influences à l'origine. Désormais, au quotidien, José Castillo, mon associé depuis 12 ans, est ma source d'inspiration et de motivation ».

► Vous avez dû dépasser des croyances "limitantes". Comment les avez-vous combattues?

« Oh, je suis souvent sourd aux conseils donnés (rires). Mais je regrette qu'en Europe l'on soit plus axé sur la capture de valeur plutôt que sur la création de valeur en tant que telle. On n'ose pas laisser le temps à l'idée de se développer... sans se focaliser sur le futur business model. Pourtant, le cas de Facebook, par exemple, est inspirant à cet égard ! »

► Était-ce un choix ou une nécessité de créer une seconde entreprise? Quelles étaient vos principales motivations?

« C'était un choix de cumuler au début. Il fallait agrandir les réseaux, brasser des idées, acquérir des compétences spécifiques... Les exemples de développement technologiques industriels étaient rares, en Wallonie, à l'époque. Une fois l'expérience et l'expertise acquises, la magie opère et ce sont les belles opportunités qui viennent à vous. Il faut ensuite résister à la tentation ! (rires) ».



Hugues Bultot :
un Carolo infatigable !

► Le fait de réussir une première affaire a-t-il facilité vos démarches pour la suivante?

« Certainement, parce que l'on connaît à ce moment la partition. Mais attention, il faut continuer à convaincre et c'est tant mieux, on ne peut pas se reposer sur des acquis. Ceci dit, la réussite aide à trouver des employés de qualité, c'est certain ! »

► Avez-vous encore d'autres projets d'activités en réflexion?

« L'activité d'Univercells permet de développer des projets qui me satisfont, de travailler en équipe avec des collaborateurs de haut niveau. À 3,4 ans, je ne vois pas de nouvelle activité. Au niveau carrière, je n'arrêterai qu'à 72 ans, quand ma plus jeune aura 25 ans : j'ai un rôle de mentoring, en tant que parent, que je veux continuer à jouer en parcourant le monde en tant qu'entrepreneur ! Le monde va plus vite que l'Europe. Motivons nos jeunes à voyager et à rester sur le qui-vive ! »

► Entreprendre, selon vous, c'est?...

« En partant de ma seule expérience personnelle, sans hésiter, c'est être opiniâtre, dur au travail ! Peut-être que si j'avais su combien cela serait difficile, je ne l'aurais pas fait, mais je ne regrette évidemment pas de l'avoir fait ! Entreprendre m'a permis de me connaître moi-même plus que n'importe quelle autre expérience ! Je voulais gagner de l'argent mais je me suis enrichi beaucoup plus largement, tout en créant de la valeur pour autrui. Pour conclure, je citerais Steve Jobs : être entrepreneur, disait-il, ce n'est non pas être optimiste, mais positif et cela demande beaucoup de travail... »



Univercells : Rue Auguste Piccard, 48 à 6041 Charleroi
Tél. : 02/318.83.48 - www.univercells.com

Dominique Mangiatordi (41 ans): explorateur du digital

Diplômé d'HEC-Liège, Dominique Mangiatordi a débuté sa carrière chez **Skynet**, filiale internet de Belgacom. « À l'époque, Skynet cherchait à investir le créneau des enfants et adolescents. Pour ce faire, elle a créé la joint-venture **Averbode**. J'ai eu la chance de co-gérer cette structure de 40 collaborateurs qui fonctionnait véritablement comme une start-up au sein d'un grand groupe. »

En 2001, fort du réseau professionnel qu'il s'est constitué, Dominique Mangiatordi crée - aux côtés de Johann Schreurs - l'agence web **Globule Bleu**. En quelques années, la jeune société s'impose comme la première agence digitale de Wallonie et voit son effectif grimper à 50 collaborateurs. En 2007, les deux associés revendent leur entreprise à **Proximedia** dont Dominique Mangiatordi devient le Directeur Marketing. « Un job super dans une équipe super... mais éloigné de mon tempérament d'entrepreneur. » En 2012, décidé à quitter ses fonctions, il reçoit une offre qui ne se refuse pas : « Le poste de directeur d'**123devis.com**, leader français de la mise en relation entre particuliers et artisans. En dirigeant cette importante filiale du géant HomeAdvisor, j'ai retrouvé certaines sensations d'entrepreneur. Et pourtant, en dépit de la qualité du job, j'éprouvais un goût de trop peu. J'ai ainsi eu la confirmation que je préférerais être un 'petit' entrepreneur aux commandes de ma 'petite' structure, plutôt que de gravir les échelons au sein d'un grand groupe. Raison pour laquelle en 2015, j'ai replongé mes mains dans le cambouis pour lancer **Royal App Force**, une société spécialisée dans le développement d'applications B2B avec une touche de gamification. »

Baptisée Peak me Up, la première application rencontre un succès immédiat. Si bien qu'en 2016, la société Efficacy - éditeur belge de logiciels CRM - fait l'acquisition de la jeune start-up. Conforté par cette réussite, Dominique Mangiatordi crée dans la foulée ØPP. « Le créneau reste celui des solutions de la gamification pour entreprises. Nous nous définissons comme un start-up studio dont l'ambition est de sortir 2-3 applications par an. Pour chacune, nous imaginons le concept et finançons les phases initiales avant de nous associer à un partenaire pour la commercialisation. » Deux app's sont déjà sorties des cartons d'ØPP : Happyformance (amélioration de la gestion des objectifs professionnels) et Hunterz (recrutement par cooptation).

► Quand le goût d'entreprendre est-il apparu chez vous ?

« Il s'est manifesté très tôt. À 16 ans, alors que je n'avais pas l'âge requis pour entrer en boîte, nous organisions avec quelques amis des "soirées messagerie" en night-club. Concrètement, chaque client entrant dans l'établissement recevait un numéro qu'il affichait sur son torse. À l'intérieur, des hôtesse se chargeaient de faire le lien entre les numéros qui se plaisaient. C'était Meetic avant l'heure (rires). Ayant rencontré un joli succès, ce concept a décuplé mon envie d'entreprendre. J'ai pu l'assouvir dès mon entrée à HEC Liège. L'école avait en effet eu la bonne idée de confier la gestion de ses OIC (Organisme d'Intérêts Collectifs) à des étudiants. Certains s'occupaient de la cafeteria, d'autres du programme d'activités sportives. De mon côté, je pilotais la centrale des cours. Je gérais ainsi une quinzaine d'étudiants et un budget de 8 millions de francs belges. Cette expérience concrète de mini-entreprise fut extrêmement enrichissante. »

► Êtes-vous issu d'une famille d'entrepreneurs ?

« Mon grand-père et mes parents étaient indépendants. À leur contact, l'entrepreneuriat m'est apparu comme une voie quasi naturelle. »

► Indépendamment de cet entourage familial, avez-vous eu des mentors ?

« J'ai la chance de compter dans mon entourage professionnel et parmi mes actionnaires le fondateur de Proximedia et celui de 123devis.com. À mes yeux, ce sont des entrepreneurs de génie. Quand je leur soumets une idée, ils identifient en quelques secondes ce qui peut être amélioré. Ils ont un cerveau hors norme ! »



Spécialiste de la gamification, Dominique Mangiatordi a créé ØPP début 2017.

► Réussir une première affaire a-t-il facilité vos démarches pour les suivantes ?

« Les succès passés rassurent naturellement les investisseurs mais aussi les clients. À titre d'exemple, Meusinvest nous a rapidement accordé sa confiance lors du lancement d'ØPP. L'âge apporte également une certaine crédibilité. Je pense que la tranche 35-45 est idéale pour entreprendre. Je peux, enfin, m'appuyer sur un réseau professionnel qui a grandi avec moi. Des personnes que je connais depuis une vingtaine d'années ont évolué dans leur entreprise respective et occupent aujourd'hui des postes clé. Cela facilite les démarches. »

► Que n'avez-vous pas recommencé de la même manière ?

« À l'époque de Globule Bleu, nous n'avions pas de business récurrent. Cela n'existe pas dans le secteur des agences digitales. Cet état de fait était hyper-stressant car il ne me permettait pas d'estimer notre chiffre d'affaires d'une année à l'autre. Avec le temps, j'ai compris que le graal de tout entrepreneur est de pouvoir s'appuyer sur un business récurrent. C'est aujourd'hui ce que j'essaie de mettre en œuvre dans mes nouvelles activités. »

► Avez-vous encore l'intention de créer une société ?

« Si j'en ai l'énergie, pourquoi pas. Ceci étant dit, le business model d'ØPP me permet de créer quantité de mini-entreprises. Chaque application qui voit le jour est une entité à part entière, disposant de ses propres partenaires et actionnaires. »

► Entreprendre, et de surcroît à répétition, c'est...

« C'est, tout d'abord, un moteur. À quoi sert la vie, que fait-on ici ? Je n'ai pas de réponse à ces questions, mais 'entreprendre' est probablement l'activité qui me donne le plus l'impression d'avoir ma place dans la société. C'est ensuite une question d'opportunité, puis une affaire de maturité. C'est, enfin, une attitude à encourager chez les autres. »

ØPP : Quai Marcellis, 17 bte 116 à 4020 Liège
www.linkedin.com/company/10953230/

Philippe Stassen (57 ans): king of belgian drinks

Depuis 1895, la famille Stassen cultive l'art de l'entrepreneuriat. Digne héritier de cette lignée, Philippe Stassen ne s'est jamais contenté d'être le "fils de". Talent commercial, audace et flair des affaires lui ont ainsi permis de tracer sa propre voie.

Presque logiquement, sa carrière débute au sein de la **cidrerie** familiale, en 1982. Jouant la carte de l'innovation, la firme multiplie alors les succès sur le marché cidricole. Une croissance qui éveille l'intérêt du groupe anglais HP Bulmers, leader mondial dans la production de cidre. Une offre atterrit sur la table de la cidrerie. Philippe Stassen est partie prenante pour mener les négociations. Celles-ci aboutiront au rachat de la société aubeloise, en 1992.

En 2008, mouvement inverse : Philippe Stassen acquiert, en son nom propre, la cidrerie... avant de la revendre à Heineken, en 2012. Une épopée à rebondissements qui connaîtra son dernier acte, en 2014, lorsque Philippe Stassen rachètera les marques "non-cidres" de l'entreprise (Kidibul, Vintense et Vivaro) au groupe néerlandais. « *Le développement de ces marques ne constituait plus une priorité pour Heineken. Dans ce contexte, le groupe s'est naturellement tourné vers moi dans la perspective d'une cession de ces produits développés à Aubel, sous ma direction.* » Pour abriter cette nouvelle activité, notre entrepreneur s'entoure d'anciens collaborateurs de la cidrerie et crée **Neobulles**. « *Notre objectif était de renforcer la présence de ces 3 marques sur le BeNeFraLux tout en les proposant à de nouveaux marchés. Un but que nous avons rapidement atteint en signant, notamment, des contrats aux États-Unis, au Canada et au Danemark.* »

En 2015, en vue d'étoffer sa palette de produits, Neobulles fait l'acquisition d'**IMD**, un autre acteur du secteur de la distribution de boissons. Depuis lors, non contente de cette acquisition, la PME joue régulièrement la carte de l'innovation pour enrichir sa gamme. Au mois de septembre, elle lançait en collaboration avec la siroperie Meurens, un jus de pomme innovant et 100 % naturel. Cet automne, en association avec Jean Galler, elle proposera une nouvelle boisson chocolatée.

Si le secteur des boissons est son terrain de prédilection, Philippe Stassen n'a pas hésité à explorer d'autres contrées au cours des dernières années. En 2013, il a ainsi créé l'agence **Vitamines Events & Communication** aux côtés de 3 entrepreneurs liégeois : François Fornieri, Frédéric Leidgens et Lucien D'Onofrio. Une société qu'il a reprise à son compte en 2017. Philippe Stassen a également endossé une casquette d'investisseur en devenant actionnaire d'un **magasin d'alimentation** (Bruxelles), de la société **Simonis** (Fexhe-le-Haut-Clocher) et d'un **site immobilier** (Thimister-Clermont).

► Après le rachat de la cidrerie par Heineken, vous auriez pu lever le pied. Qu'est-ce qui vous a motivé à multiplier les initiatives entrepreneuriales ?

« Mon moteur n'est ni l'argent, ni la volonté de céder un jour un "empire" à mes enfants. Je suis juste guidé par l'envie d'entreprendre. À chaque fois que je lance un projet, je me dis « Philippe, cette fois, c'est le dernier. » Pas plus tard que début octobre, j'ai réalisé un investissement conséquent qui va assurément apporter un nouvel élan à Neobulles. Dans mon esprit, cette prise de risques était la dernière. Mais quelques jours plus tard, une nouvelle opportunité est venue frapper à ma porte... (rires). Je n'avance pas avec un plan précis en tête. Chaque activité qui voit le jour est la nouvelle pièce d'un puzzle pour lequel je ne dispose pas encore d'une vue d'ensemble. »

► De par votre famille, l'entrepreneuriat est venu à vous. Diriez-vous que vous êtes véritablement devenu entrepreneur avec le temps ?

« Assurément. L'expérience acquise et le réseau que je me suis constitué ont forgé mon tempérament d'entrepreneur. Aujourd'hui, je regrette de ne



Philippe Stassen a fondé Neobulles en 2014.

pas avoir 10 ans de moins. J'ai tellement de projets en tête pour Neobulles que je crains parfois de ne pas pouvoir assister à leur concrétisation. »

► Quels sont, selon vous, les éléments pour marcher vers le succès ?

« Tout d'abord, construire une équipe solide autour de soi et l'impliquer dans le devenir de la société en partageant, par exemple, les profits avec elle. Il faut ensuite rester soi-même, en toutes circonstances et quelles que soient les personnes que l'on rencontre. Une bonne communication est un autre facteur important. Outre la notoriété qu'il vous apporte, un article de presse peut asseoir votre crédibilité. Il faut enfin créer des moments de convivialité avec les clients et partenaires de l'entreprise. »

► Il y a-t-il un entrepreneur qui vous inspire ?

« François Fornieri m'impressionne. Il est entré dans le monde médical par la petite porte. Le succès que rencontre aujourd'hui Mithra ne l'a pas changé. Il est resté le même. J'admire par ailleurs son côté infatigable. Henri Detry et Clément Meurens affichent également des parcours remarquables. Ils sont désormais retraités, mais le patrimoine qu'ils ont créé sur le Plateau de Herve est toujours bien actif. »

► Entreprendre, et de surcroît à répétition, c'est...

« Avant tout, un moteur. Je crois qu'il s'agit ensuite d'une attitude à encourager chez les autres. C'est, enfin, une affaire de maturité et une question d'opportunité. »

Neobulles : Rue de l'Aéroport, 36 à 4460 Grâce-Hollogne
Tél. : 04/235.81.40 - www.neobulles.com



© V. Rivera

SILICON MASTER, L'ERP À L'ÈRE DU CLOUD



Jusqu'il y a peu, la technologie du cloud ne permettait pas d'industrialiser un ERP « dans les nuages ». En cause, un débit souvent trop faible et une ergonomie à la traîne par rapport aux versions des serveurs classiques. Cependant, les technologies progressent et, aujourd'hui, la société belge Silicon Brain propose la version cloud de Silicon Master. Une belle avancée !

« Dès à présent, nous sommes en mesure de vous présenter la version cloud de Silicon Master, confirme Benoît Claeys, CEO de Silicon Brain. Nommé Silicon Master 365, ce développement s'inscrit dans notre veille technologique permanente. » Cerise sur le gâteau, la version cloud de Silicon Master dispose des mêmes fonctionnalités que la version classique.

Silicon Master 365, simple et économique

Dès le premier coup de crayon, les concepteurs ont pensé aux entreprises détentrices d'une licence Silicon Master. « Ainsi, ses utilisateurs seront-ils en mesure de travailler avec la version locale, mais aussi en cloud. C'est ce qu'on appelle le « Cross-mode ». Cet ingénieux système permet aux deux modèles de coexister au sein d'une seule et même entité et ce, avec une grande économie de structure. Par exemple, dans le cas de délocalisation d'un atelier de production ou de l'ouverture d'une nouvelle antenne commerciale en Belgique ou à l'étranger. On réalise ainsi l'économie d'une lourde infrastructure informatique. »

Silicon Master 365 et MS Office 365, le couple parfait

Les outils bureautiques de MS Office sont les compagnons fidèles et indispensables d'un ERP en entreprise. « Silicon Master et Silicon Master 365 sont soucieux de l'interactivité avec MS Office 365 et son produit de stockage « OneDrive ». Il est possible de créer tout document à partir de MS Office 365, de le sauver dans « OneDrive » et de

le joindre à une offre dans Silicon Master. Valable aussi en sens inverse, comme générer une offre à partir de l'ERP Silicon Master et la retrouver enregistrée et classée dans OneDrive. »

Le GDPR, la bombe de mai 2018 désamorcée

Dès mai 2018, l'Europe imposera des contraintes de sécurisation des données à caractère privé. Il s'agit du « General Data Protection and Regulation » (GDPR). « Les éditeurs de logiciels sont aussi concernés par ces contraintes et par le principe « Secure by design », souligne le CEO de Silicon Brain. Le logiciel Silicon Master répond aux normes de protection demandées par le GDPR depuis la version Cactus 2017.8.0. Les clients qui le souhaitent peuvent déjà demander un plan d'action pour une mise à jour. »

Du cloud en haute altitude ? Demandez Silicon Stratus !

Grâce à son centre d'innovation Silicon-Spirit, Silicon Brain n'a jamais été aussi innovant et productif. « En deux ans, trois nouvelles technologies ont été intégrées et amenées dans la création de nouveaux produits, précise Benoît Claeys. Il s'agit de Silicon CoWorker, avec sa solution tablette mobile et synchronisée, de Silicon Master 365, la version cloud de Silicon Master, et très prochainement, Silicon Stratus, le petit frère de Silicon Master 365. »

À quel public destinez-vous ce nouveau produit ? « D'un côté, certains de nos clients ont besoin d'un logiciel de haute technicité. Pour

eux, les deux produits, Silicon Master et Silicon Master 365, conviennent parfaitement. D'autres clients ont besoin de moins de spécificités, mais souhaitent plus d'ergonomie. Pour eux, nous avons créé Silicon Stratus. »

Quels sont ses atouts ? « Il est rapide à installer, doté de fonctionnalités simplifiées et ce, pour un budget attractif. Le design, revu, est épuré, l'interface, agréable. Nous espérons séduire la nouvelle génération et les personnes sensibles à l'esthétique. »

Quand le sortez-vous ? « Dans un premier temps, nous souhaitons rendre Silicon Stratus disponible auprès de notre clientèle et de nos partenaires en vue d'évaluer ensemble la maturité du produit. »

Qui peut le moins peut le plus

Quel est l'enjeu de lancer un nouveau produit comme Silicon Stratus ? « C'est un pari délicat, car il ne faut pas se tromper de marché. Nous avons conçu Silicon Stratus également en « Cross-mode ». De cette manière, les deux lignes de produits répondront positivement à un plus grand nombre de demandes », conclut le patron de Silicon Brain.

**SILICON
BRAIN**
SOFTWARE FOR BETTER BUSINESS

Lucas Beguin (26 ans): l'instinct précoce

Être entrepreneur, c'est avant tout un état d'esprit. Le quart de siècle à peine franchi, Lucas Beguin est animé par ce feu sacré. Celui qui vous pousse à passer à l'action, à prendre votre destinée en mains pour donner corps à vos idées.

C'est à l'âge de 18 ans que ce jeune Liégeois se glisse pour la première fois dans la peau d'un entrepreneur en créant, aux côtés de son ancien maître de stage, **300 %**, une agence de relations publiques spécialisées dans les communications positives. L'expérience ne s'étend pas, mais lui apporte son lot d'enseignements.

Dans la foulée, il se lance dans un graduat en Marketing. « *Un cursus que j'ai arrêté au bout d'un an, convaincu que le travail de terrain me correspondait davantage que les bancs de l'école.* » C'est ainsi qu'il rejoint les rangs de la **Brasserie C.** « *Une société fraîchement créée, pilotée par de jeunes dirigeants, qui m'a offert un bel aperçu de la vie entrepreneuriale. Parallèlement à mon travail au sein de la brasserie, histoire d'avoir une formation à faire valoir, j'ai entrepris une formation "Chef d'entreprise" en cours du soir à l'IFAPME.* »

En 2013, non content de cet agenda bien rempli, Lucas Beguin prend le temps de co-créer le **Réseau des Jeunes Entrepreneurs (RJE)**, une ASBL soutenant les jeunes entrepreneurs dans l'élaboration de leurs projets professionnels.

2015 marque la fin de sa collaboration avec la Brasserie C. « *Pendant 6 mois, j'ai multiplié sans grande conviction les entretiens d'embauche. Je peinais à me projeter en salarié.* » Alors que l'heure est au doute, une discussion éclaire sa réflexion. « *Je suis un natif de la culture Y. Un bagage que deux entrepreneurs m'ont convaincu d'exploiter en aidant les entreprises à mieux communiquer avec les Digital Native Users.* »

S'épanouissant depuis lors dans son rôle de **consultant et formateur**, Lucas Beguin n'en a pas perdu son appétence entrepreneuriale. En avril 2017, il s'est ainsi associé à Anthony Urbain pour créer **Grill Island**, une société proposant des barbecues flottants. « *Concrètement, nous mettons à disposition de nos clients des petits bateaux en forme de donuts. Au milieu de ceux-ci se trouve un barbecue autour duquel 8 personnes peuvent prendre place. Le concept a rencontré un joli succès cet été au Lac de Robertville. D'autres points d'eau, en Belgique et en France sont d'ores et déjà intéressés.* »

C'est tout ? Non ! En septembre, aux côtés de Sébastien Piette, il a fondé **InYourBrand**, une société spécialisée dans le social branding qui maîtrise les nouveaux outils dans le but d'optimiser l'image des entreprises en ligne. « *Les débuts sont prometteurs, nous avons déjà recruté deux collaborateurs.* »

Notons, enfin, que Lucas Beguin est le co-initiateur de **Liege is Awesome**, un projet visant à promouvoir la cité ardente en réalisant, chaque semaine, une vidéo sur un Liégeois qui fait bouger les choses.

► Appartenez-vous à une famille d'entrepreneurs ?

« Pas le moins du monde. Mon père était représentant commercial tandis que ma mère officie en tant que sage-femme. »

► Quel a été le déclic ?

« Je n'identifie pas un moment en particulier. J'ai le sentiment qu'en avançant, j'ai obtenu une confirmation grandissante de ce pour quoi j'étais fait. »

► Qu'est-ce qui vous pousse aujourd'hui à multiplier les projets ?

« C'est tout d'abord une question d'envie. Au travers de ma casquette de consultant et d'**InYourBrand**, j'explore beaucoup la sphère des réseaux sociaux et des nouveaux outils numériques. C'est un domaine qui me passionne, mais je deviendrais fou si je ne faisais que ça. C'est, ensuite, une question d'opportunité. Grill Island et **InYourBrand** sont des concepts que l'on m'a présentés et sur lesquels j'ai directement décidé d'embrayer. »



En 2017, Lucas Beguin a lancé deux nouvelles sociétés : Grill Island et InYourBrand.

► Avez-vous dû franchir des barrières limitantes avant de vous lancer ?

« Pas particulièrement. En revanche, j'osais à peine en parler à ma mère. L'entrepreneuriat était un monde inconnu. Le fait que je me concentre sur les réseaux sociaux – un domaine qu'elle ne connaissait pas – l'inquiétait plus encore. Quand elle me voyait sur mon ordinateur, elle pensait que je ne faisais rien de mes journées (rires). »

► Qu'avez-vous appris de votre première expérience ?

« Lorsque j'ai créé **300 %**, j'ai réalisé diverses prestations gratuitement dans le but de me faire connaître. J'avais du mal à mettre un prix sur mon travail. Aujourd'hui, cette appréhension a disparu. »

► Qu'est-ce qui vous semble important pour marcher vers le succès ?

« En toutes circonstances, il faut se montrer fiable. Quand on dit quelque chose, on le fait. Il faut également bien s'entourer et se constituer rapidement un réseau. C'est cette nécessité du réseautage qui m'avait incité à créer le Réseau des Jeunes Entrepreneurs. »

► Avez-vous un mentor ?

« Je suis très admiratif de Gary Vaynerchuk, un serial entrepreneur américain. La manière dont il mixe entrepreneuriat et réseaux sociaux me conforte dans les choix que je pose. »

► Songez-vous encore à lancer une nouvelle activité ?

« J'ai encore des projets plein la tête. D'ici mes 30 ans, j'aimerais, par exemple, écrire un livre sur le comportement des nouvelles générations ou lancer des formations en ligne pour expliquer comment bien networker. L'idéal serait d'avoir plusieurs sociétés qui tournent pour me permettre d'être un entrepreneur libre. »

► Entreprendre, et, de surcroît, à répétition, c'est :

« Dans mon cas, c'est avant tout un moteur. C'est aussi une (petite) folie. C'est ensuite une question d'opportunité, une affaire de maturité puis une attitude à encourager chez les autres. Je ne pense pas, en revanche, qu'entreprendre, soit à la portée de tous. »

Grill Island : www.grill-island.com

InYourBrand : www.inyourbrand.com

Réseau des Jeunes Entrepreneurs : www.rje-belgium.be

Trier au travail ?

En deux clics, trois mouvements,
rien de plus facile avec La boutique de tri !



Le tri des PMC est obligatoire pour les entreprises. Pourtant, dans la pratique, ce n'est pas toujours évident à organiser. Par où commencer ? Où placer au mieux les poubelles ? Comment motiver les collaborateurs à trier correctement ? Et comment signaler clairement quels déchets font partie ou non des PMC ?

Vous trouverez la réponse dans La boutique de tri. Celle-ci vous offre une multitude de trucs et d'astuces pour trier toujours plus et toujours mieux. Vous pouvez même y commander ou télécharger des autocollants, des affiches et des guides de tri. Tout le matériel est disponible en trois langues et est entièrement gratuit !

Des affiches et des autocollants vous attendent sur www.laboutiquedetri.be.

Luc Pire (61 ans): l'entrepreneur culturel

Entre culture et entrepreneuriat, un fossé idéologique persiste. Déjouant les clichés bien ancrés et les antagonismes stériles, Luc Pire a démontré, tout au long de sa carrière, que l'on pouvait conjuguer avec succès valeurs culturelles et sens des affaires.

Ce parcours atypique débute au cœur des années 70. Agé de 18 ans, Luc Pire esquisse ses premiers pas professionnels en tant que **journaliste** politique. « *Je collaborais à la rédaction d'un journal appelé "Pour". Lorsque celui-ci a disparu, au début des années 80, j'ai repris une imprimerie en faillite aux côtés de 4 amis. Au sein de cette société constituée en coopérative, je portais la casquette de commercial.* »

En 1986, le poste de directeur national de l'association **Infor-Jeunes** est à pourvoir. Luc Pire se porte candidat. Ses aptitudes commerciales combinées à sa fibre politique lui permettent de se distinguer parmi les prétendants. Quelques mois après son arrivée, en vue de générer de nouvelles rentrées pour l'association, il a l'idée de créer la **Carte jeunes européenne**, un pass permettant aux moins de 26 ans de bénéficier de réductions sur des activités culturelles et sportives. L'important succès rencontré par la formule aiguise son envie d'entreprendre.

En 1991, un bref passage par la **Commission européenne** conforte notre homme dans le fait qu'il n'a pas l'âme d'un fonctionnaire. Désireux d'exploiter ses 15 années d'expérience, il fonde alors **Tournesol Conseil**, une société spécialisée dans la communication institutionnelle. Alors qu'il s'installe dans ce domaine rentable, Luc Pire décide de s'essayer conjointement à un secteur plus risqué: l'édition. « *Tout est parti d'une initiative citoyenne. Je voulais proposer au public belge francophone un livre sur le Vlaams Blok uniquement disponible en néerlandais. Le bon accueil reçu par ce premier ouvrage m'a convaincu qu'il existait un créneau pour des livres politiques et d'investigation dans notre pays.* » C'est la naissance des **Éditions Luc Pire**. Non content de cette activité aussi passionnante que dévorante, notre entrepreneur relance la **Foire du Livre de Bruxelles**, initie l'opération '**Je lis dans ma commune**' et crée, entre autres, le **chèque-lire** (qu'il revendra à Sodexo).

En 2012, après 38 années passées le nez dans le guidon et 1.500 livres publiés, Luc Pire se retire du monde de l'édition. « *J'étais tout simplement usé.* » Revigoré par une année d'accalmie, il répond dès 2014 à l'appel du professeur Bernard Surlemont (HEC-ULg) pour créer le **VentureLab**, un incubateur dédié aux étudiants du supérieur. Toujours très investi dans cette mission, il officie également en tant que Trésorier d'Amnesty International et ouvrira en 2018 une école de devoirs - "La Place" - dans le quartier Saint-Léonard, à Liège.

► Appartenez-vous à une famille d'entrepreneurs ?

« Tout à fait. Mon arrière-grand-père, mon grand-père et mon père étaient marchands de grain dans le Condroz namurois. À la fin de sa carrière, mon père dirigeait une PME de 30 collaborateurs dans ce secteur. Aujourd'hui encore, lorsque je traite mes papiers le week-end, j'ai toujours une pensée pour lui qui se consacrait à cette tâche tous les dimanches matin. »



Cofondateur du VentureLab, Luc Pire y est l'un des entrepreneurs en résidence.

► Qu'est-ce qui vous a incité à multiplier les projets entrepreneuriaux ?

« Je suis un hyperactif qui a la routine en horreur. Lorsque je regarde en arrière, je me rends compte que j'ai changé d'activité tous les 5 ans environ. Seule l'édition m'a tenu plus longtemps. J'aime créer, développer, oser. Mais une fois qu'une affaire tourne, j'éprouve l'envie de passer à autre chose. »

► L'expérience aidant, il y a-t-il des choses que vous ne recommenceriez pas de la même façon ?

« Je regrette d'avoir vendu, en 2006, la majorité des parts des Éditions Luc Pire au groupe RTL-TVI. Plus exactement, je regrette d'être alors devenu actionnaire minoritaire. J'aurais dû tout vendre ou tout conserver (ndlr : en 2010, Luc Pire a récupéré la marque *Éditions Luc Pire*). »

► Depuis 2014, vous accompagnez des candidats entrepreneurs au sein du VentureLab. Quels conseils leur dispensez-vous pour marcher vers le succès ?

« Entreprendre n'est pas un loisir, mais un choix de vie. La première valeur que ces jeunes doivent intégrer est donc celle du travail. On ne peut espérer monter une entreprise si on ne s'y consacre pas à corps perdu. J'essaie, ensuite de les convaincre que lever des fonds est moins difficile qu'il n'y paraît. Il y en a, en Wallonie, une importante épargne inexploitée et une quantité d'investisseurs potentiels, y compris dans leur entourage. »

► Les résultats enregistrés sont-ils concluants ?

« Inespérés. En 2 ans ½, pas moins de 43 sociétés ont vu le jour et une centaine d'emplois directs ont été créés. Sans compter les projets qui n'ont pas aboutis, mais qui ont également été formateurs pour ces jeunes. J'encourage tous les entrepreneurs qui ont un peu de temps à venir partager leur expérience. Un appel que j'adresse plus spécifiquement encore aux dirigeantes étant donné que nous ne comptons aucune femme parmi nos entrepreneurs en résidence. »

► Aujourd'hui, envisagez-vous encore de créer une entreprise ?

« La créer moi-même, je ne pense pas. En revanche, je viens d'accepter de m'investir humainement et financièrement dans In The Air, une société très innovante de magie professionnelle. Je reste ainsi dans mon domaine de prédilection, celui de l'industrie culturelle et créative. »

► Entreprendre, et de surcroît à répétition, c'est...

« D'abord, et avant tout, un moteur. C'est, ensuite, une question d'opportunité, puis une attitude à encourager chez les autres. Chose que je m'emploie à faire au VentureLab. Entreprendre est aussi une affaire de maturité. Enfin, dans certaines situations telles que la relance de la Foire du Livre, c'est une folie. »

VentureLab: Bvd de la Sauvenière, 118 à 4000 Liège
Tél. : 04/227.21.00 - www.venturelab.be



INTRACO CONSULTING, 25 ans d'expérience aux côtés des chefs d'entreprise

© Konstantin Yuganov - stock.adobe.com

Grâce à l'expérience de son équipe de consultants, Intraco Consulting propose à ses clients une expertise de pointe allant du conseil en stratégie et management à l'accompagnement aux normes de Qualité-Sécurité-Environnement. Sa devise « One step further » symbolise à merveille sa volonté d'accompagner les chefs d'entreprise dans les étapes clés de leur développement.



Une approche transversale de l'excellence opérationnelle

Actif depuis 25 ans dans le conseil en management et dans l'amélioration de la supply chain, Intraco Consulting a repris, en juin 2016, les activités de Kiwa-Jigam pour développer son rôle de conseiller en matière d'organisation et de certification qualité, sécurité et environnement (QSE).

« Fort de notre expertise, nous avons développé une offre « one stop shop » qui garantit la qualité des services et des processus mis en œuvre pour accompagner les entreprises de la mise sur pied de leur plan d'affaire jusqu'à leur transmission en passant par exemple par des phases d'optimisation, de certification ou de réorganisation. Un panel de services complémentaires auxquels les PME, les industries, les sociétés de services, les services publics ou encore les hôpitaux, ont accès en s'adressant à un interlocuteur unique qui va les guider en toute neutralité » explique Raphaël Cabolet, CEO.

De l'étude de faisabilité à la transmission

En plus des services classiques de conseils en management, d'études, de Project ou Change Management et de mise en place de normes QSE (ISO, OSHAS, VCA, EMAS, GMP, GDP...), Intraco Consulting gère également la veille réglementaire de l'ensemble de la législation BéFraLux en matière de sécurité et d'environnement pour le compte de ses clients et les aide à développer les mesures nécessaires pour rester en adéquation avec cette législation.

Toujours dans le souci de mettre en place avec ses clients des structures performantes, Intraco Consulting propose notamment des formations liées aux différentes normes QSE (responsables qualité, environnement ou sécurité, auditeurs internes...) et des formations continuées pour chauffeurs poids lourds (formations CAP-CODE95).

Enfin, et pour en quelque sorte « boucler la boucle », Intraco Consulting est un acteur engagé et professionnel dans la transmission d'entreprises, accompagnant vendeurs ou acheteurs en toute confidentialité dans la

recherche de contreparties. Intraco Consulting agit toujours dans l'intérêt et la défense de son client et est agréé Sowaccess et membre fondateur de l'UPIC (Union Professionnelle des Intermédiaires en Cession et transmission d'entreprises), gages de fiabilité et de confiance.

Une alternative aux grands bureaux de consultance

Grâce à ses bureaux implantés à Liège, à Gosselies, au Grand-Duché de Luxembourg et bientôt à Anvers, Intraco Consulting garde un ancrage résolument local malgré son rayonnement international et ses 2.000 clients et souhaite garder une proximité, un pragmatisme et une flexibilité dans son approche de la consultance.

Son équipe de 25 collaborateurs aux profils variés permet d'offrir aux clients une expertise dans de nombreux domaines tout en conservant un visage humain et une approche de terrain concrète.

Intraco Consulting est agréé Chèques-Formations, Chèques-Entreprises, Chèques-Transmission... Renseignez-vous!

Intraco Consulting

www.intraco-consulting.com | info@intraco-consulting.com | +32 4 387 87 37

José Zurstrassen (50 ans): l'archétype

Difficile d'imaginer un tel dossier sans évoquer le parcours de l'un de nos plus emblématiques entrepreneurs en série: José Zurstrassen. Co-fondateur de Skynet, Keytrade Bank et MyMicroInvest, l'homme peut également se targuer d'avoir investi dans plus de 120 start-ups au cours des 20 dernières années. Excusez du peu.

Ce parcours hors normes naît d'une passion précoce pour l'informatique. Féru de cette technologie, José Zurstrassen ambitionne, dès l'âge de 16 ans, de vendre des logiciels dans sa ville d'origine, Verviers. « Pour pouvoir créer ma société, j'avais demandé à mon père de m'émanciper. Bien qu'il soit issu d'une longue lignée d'entrepreneurs, il a décliné ma demande, jugeant préférable que je me concentre sur mes études. »

Plaçant momentanément son appétence entrepreneuriale sous l'éteignoir, José Zurstrassen décroche un diplôme d'Ingénieur commercial (Solvay ULB) suivi d'un titre d'Ingénieur civil en Informatique (VUB). « À l'université, je disposais d'un accès à internet. Mes études achevées, je me suis demandé comment conserver mes connexions. Les systèmes présents sur le marché étaient loin d'être performants. Une place de fournisseur d'accès internet était donc à saisir. »

C'est ainsi qu'en 1995, José Zurstrassen fonde **Skynet** aux côtés de son frère Jean et de leur ami Grégoire de Streeel. « Pour constituer le capital de l'entreprise, nous avons chacun emprunté 500.000 BEF. Une véritable fortune à nos yeux ! » Ne ménageant pas ses efforts, le trio avance avec une obsession: construire une connexion simple d'utilisation, que l'on soit amateur, ou non, d'informatique. « Nous avons coutume de dire que nous voulions connecter le "redneck belge" à internet. »

Le succès grandissant de Skynet ne tarde pas à éveiller la curiosité de Belgacom qui, en 1998, rachète 100 % des parts de la société. Boosté par ce premier coup de maître, le trio décide d'investir l'argent de la vente sur le NASDAQ. « Mais nous avons déchanté en découvrant qu'il n'existait pas, pour les non-Américains, de services boursiers en ligne intéressants. Partant une nouvelle fois de nos besoins, nous avons créé **VMS-Keytrade**, un service d'achat et de vente de titres en ligne. En 4 mois, l'affaire était lancée. » Une fois encore, l'audace se révèle payante. Après une entrée en bourse réussie, la jeune société fait l'acquisition de la Banque Commerciale de Bruxelles pour devenir, en 2003, **Keytrade Bank**. Une belle épopée qui se clôturera en 2007, lors du rachat de la firme par le Crédit Agricole. L'heure pour José Zurstrassen de couler une (pré)retraite dorée? Non! Conscient que le manque de financement est la première source d'échec entrepreneurial, il co-crée, en 2011, la plateforme de financement participatif **MyMicroInvest**. Une structure qu'il a quittée en janvier 2017 - tout en continuant à siéger dans son conseil d'administration - pour renforcer sa présence au sein de l'accélérateur de start-ups **LeanSquare**.

► Depuis 20 ans, vous multipliez les aventures entrepreneuriales. Quel est votre moteur?

« Je suis comme un architecte qui aime dessiner des maisons, mais pas habiter dedans. Créer un produit qui correspond à une volonté d'achat est un processus exaltant dont je ne me suis jamais lassé. »

► Qu'est-ce qui vous semble important pour marcher vers le succès?

« Le customer caring est l'élément qu'il ne faut jamais négliger. Lorsque nous avons créé Skynet, je suis allé à la rencontre de chacun de nos premiers clients. En quelques mois, j'ai réalisé des centaines de visites grâce auxquelles j'ai développé une totale compréhension des attentes de notre clientèle. Le customer caring ce n'est pas se contenter d'assurer le service après-vente, c'est aller plus loin encore pour qu'un client satisfait devienne enthousiaste avant d'être totalement exalté par votre société. Il ne faut jamais oublier que renforcer la qualité de la relation avec un client existant nécessite bien moins d'efforts que de rattraper un client déjà parti. Cela peut paraître évident, et pourtant, cette obsession du client est trop peu présente chez nombre d'entrepreneurs. »



Co-fondateur de Skynet, Keytrade Bank et MyMicroInvest, José Zurstrassen a investi dans plus de 120 start-ups au cours des 20 dernières années. Il est l'actuel Président de LeanSquare.

► Quel est l'entrepreneur qui vous inspire le plus?

« Indépendamment des griefs que l'on peut formuler à son égard, je suis admiratif du parcours de Jeff Bezos que j'ai eu l'occasion de rencontrer à diverses reprises. Lorsqu'il a fondé Amazon, le succès fut loin d'être immédiat. Pendant des années, il n'a pas gagné le moindre centime. Mais il a eu l'audace de continuer à croire dans son projet, convaincu qu'il finirait par rencontrer les attentes du marché. À ce titre, il est l'illustration même de l'entrepreneur. »

► Entreprendre, et de surcroît à répétition, c'est...

« C'est l'une des dernières aventures humaines. Lorsque nos grands-parents sont nés, de nombreux territoires étaient encore "terra incognita". Des hommes partaient en expédition en ignorant tout de l'environnement dans lequel ils allaient échouer. Aujourd'hui, il n'existe plus vraiment de zones géographiques à découvrir. Dans ce cadre, l'entrepreneuriat est l'aventure qui nous tend désormais les bras. L'expérience n'est pas sans risques, mais c'est un merveilleux chemin de vie. »

► La Belgique est le bon pays pour entreprendre?

« C'est un pays formidable pour entreprendre! Nos universités et hautes écoles sont parmi les meilleures, nous sommes courageux, nous habitons les institutions européennes, nous pouvons acheter toutes les matières premières que nous souhaitons, nous avons l'habitude de composer avec d'autres cultures, nous sommes idéalement situés... C'est un terreau extraordinaire qui doit nous donner confiance. Actuellement, 4 % des Belges ont envie d'entreprendre. Aux Pays-Bas, le pourcentage est de 17 %, aux États-Unis, de 50 %. Il faut réveiller notre esprit entrepreneurial! À ce titre, j'invite tous ceux qui ont envie de créer une startup ou qui ont un projet entrepreneurial, à prendre contact avec moi (sur mon adresse jos@skynet.be). Je serais ravi de les aider à accélérer leur projet ou leur entreprise si elle est déjà créée. »

LeanSquare: Rue Chapelle des Clercs, 3 à 4000 Liège
Tél.: 0477/36.01.64 – www.leansquare.be



« Le repreneurship, nouvelle tendance en Wallonie ? »

Philippe Desomberg

Responsable du Département Corporate Finance / Fusions & Acquisitions chez CBC

Quel meilleur moment que la semaine de la transmission pour faire le point sur la reprise des entreprises en Wallonie ? À l'horizon 2020-2025, près de 10.000 dirigeants wallons seront confrontés à cet exercice : dénicher les acquéreurs potentiels en toute discrétion et négocier le rachat de leur entreprise avec les considérations financières et juridiques qui s'imposent. La Wallonie, quant à elle, fait également face à un enjeu de taille : le vieillissement de sa population dirigeante. Focus sur des intérêts souvent communs.

23% des entreprises wallonnes changeront de main d'ici moins de 10 ans

Maintenir une entreprise dans sa région d'origine relève du fondamental pour le tissu économique wallon. C'est d'ailleurs une volonté de la Région wallonne qui constate, et soutient par la même occasion, un nouveau phénomène économique et social sur ses terres : le repreneurship, qui s'impose progressivement aux côtés de l'entrepreneurship, a le vent en poupe et veille à la conservation du savoir-faire et du savoir-être wallon. Car quand une société est en phase de liquidation, c'est une activité qui meurt en Wallonie.

« Le patron d'une TPE, voire d'une PME, ne sait pas toujours que son entreprise est monnayable et encore moins à quelle hauteur. »

Le débat dépasse largement celui de l'argent. D'ailleurs, la Wallonie compte plus de patrons humains qu'on ne le pense et qui sont attentifs au profil de l'acquéreur. Jusqu'à une certaine taille de société, chacun sera soucieux de rester sur le marché belgo-belge. Au-delà, s'impose alors la nécessité d'élargir les horizons, plus l'entreprise à vendre étant grande, plus l'international devenant incontournable. L'entrepreneur wallon rencontrera alors différents types de repreneurs :

- Le repreneur intra-familial à qui l'entreprise pourra être cédée, gratuitement ou non, suivant des considérations d'ordre privé et de structurations patrimoniales familiales.
- Le repreneur déjà actif dans l'entreprise en tant que salarié. Nous parlerons alors de MBO (management buy-out).
- L'acquéreur stratégique qui a envie de grandir en acquérant un concurrent, de se diversifier, ou encore de réaliser une intégration verticale en achetant l'un de ses fournisseurs ou clients.
- L'acquéreur « particulier », fortuné ou non, en quête d'un nouveau challenge.
- L'investisseur financier appelé private equity funds.

D'autres opteront pour une introduction en bourse réservée aux plus grandes entreprises ayant déjà une belle histoire à raconter et surtout à écrire.

Le commun des mortels ne sait pas estimer la valeur d'une société

« Le patron d'une TPE, voire d'une PME, ne sait pas toujours que son entreprise est monnayable et encore moins à quelle hauteur. Il y a donc parfois des bonnes et des mauvaises surprises. Nœud de l'équation, la valorisation d'une entreprise n'est pas toujours le reflet parfait de son prix final. Sur le marché, on considère d'ailleurs généralement une variance de 15 %, due au



VOIR GRAND AVEC NOS CLIENTS

nombre d'acheteurs potentiels, de l'urgence d'achat ou de vente, du pouvoir de négociation et des forces de persuasion des parties autour de la table. Mais au bout du compte, le prix se retrouve généralement dans la fourchette de valeur déterminée au préalable. » explique Philippe Desomberg, Responsable du Département Corporate Finance / Fusions & Acquisitions chez CBC. Concrètement, trois méthodes permettent de mettre un chiffre sur la valeur d'une entreprise :

- La méthode des fonds propres corrigés (valeur patrimoniale)
- La méthode des multiples et des cessions similaires (valeur de marché)
- La méthode des flux de trésorerie futurs à actualiser (valeur de rendement)

« Entre un vendeur qui voudra généralement maximiser son prix et l'acheteur qui voudra le minimiser en privilégiant l'une ou l'autre méthode de valorisation, l'un des objectifs de l'expert M&A est donc d'accompagner son client (vendeur ou acheteur) dans les négociations de prix souvent ardues. » explique Philippe Desomberg.

La vente totale de l'entreprise n'est pas toujours l'unique solution

Plusieurs raisons amènent un entrepreneur à envisager de céder totalement son entreprise. L'âge est le clignotant principal de ceux qui pensent à leur vie d'après, suivi par l'opportunisme. En effet, « certaines offres ne se refusent

pas ». Il peut également arriver qu'un entrepreneur pense que son produit est arrivé en fin de vie ou encore que lui-même considère avoir atteint sa limite de compétence managériale et qu'il est temps de céder le flambeau. Cette décision devra être mûrement réfléchie et la vie « après cession » devra être repensée car se séparer de son bébé correspond à un véritable processus psychologique. En parallèle à ces cessions totales, il existe des cessions partielles pour les dirigeants/actionnaires souhaitant encore travailler mais désireux d'ouvrir leur capital pour diverses raisons comme des besoins en capital pour grandir plus rapidement et au passage profiter de know-how supplémentaires apportés par le nouvel actionnaire ou encore désireux de céder une partie du capital afin de sécuriser financièrement son après-vie professionnel... « Un conseil essentiel : assurez-vous que vous êtes prêts à vous séparer de votre entreprise, du moins en partie, car de nombreuses solutions existent. » conclut Philippe Desomberg.

À propos de CBC Banque

CBC, active en banque et en assurance, est la banque wallonne autonome du groupe KBC, groupe financier de premier plan aux niveaux national et européen. Dans le cadre d'opérations de Corporate Finance ou de Fusions & Acquisitions, CBC délivre une assistance-conseil sur mesure et à haute valeur ajoutée aux sociétés cotées, aux sociétés non cotées, à leurs actionnaires. Avec la collaboration des spécialistes de KBC Securities, CBC met à votre disposition les techniques d'ingénierie financière pour offrir un service complet portant sur l'ensemble du processus : de la préparation du dossier et l'analyse de faisabilité à la conclusion de l'opération. C'est une équipe de 30 personnes qui offre un service sur mesure. Plus d'informations via une agence CBC la plus proche ou Philippe Desomberg au 02/655.07.60.



Décider d'avancer.

www.cbc.be - 0800 920 20 -

Société du groupe KBC

E.R. CBC Banque, Marketing et Communication, Grand-Place 5, 1000 Bruxelles, Belgique TVA BE 0403.211.380 - RPM Bruxelles - IBAN BE37 7289 0006 2028 - BIC CREGBEBB - FSMA 017588 A

[Yvan Hayez]

« L'INDISPENSABLE SOLIDARITÉ »

Depuis le mois de mai 2017, Yvan Hayez occupe la présidence du Conseil Economique et Social de Wallonie (CESW). Chargé de remettre des avis au gouvernement wallon sur les thématiques économiques et sociales, cet organisme voit cohabiter représentants syndicaux et patronaux. À l'occasion d'un entretien, Yvan Hayez évoque les dossiers sur la table du CESW, dont l'important Pacte pour l'emploi et la formation.

ALAIN BRAIBANT

► Commençons par rappeler le rôle du Conseil Economique et Social de Wallonie...

Y.H. : « Le CESW est l'organisme régional de concertation et de consultation qui réunit paritairement des représentants des organisations patronales et syndicales. Les missions du CESW visent à favoriser le développement économique et social de la Wallonie. Nous remettons des avis au gouvernement wallon sur les thématiques économiques et sociales, soit à la demande du gouvernement lui-même, soit de notre propre initiative. Quand je dis des dossiers qui concernent le gouvernement, c'est au sens large. Par exemple, le CESW a rendu un avis sur le plan d'investissements de la SNCB qui est une compétence fédérale mais cet avis pourra être utilisé par le gouvernement wallon lors des réunions intergouvernementales qui rassemblent le gouvernement fédéral et les exécutifs régionaux.

Nous organisons aussi la concertation entre les partenaires sociaux d'une part et entre ceux-ci, et le gouvernement wallon d'autre part. Le CESW est à la fois un lieu de concertation et un instrument au service du gouvernement wallon, d'autant plus important que les compétences régionales en matière économique et sociale se sont encore accrues depuis la dernière réforme de l'État. »

Un lieu de convergence

► Et vous parvenez à vous entendre entre patronat et syndicats pour rendre au gouvernement des avis unanimes ?

Y.H. : « Je précise d'abord que ces avis ne sont que des avis qui servent à éclairer les différents ministres mais qu'ils ne sont pas contraignants. Ceci dit, il y a au sein du Conseil une volonté partagée de consensus mais pas un consensus mou, nourri de lieux communs. Il arrive parfois que le consensus ne soit pas possible. Dans ce cas, nous remettons un avis qui reprend les divergences entre les différents intervenants.

Mais il est clair qu'un avis unanime a plus de poids auprès des ministres. D'ailleurs, il y avait un accord du gouvernement précédent pour suivre systématiquement les avis qui faisaient l'unanimité. »

► Ce n'est plus le cas avec le nouveau gouvernement wallon ?

Y.H. : « Jusqu'à présent, je n'ai pas le sentiment qu'il y ait une remise en cause de ce principe mais pour l'instant, les nouveaux ministres prennent leurs marques. Il faut d'ailleurs qu'ils se dépêchent car il ne reste pas beaucoup de temps avant les élections de 2019 ! »

Le "modèle mosan"

► Quels sont les gros dossiers sur la table ?

Y.H. : « Il y en a plusieurs mais le plus gros dossier concerne la finalisation du Pacte pour l'emploi et la formation signé, en juin 2016, par les interlocuteurs sociaux et le gouvernement de l'époque. La réforme des aides à l'emploi et la mise sur pied du contrat d'insertion sont deux chapitres importants du pacte pour lesquels le gouvernement a tenu compte de l'avis quasi unanime des partenaires sociaux. C'est ce qu'on a appelé le "modèle mosan" de concertation sociale.

Mais il y a d'autres chapitres de ce pacte qu'il est urgent de finaliser. Deux chantiers du pacte demandent en particulier à être activés dans les mois à venir, le développement de l'enseignement en alternance et la réforme des incitants à la formation. Il y a aussi la réforme des APE. Elle est en bonne voie, il ne faudrait pas qu'elle s'arrête subitement. »

► Vous craignez un revirement suite au changement de majorité ?

Y.H. : « Je le répète, j'ai n'ai pas ce sentiment. Nous avons d'ailleurs eu des contacts positifs, d'abord avec les présidents Olivier

Chastel et Benoît Lutgen, ensuite avec le ministre-président Willy Borsus et les deux vice-présidents, Alda Greoli et Pierre-Yves Jeholet. Je dis simplement que le nouveau gouvernement et les interlocuteurs sociaux ont du pain sur la planche car les dossiers ne manquent pas : politique industrielle et innovation - pour lesquelles il est indispensable de poursuivre le Plan Marshall 4.0 -, la reprise par la Wallonie du paiement des allocations familiales, le vieillissement de la population, la mobilité, le logement, l'énergie, sans oublier l'enseignement. Même si c'est une compétence de la Communauté française/Fédération Wallonie-Bruxelles ! On a vu plus haut, à propos de la SNCB, que des compétences





entre Bruxelles et la Wallonie »

d'autres gouvernements peuvent concerner directement le gouvernement wallon. L'enseignement illustre d'ailleurs bien la complexité de l'espace francophone : l'enseignement obligatoire relève de la FWB et la formation, de la Région. Bref, il y a vraiment beaucoup de travail en perspective ! »

► Justement, comment jugez-vous la situation économique de la Wallonie ?

Y.H. : « La Wallonie se redresse incontestablement, grâce notamment au Plan Marshall, et on ne le dit pas assez ! Mais il y a encore beaucoup de chemin à faire. Je pense en particulier au problème de l'emploi qui reste préoccupant, d'où l'importance de la finalisation du pacte dont je viens de parler. Il faut encore plus développer les nouvelles technologies et l'économie numérique pour assurer la reconversion industrielle. Nous avons un lourd passé. Il aurait sans doute mieux valu passer plus vite à la reconversion plutôt que d'essayer de sauver à tout prix notre vieille industrie, mais c'est plus facile à dire après... »

Wallon de Bruxelles

► Vous plaidez résolument pour une solidarité forte entre Bruxelles et la Wallonie. Curieux pour un ancien collaborateur d'un régionaliste comme José Happart...

Y.H. : « José Happart m'a sollicité à l'époque parce que je travaillais aux Jeunesses agricoles et paysannes, dont il avait été une des figures de proue - souvenez-vous de la vache au Parlement ! - avant de mener le combat dans les Fourons, mais nous n'étions pas d'accord sur tout. Je me souviens qu'il disait « l'Union fait la farce ». Moi, je suis d'origine hennuyère, je travaille à Gembloux, au siège de la Fédération Wallonne de l'Agriculture, mais j'habite à Watermael-Boitsfort. C'est peut-être pour cela que je suis un chaud partisan de la solidarité entre Wallons et Bruxellois. Les Flamands l'ont bien compris : en Belgique, ils sont flamands mais à l'étranger, ils sont belges, notamment pour bénéficier de la réputation internationale de Bruxelles. A contrario, dans la saga politique de l'été, le président Lutgen a sans doute commis l'erreur d'ignorer la réalité politique bruxelloise, avec un gouvernement comprenant trois partis flamands qui ne souhaitaient pas changer de coalition. »

► À propos de solidarité, y-a-t-il des contacts réguliers entre le CESW et les organismes équivalents à Bruxelles et en Flandre ?

Y.H. : « Deux fois par an, les secrétaires généraux du CESW et des conseils économiques et sociaux de Bruxelles, de Flandre et de la Communauté germanophone se réunissent avec le Conseil central de l'économie et le Conseil national du travail. Il y a donc une concertation régulière sur des problèmes techniques comme, par exemple, après la sixième réforme de l'État. »

Être agriculteur en Wallonie : pas facile !

► Vous êtes Secrétaire général de la Fédération Wallonne de l'Agriculture. Un mot sur notre agriculture...

Y.H. : « Il y a trois secteurs dans l'agriculture wallonne : la viande, le lait et les cultures. Et trois métiers différents : la production, la transformation et la vente. Face à la concurrence

LA COMPOSITION DU CONSEIL ÉCONOMIQUE ET SOCIAL DE WALLONIE

L'Assemblée générale de 50 membres se réunit au moins 6 fois par an. Elle comprend 25 représentants du patronat et 25 représentants des syndicats : 12 membres de l'UWE (Union Wallonne des Entreprises), 9 de l'UCM (Union des Classes Moyennes), 2 de la FWA (Fédération Wallonne de l'Agriculture), 2 de l'UNIPSO (secteur non-marchand), 12 de la CSC (Confédération des Syndicats Chrétiens), 12 de la FGTB (Fédération Générale du Travail de Belgique) et 1 CGSLB (Centrale Générale des Syndicats Libéraux).

Le Bureau se réunit tous les 15 jours et se compose de 6 membres : UWE, UCM, FWA, UNIPSO, CSC et FGTB.

internationale, la situation de l'agriculture wallonne n'est pas facile, surtout avec la disparition progressive de la politique agricole commune et des quotas européens, sur le lait et maintenant sur le sucre. Même en ce qui concerne la viande, la concurrence est rude. Il suffit d'aller dans un restaurant et de lire la carte : on y trouve de l'entrecôte irlandaise, du steak argentin, du bœuf Simmental. Heureusement, nous pouvons nous défendre avec le blanc-bleu-belge. D'une manière générale, ce que je regrette, c'est le fait qu'une part non négligeable de la production se trouve en Wallonie mais les activités de transformation sont en Flandre. Il faut renforcer la filière agroalimentaire wallonne et être plus présent à l'exportation.

On attend aussi de l'agriculture wallonne qu'elle s'ouvre aux préoccupations de la population locale mais ce n'est pas toujours simple ! Les positions du citoyen et du consommateur ne sont pas toujours identiques et le consommateur de la semaine n'est pas non plus celui du dimanche ! En semaine, on privilégiera un plat préparé surgelé et le dimanche, on préférera peut-être le bio ! Bref, les modes de consommation sont variables. Et il faut aussi tenir compte des données environnementales et du bien-être animal. Entre la concurrence étrangère et les exigences locales, ce n'est pas toujours simple ! Les circuits courts que le ministre Collin s'efforce de développer bénéficient surtout aux petits producteurs, par contre pour les exploitations de taille moyenne, la situation n'est pas facile. »

“ La Wallonie se redresse incontestablement, grâce notamment au Plan Marshall, et on ne le dit pas assez ! »

BIO EXPRESS

- 1991 : décroche un diplôme d'ingénieur agronome (ULB)
- 1993 : travaille aux Jeunesses agricoles et paysannes
- 1997 : rejoint le Bureau d'études de l'Union professionnelle agricole
- 1999 : devient Conseiller au cabinet du ministre wallon de l'agriculture
- 2004 : intègre la Fédération Wallonne de l'Agriculture (FWA)
- 2009 : accède au poste de Secrétaire général de la FWA
- 2017 : est nommé Président du CESW

Yvan Hayez a été désigné Président du Conseil Économique et Social de Wallonie (CESW) pour la période 2017-2019.

MAICHEL, 31 ANS

LIBRE IMMÉDIATEMENT

Votre
conseiller
privilégié

Expert
dans votre secteur
d'activités

A géré plus de
**150 offres
d'emploi**
le mois dernier

Conseils
**100%
gratuits**

86%
de ses clients
recommandent
ses services

Pour vous aider dans votre **RECRUTEMENT**,
contactez votre conseiller(ère) entreprises.

0800 93 946
www.leforem.be

LE FOREM

Gas Natural Fenosa

DES FORMULES GAZ ADAPTÉES AUX BESOINS PROFESSIONNELS



Méthanier transportant du GNL

Multinationale sur le marché du gaz naturel en Europe et en Amérique latine, Gas Natural Fenosa est présent dans plus de 30 pays dans le monde et compte aujourd'hui 22 millions de clients. Spécialiste du gaz naturel depuis plus de 170 ans, l'expérience et le savoir-faire permettent à ce groupe de proposer à ses clients professionnels une offre très compétitive combinée à un service flexible et réactif.

La succursale belge en constante croissance

Dès 2005, Gas Natural Fenosa a étendu ses activités en Europe du Nord, d'abord en France, puis successivement en Belgique, au Luxembourg, au Pays-Bas et en Allemagne.

Depuis sa création en 2010, la succursale belge ne cesse de croître et son principal objectif est de bâtir des partenariats à long terme avec les entreprises locales et internationales et de maintenir l'excellent taux de rétention de ses clients, témoin d'une satisfaction qui repose à la fois sur la qualité des services proposés et sur la compétitivité des offres.

Une offre adaptée à chaque professionnel

Gas Natural Fenosa propose aux PME, Industriels ou collectivités qui consomment annuellement entre 300 MWh (environ 30.000m³) et plusieurs TWh de gaz, des solutions personnalisées extrêmement compétitives qui leur permettent de réaliser des économies importantes et de bénéficier des conseils d'une équipe expérimentée. Les formules tarifaires vont d'un prix fixe, idéal pour la maîtrise des coûts et la gestion du budget à un prix indexé permettant de bénéficier des opportunités de marché en passant par une combinaison des deux types de tarifs.

Pour l'aider dans ses choix, chaque client bénéficie de l'expérience d'un gestionnaire de comptes dédié qui lui rend des visites régulières pour réaliser un suivi proactif de la gestion de son contrat énergétique et le conseiller en matière de clicks. Cette équipe



Olivier Pick, Directeur Commercial BeLux – Gas Natural Fenosa

de gestionnaires met un point d'honneur à fournir une réponse à chacune des demandes clients dans les 24h.

Parallèlement, une équipe d'experts suit le marché du gaz en temps réel et propose aux clients des publications régulières pour les informer au mieux des évolutions de celui-ci. Ces rapports de marché ainsi que les données de consommation et les factures sont directement accessibles par chaque client sur un portail Web, plateforme interactive qui peut être customisée en fonction des besoins spécifiques des utilisateurs au sein d'une même entreprise.

Le Gaz Naturel Liquéfié, l'alternative

Le gaz naturel sous sa forme liquide, en plein essor dans le monde de l'énergie, est une ingénieuse alternative tant pour les industriels éloignés du réseau de gaz classique que pour les transporteurs désireux d'adopter un

carburant plus avantageux économiquement et écologiquement que le diesel.

Pour les industriels ne disposant pas du gaz réseau, Gas Natural Fenosa offre une solution clé sur porte en prenant en charge le design, la construction, la maintenance, le contrôle du site ainsi que le financement de l'investissement et la gestion de la logistique d'approvisionnement d'une station GNL (Gaz Naturel Liquéfié).

D'autre part, pour les transporteurs dont les camions parcourent chacun 100 000 km par an, l'équipement au GNL peut être amorti en 3 ans et permet de réaliser des économies allant jusqu'à 30 % du coût carburant. Les camions pouvant désormais atteindre une autonomie de 1 500 km et le réseau de stations ne cessant de s'étendre, l'utilisation du GNL en tant que carburant peut constituer une solution d'avenir puisqu'il permet en outre de réduire de 20 % les émissions de CO₂, ne rejette aucune particule fine dans l'atmosphère et réduit le bruit de moitié.

L'énergie représentant un coût de plus en plus lourd pour les entreprises, entourez-vous d'experts qui seront à votre écoute et vous aideront à gérer au mieux vos achats d'énergie!



Gas Natural Fenosa

sales-belux@gasnaturalfenosa.com | +32(0)2 626 33 47 | www.professionnels.gasnaturalfenosa.be



TEC BAULERS : SUR LE CHEMIN DE DEMAIN



Pour prétendre à intégrer les effectifs du TEC, les postulants se soumettront à un examen écrit (français/math), suivi - si leurs résultats sont supérieurs à 60 % - d'une interview avec le responsable d'exploitation et le gestionnaire RH, puis termineront par une épreuve psychotechnique. S'il réussit son examen, un chauffeur, accompagné d'un formateur agréé obtiendra son permis D au bout d'un mois. S'ensuivra un mois de formation sur le terrain afin de bien connaître les lignes, avec des chauffeurs-moniteurs. « *Mais il faut compter entre quatre à six mois pour se sentir parfaitement à l'aise* », assure Abdel Ben El Mostapha, chef de dépôt... Pour mener un bus articulé sur la route, 3 jours de formation supplémentaires sont prévus.



S. HEFFINCK - © REPORTERS

Sur l'ancien circuit automobile de Nivelles, les bus vrombissent moins que les bolides d'antan. Mais leur dépôt, inauguré en 2009, se hisse sur la première place du podium par sa modernité. Rassemblant les anciens dépôts de Nivelles et Lasne, le site de Baulers a coûté 8,2 millions d'euros HTVA.



Dans la Jeune Province, l'ensemble du réseau du TEC, développé sur 1.715 km, totalise près de 80 lignes. Chaque année, l'offre de transport fait l'objet d'une analyse, suivie d'adaptations d'horaires, de parcours supplémentaires ou modifications d'itinéraires. Mais les efforts se marquent aussi sur l'amélioration du matériel, des infrastructures, avec une attention toute particulière portée au développement durable : l'entretien des espaces verts, l'isolation de la toiture, à Jodoigne, l'analyse de solutions de cogénération, la pose de panneaux photovoltaïques, à Baulers.



La salle de garde est le centre névralgique du dépôt. Les 158 chauffeurs y trouvent les renseignements sur leurs horaires, les lignes à assurer, les déviations éventuelles affichées aux valves. . .

Certains chauffeurs ont le même « roulement » tous les mois, d'autres ont des roulements de services coupés, du lundi au vendredi.

Dans le bureau, une présence est assurée, des petites aubes jusqu'à la nuit noire, aussi longtemps que roulent les bus afin d'épauler les chauffeurs.

Pour délivrer les titres de transport, une permanence est ouverte, de 8h30 à 18h30, du lundi au vendredi et le samedi matin.



Chaque jour, les véhicules font l'objet d'un nettoyage intérieur et extérieur, au « bus-wash », d'où ils ressortent étincelants au bout de 3 minutes. Ils subissent des nettoyages plus approfondis tous les 2.500 km. Dans un souci de respect de l'environnement, un système de recyclage des eaux du bus-wash a été installé, permettant l'économie de 50 % de l'or bleu. « Nous avons aussi une citerne d'eau de pluie, des panneaux solaires et photovoltaïques et un éclairage réglé automatiquement en fonction de la luminosité. Une grande partie du parc répond aux normes Euro 6 et Euro 5... » assurent les gestionnaires du site.

Enfin, les concepteurs ont pris diverses mesures pour réduire les nuisances sonores : mur acoustique végétal, mur anti-bruit, tunnel étouffant les sons...

« Le TEC Namur a déjà des bus hybrides. Prochainement, nous en disposerons également ! » prévoit le chef de dépôt. Des propos que légitime l'approbation du CA de la SRWT pour la livraison de quelque 300 bus hybrides, entre 2017 et 2020, sur l'ensemble du réseau de la Wallonie.



LE TEC Brabant wallon a fait figure de précurseur, dans l'aventure Tec It Easy. Quelques mois avant le reste du réseau, il a expérimenté la nouvelle billettique sans contact. Pour l'utilisateur, c'est simple et rapide : il lui suffit de présenter sa carte MOBIB rechargeable devant l'un des 2 valideurs situés à l'avant du bus, lequel lui signifiera automatiquement l'acceptation ou le refus de validation. La technologie triomphe : la plateforme embarquée facilite la vie de tous. Des informations primordiales sont communiquées en temps réel. Grâce à une connexion wifi, les relevés automatiques des recettes sont opérés.



Une zone pour le nettoyage, une zone pour les pleins, une zone de réparation/ carrosserie, une cabine de peinture, des fosses, un magasin avec de nombreuses références... Rien ne manque au dépôt de Baulers, pour chouchouter les véhicules. Le personnel, de son côté, bénéficie de salles de formation, vestiaires, douches, d'une salle de réunion et d'un réfectoire agréables...



EN CHIFFRES

- ▶ 5 « espaces TEC » en BW : à Baulers, Wavre, Jodoigne, Chastre et Ottignies (vente, service après-vente, infos mobilité).
- ▶ 110,70 millions d'euros : recettes de trafic pour l'ensemble du réseau (chiffres 2016)
- ▶ 357 : personnel occupé par le TEC BW (chiffres 2016)
- ▶ 176 : véhicules pour le TEC BW
- ▶ 12.096.053 km parcourus pour le TEC BW
- ▶ 11 : femmes dans le personnel TEC Baulers ; un nombre que le chef de dépôt ne désespère pas de voir gonfler !
- ▶ 11 : postes de travail dans les ateliers du dépôt TEC à Baulers dont 5 ponts élévateurs, 2 fosses, 1 banc de freinage et de suspension
- ▶ environ 250.000 euros : prix d'un bus standard
- ▶ 25 : bus articulés, une quarantaine de bus standard, 2 autocars de 15 m et 5, de 12 mètres : parc du dépôt de Baulers
- ▶ 18 m : longueur d'un bus articulé
- ▶ 26+1 (pour personne handicapée) places assises dans un bus standard

WEX - MARCHE-EN-FAMENNE

LE PROFESSIONNEL DE L'ÉVÉNEMENT SUR-MESURE, de sa conception à sa réalisation



CORPORATE
EVENTS

FOIRES
ET SALONS

CONCERTS
ET SPECTACLES



FAITES APPEL À NOUS POUR VOS ÉVÉNEMENTS :
sales@wex.be – www.wex.be/pro

- Une infrastructure modulable de 23.500 m² (6 palais)
- Salles de conférence et réunion
- 3.000 places de parking
- Catering personnalisé
- Devis sur demande





LE CONVENTION BUREAU LIÈGE-SPA BUSINESSLAND, votre partenaire idéal pour l'organisation d'événements !



S'il vous arrive d'organiser des réunions ou des incentives pour votre société, vous savez combien il est difficile de réunir dans les temps toutes les informations nécessaires à faire les bons choix de prestataires et d'orchestrer tout ce petit monde pour que vos événements soient à la hauteur de vos attentes. Si vous souhaitez l'appui d'une structure indépendante et gratuite, faites appel au Convention Bureau de la Province de Liège !

La Province de Liège, une position centrale et une offre attrayante aux multiples visages

Au cœur d'une région verdoyante aux paysages variés, la Province de Liège, située sur un carrefour autoroutier européen, bénéficie des atouts d'une gare TGV, d'un aéroport et s'appuie sur l'attractivité de deux villes historiques offrant des sites de grande qualité: Liège et Spa.

À côté d'importantes infrastructures dédiées à l'organisation de congrès et de salons que sont le Palais des Congrès et Liège Expo, de nombreux lieux événementiels exclusifs se prêtent également à merveille à l'accueil de séminaires, de réunions, ou d'autres incentives.

L'offre MICE (Meeting - Incentive - Congress - Event) de la Province de Liège s'articule autour d'une infrastructure hôtelière à l'excellent rapport qualité/prix et propose des espaces prestigieux ou originaux pour l'organisation d'événements

tels que le Casino de Spa, l'Opéra Royal de Liège, l'Abbaye de Stavelot, les châteaux de Modave et d'Harzé et



les stations thermales de Spa et Chaudfontaine ainsi que des activités outdoor de qualité, dans les Ardennes spadoises notamment, avec le Circuit de Spa Francorchamps en vedette.

Faire appel au Convention Bureau, un gain de temps et d'argent

Pour promouvoir le tourisme d'affaires en Province de Liège, le Convention Bureau se présente aux sociétés, comme un interlocuteur unique et flexible, proposant la prise en charge partielle ou totale d'événements de tous types, livrés « clés en main ».

« Nos conseillers sont des professionnels de terrain qui offrent des formules taillées sur mesure comprenant hébergement, restauration, activités culturelles, sportives ou de détente » nous précise Jérôme Aussems, Directeur de la Fédération du Tourisme de la Province de Liège. « Ces spécialistes choisiront, parmi plus de 50



**Province
de Liège**

Tourisme

partenaires aillant signé notre charte MICE, ceux qui répondront le mieux à la demande du client et ils mettront un point d'honneur à remettre un devis dans les 48 h ».

Ce service personnalisé du Convention Bureau Liège-Spa BusinessLand est entièrement gratuit et assure une prise en charge de A à Z, allant de la demande jusqu'à la facturation. « Un gain de temps pour le responsable d'entreprise ou ses collaborateurs... et l'on sait que le temps c'est de l'argent! » conclut Jérôme Aussems.

POURQUOI CONFIER VOTRE ÉVÉNEMENT AU CONVENTION BUREAU ?

- Un interlocuteur unique
- Des conseils avisés en toute neutralité
- Un devis endéans les 48 h
- Des prestataires de qualité
- Une seule facture
- Un service gratuit

Convention Bureau Liège-Spa BusinessLand

+32 (0)4 237 95 85 | incoming@liegetourisme.be | <http://business-land.be>

Si Ethias est une
marque **FORTE** et **APPRÉCIÉE**,
cela n'est pas pour rien !

C'EST VOUS QUI LE DITES :

*La marque d'assurance
la plus forte en Belgique*



*98% des clients sondés
sont satisfaits d'Ethias*

(Enquête réalisée auprès des collectivités en octobre 2016 par une agence indépendante)



**ETHIAS, UN PARTENAIRE EN ASSURANCE
QUI VOUS ACCOMPAGNE DANS LA
RECHERCHE DE SOLUTIONS !**

Depuis 2000, nous mettons toutes nos **compétences** et
notre **expertise** à votre service.

Découvrez notre gamme complète de produits
et services sur www.ethias.be/prive

ethias

Accueillez des enseignants!



Les inscriptions au projet Entr'Apprendre, une initiative proposant des stages en entreprise pour enseignants et formateurs, est ouverte. Par ce biais, des entreprises s'engagent à accueillir des enseignants pour contribuer à (re)découvrir les métiers et leur évolution, actualiser les connaissances techniques et organisationnelles de l'entreprise, ainsi qu'à mieux identifier les compétences recherchées. Ces stages accessibles à l'industrie, la construction, l'hôtellerie, l'alimentation, l'économie et aux sciences appliquées, sont ouverts à l'enseignement ordinaire et spécialisé. Ils s'adressent aux chefs d'ateliers, enseignants des cours généraux et techniques, formateurs des centres de formation en alternance (CEFA) et des centres de technologies avancées (CTA) et aux conseillers pédagogiques des filières techniques et professionnelles. Les offres de stages sont proposées sur le site www.ifc.cfwb.be.

Contact : 081/83.03.27 ou nathalie.delporte@cfwb.be

Le concours Juvenes Translatores aura lieu le 23 novembre 2017

L'édition 2017 du concours Juvenes Translatores organisée par la Commission européenne aura lieu le 23 novembre prochain au sein d'établissements secondaires établis dans les 28 pays membres de l'Union européenne. Ce concours vise à promouvoir l'apprentissage des langues et le métier de traducteur auprès des élèves de l'enseignement secondaire âgés de 17 ans. Comme le nombre d'écoles retenues pour chaque État est égal au nombre de sièges dont le pays concerné dispose au Parlement européen, la Belgique en compte 21. La liste des 28 lauréats sera publiée début février 2018. À noter aussi que Juvenes Translatores sert de tremplin à d'autres types d'activités linguistiques et culturelles : certaines écoles participantes ont ainsi lancé des échanges pédagogiques. Info : denis.olivier@cfwb.be - 02/690.86.73

Contrôles du 24 novembre au 26 novembre 2017

Outre les contrôles ordinaires, annoncés et inopinés, les services d'inspection sociale effectuent également des contrôles flash. Durant ces derniers, ils choisissent au hasard certaines entreprises issues de différents secteurs pour contrôler le respect de la législation sociale. Les contrôles flash suivants sont prévus au cours des prochains mois. Taxi : du 24 novembre au 26 novembre 2017. Déménagement : le 20 janvier 2018.

Bien plus d'entreprises pourront faire appel aux procédures d'insolvabilité

La nouvelle loi relative au droit de l'insolvabilité entrera en vigueur le 1^{er} mai 2018. Désormais, bien plus d'entreprises, comme des ASBL, pourront faire appel aux procédures d'insolvabilité, ce qui renforcera à la fois la protection des créanciers et les possibilités pour les entreprises en difficulté de se relancer. En fait, cette réglementation, note Febelfin, « apportera des solutions équilibrées pour améliorer les deuxièmes chances pour les entrepreneurs faillis, comme une remise automatique des dettes après une réorganisation judiciaire et après faillite, et l'exclusion des revenus du travail et des successions de la masse faillite. » Et d'ajouter que « l'introduction d'un registre central de la solvabilité semble également prometteuse dans la perspective du suivi des dossiers d'insolvabilité. Le registre RegSol est déjà opérationnel, mais avec des fonctionnalités limitées, permettant aux créanciers de suivre un dossier d'insolvabilité par voie électronique. Le registre accroît la transparence du dossier d'insolvabilité. »

Motivation première pour devenir indépendant? Être son propre patron



Pour 81,7 % des 1.600 indépendants interrogés par Acerta, être son propre patron figure parmi les principales raisons - 36 % des hommes l'indiquent comme raison numéro 1, contre 27 % chez les femmes - de devenir indépendant comme le fait aussi de pouvoir appliquer les connaissances et compétences acquises ainsi que de pouvoir contrôler l'équilibre travail et vie privée. En fait, 60 % placent ce dernier argument parmi leurs principaux arguments « pour ». Quid de l'aspect financier ? 58,5 % le mentionnent même si 28 % concluent ne pas pouvoir se dire satisfaits de la réalisation de leurs attentes financières.



WILLY GROUP
NAESSENS

BÂTIMENTS INDUSTRIELS AGRO PISCINES

RAMAUT
nous a aussi fait confiance!

Client: Michel Ramaut | Surface: 2.155 m²
Ville: Estaimpuis | Architecte: Christian Delusinne

www.willynaessens.be

Constructions gros-oeuvre fermé: PROPRES équipes de terrassements,
PROPRE fabrication de menuiserie en alu, PROPRES équipes de travaux d'étanchéité etc.

La renégociation régulière de vos contrats de fourniture d'énergie : l'autre moyen de diminuer la facture d'énergie de votre entreprise

Comme chef d'entreprise, vos principales préoccupations sont de produire et de vendre. La première réalité énergétique à laquelle vous êtes confronté est la facture que vous avez à payer tous les mois.

Vous pouvez réduire le montant de cette facture :

- en **réduisant vos consommations** (réduction ou valorisation des pertes, optimisation du process...)
- mais aussi en **maîtrisant vos coûts**

Votre approvisionnement en énergie fait l'objet de contrats avec des prix et des échéances.

L'échéance détermine le moment où vous devrez avoir conclu un nouveau contrat. N'attendez pas le dernier moment pour demander des offres aux fournisseurs ! Plus vous vous y prenez tôt, plus vous pourrez demander des contrepropositions et comparer sereinement les prix et les services qui y sont associés.

Les prix varient quotidiennement en fonction du marché. Il faut par conséquent comparer les offres au même moment. Ne passez pas à côté de l'opportunité de bénéficier de conditions de marché favorables, et anticipez !

Pour plus d'informations : energie.wallonie.be

Un investissement en temps vite rentabilisé !



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



Pour informer sur les troubles musculo-squelettiques



Le SPF Emploi publie une brochure gratuite et uniquement disponible en téléchargement pour informer sur Les troubles musculo-squelettiques (TMS) constituant l'un des principaux problèmes de santé des travailleurs belges. S'adressant en priorité aux employeurs et conseillers en prévention, le fascicule permet en 73 pages de découvrir le fonctionnement de l'appareil musculo-squelettique ; de comprendre comment il peut se détériorer ainsi que de proposer des solutions adaptées pour éviter de développer ces TMS.

www.emploi.belgique.be/publicationDefault.aspx?id=46281

Formation : les compétences techniques sont importantes pour les entreprises

D'après la dernière enquête du SPF Économie sur la formation professionnelle continue, 84 % des entreprises (+ 6 % par rapport à 2010) ont déclaré avoir offert des formations à leurs collaborateurs avec une moyenne de 1.405 € par salarié en coûts de formation. Ce sont les secteurs des services financiers (97,1 %), de l'entretien et de la réparation de véhicules automobiles (95,4 %) et de l'informatique (95,3 %) qui en proposent le plus souvent. Les salariés suivent en moyenne 18,9 h de formation par an. Avec 26,1 h de formations internes et externes par salarié, le secteur des produits chimiques, matières plastiques, caoutchouc arrive en première position dans ce domaine. Quant aux compétences que les entreprises considèrent importantes pour leur développement dans les prochaines années, il s'agit, dans l'ordre, d'avoir des compétences techniques, pratiques ou spécifiques à une tâche particulière (60,7 %) ; d'avoir une attitude orientée client (45,4 %), une aptitude à travailler en équipe (38,6 %), une capacité à résoudre les problèmes (29 %) et des compétences générales en informatique (27,3 %).

PhD Job Fair: le 5 décembre à Louvain

C'est le 5 décembre qu'aura lieu, à Louvain, la PhD Job Fair permettant aux entreprises de rencontrer des chercheurs à différents niveaux de carrière (jeunes PhD ou postdoc) issus de diverses disciplines et ayant des expertises diverses et compétences techniques et transversales de pointe... Trois formules sont proposées pour participer à cet événement : basic, Gold et Premium.

Info : 02/371.48.90 - contact@doctorat.be - www.phdjobfair.org

Mycareer.be : fini de s'adresser à différents organismes

L'application sur les carrières mycareer.be offre un aperçu complet de la carrière du travailleur salarié, fonctionnaire et indépendant. De fait, sous la forme d'une ligne du temps, il est donné au travailleur un aperçu de sa carrière, soit de tous les emplois et périodes d'inactivité comme le chômage ou une maladie. Complété automatiquement avec les dernières données neutres afin d'être en permanence à jour, Mycareer.be permet également de correctement estimer ses droits sociaux.

EY
Building a better working world

As we say robot, will our children say colleague?

L'impact de la digitalisation et de la robotique sur nos vies ne cessera de croître. Mais avec quelles conséquences et opportunités pour nos entreprises ? Pour le découvrir, surfez sur ey.com/be

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

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



westlease 

NE MANQUEZ PAS D'ASSURANCE!



Cette situation embarrassante pend au nez de chaque automobiliste. Mieux vaut être judicieusement assuré pour s'en sortir dans les meilleurs délais au meilleur prix.

En matière d'assurance auto, il convient d'être très prudent. En effet, les offres sont à ce point nombreuses et diverses qu'il vaut mieux prendre le temps de tout analyser car un tarif alléchant n'est aucunement synonyme de bonne affaire puisqu'un contrat d'assurance auto est composé de multiples garanties.

La **Responsabilité Civile**, seule garantie de l'assurance Auto légalement obligatoire, couvre les dommages provoqués à autrui dans le cadre d'un sinistre en tort.

Cette garantie prévoit une indemnisation pour les dommages corporels des occupants du véhicule et du conducteur uniquement si ce dernier est en droit. Pas en tort d'où la nécessité de la garantie Conducteur.

La Protection Juridique, intégrée au contrat ou isolée, est facultative. Mais très importante car elle défend l'assuré en cas de sinistres mais aussi litiges avec l'assureur RC, le réparateur, l'expert...

En fonction du véhicule à assurer, on peut prévoir une mini-omnium qui couvre bris de vitres, incendie, vol, dégâts de la nature et des animaux. Ou une omnium complète expressément indiquée pour les véhicules neufs ou de moins de 4 ans qui couvre, en plus, les dégâts matériels souvent sous déduction d'une franchise.

L'assistance - en cas d'accident uniquement - est souvent comprise dans la RC pour la Belgique et un certain nombre de kilomètres après la frontière. Par contre, en cas de panne ou si besoin d'un véhicule de remplacement, il faudra prévoir une garantie Assistance supplémentaire. Pour ce qui est des contrats assurance automobile, il est préférable de vérifier les dispositions prévues : accidents inclus ou pas avec véhicule de remplacement ou non, pannes, vols, prise en charge immédiate ou pas, mode de calcul de l'indemnisation, montant des franchises et - last but not least - vérifier si le contrat est en concordance avec le profil de l'assuré (bonus, multi-sinistré, jeune, absence du permis de conduire...).

Calculez, comparez !

Un principe : avoir une assurance qui colle au profil du futur assuré. Pour ce faire, Assurances.be calcule gratuitement en ligne et sans

aucun engagement le meilleur prix pour une assurance auto. Et fournit la comparaison des offres des principaux assureurs auto : assureur direct, banque ou courtier en assurances indépendant.

De quoi choisir l'assurance auto la plus appropriée au candidat assuré : calculer, comparer et simuler.

Dans le calcul du coût de l'assurance interviendront : la date de délivrance du permis de conduire, le bonus-malus de l'assurance auto en cours et sa date d'échéance, ainsi que l'attestation de la conformité et mise en circulation du véhicule. Voir les dates des sinistres en cours durant les 5 dernières années.

En clair, on veillera à ne pas contracter des garanties disproportionnées par rapport aux besoins réels de couverture telle une couverture « tous risques » sur un véhicule âgé. De même, une assurance au kilomètre peut être intéressante dès lors que le véhicule ne parcourt pas 25 000 kilomètres annuels. Attention également aux conditions draconiennes pour la voiture de remplacement, au montant de certaines franchises, aux formules standard. Et toujours veiller à régler la prime en temps et en heure.

Les comparateurs internet peuvent faciliter la tâche du futur assuré.

Un conseil : il est vraiment préférable de payer son assurance un peu plus cher et de bénéficier de garanties plus adaptées plutôt que de se retrouver dans l'embarras parce que couvert par une assurance au rabais. De toute façon, pouvoir compter sur un courtier sérieux est la meilleure des... assurances.

Merci à Maxime Potvin de Patrimoine Assurances à Braine-le-Château pour son expertise.

BOB MONARD

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



PUBLIREPORTAGE



4 risques pour votre entreprise lorsque l'électricité revient après une panne électrique

Des pannes d'électricité peuvent survenir dans toutes les entreprises. En Belgique, 10 coupures d'électricité surviennent chaque jour et un tiers de toutes les entreprises y sont confrontées au moins une fois par an. En cas de panne d'électricité, votre entreprise est la seule responsable du redémarrage. Quels points d'attention faut-il prendre en compte au redémarrage ?



Jean-Philippe De Roubaix, Senior Product Manager pour les cabines à haute tension chez ENGIE Electrabel passe en revue les 4 principaux facteurs de risque au retour du courant.

1 Le personnel ne connaît pas suffisamment la procédure de redémarrage.

Tous vos collaborateurs connaissent-ils les diverses mesures qui doivent être prises en cas de panne soudaine d'électricité? Tous les membres du personnel, du directeur général au technicien de maintenance, doivent tenir compte de 3 grands piliers. «Tout d'abord, l'employeur doit garantir une formation préalable, note Jean-Philippe De Roubaix, Senior Product Manager chez ENGIE Electrabel. Ensuite, il doit fournir des équipements de protection suffisants pour le personnel. Enfin, les employés qui disposent d'une attestation de compétence pour la remise sous tension doivent parfaitement savoir ce qu'ils font et avoir une expérience suffisante pour faire face à toute situation d'urgence.» Chaque collaborateur doit connaître le type d'installation présent dans l'entreprise, qu'il s'agisse de basse ou de haute tension, et être au fait des mesures de protection.

2 Tout le monde n'a pas été informé du moment du redémarrage.

Imaginez que l'un de vos techniciens profite de la coupure de courant pour effectuer un entretien sur une machine. Il peut être mis en danger si l'un de ses collègues décide de remettre sous tension le circuit électrique de la machine sans l'avertir. Jean-Philippe De Roubaix est affirmatif : «L'employeur doit être bien conscient des tâches qu'exécute chaque travailleur et sur quelle installation. Doivent-ils exploiter les machines, les utiliser, les connecter, effectuer un entretien ou une inspection? Chaque maillon du processus a son importance. C'est pourquoi chacun doit être parfaitement informé des procédures à suivre et savoir dans quelle phase de la procédure de redémarrage l'entreprise se situe. Prendre en compte les tâches de chacun constitue déjà un grand pas vers un redémarrage en toute sécurité.»

3 Ne pas contrôler les machines avant le redémarrage.

Votre entreprise travaille peut-être depuis de nombreuses années avec les mêmes machines. Même

si vos unités de production sont loin de devoir être remplacées, elles risquent toutefois de subir des dommages substantiels à la suite d'une panne de courant. Les machines neuves peuvent également être endommagées. Les matières premières risquent de se solidifier, les ordinateurs de mal fonctionner, les machines de refroidir au mauvais moment ou de s'arrêter au beau milieu d'une phase de production importante. Prenez à chaque fois le temps de contrôler les machines et le matériel afin d'éviter les problèmes techniques et les accidents. Posez-vous les bonnes questions : reste-t-il des matières premières dans la machine? Sont-elles solidifiées? Faut-il nettoyer la machine avant le redémarrage? Les tuyauteries fonctionnent-elles toujours correctement? L'installation électrique permet-elle un enclenchement sûr? Y a-t-il des activités en cours sur la machine? Essayez à tout instant d'avoir une vision intégrée de la situation afin de savoir exactement où une congestion du processus opérationnel est possible à un stade ultérieur. Vous pourrez ainsi éviter le pire.

4 Redémarrer tous les processus opérationnels simultanément.

Après une coupure de courant, les processus opérationnels doivent toujours être relancés graduellement afin d'assurer que chaque machine fonctionne correctement. De plus, vous évitez ainsi un pic de courant soudain pouvant avoir à son tour un impact à divers niveaux. Imaginez que le disjoncteur saute et avec lui l'un des principaux dispositifs de sécurité du réseau électrique : le courant se coupe à nouveau et la procédure de redémarrage doit alors être relancée dans son intégralité. Un pic de puissance supérieur à la normale entraîne également une hausse de votre facture énergétique mensuelle et des douze mois qui suivent, car la facture finale est calculée sur base du pic de puissance le plus élevé. Votre entreprise sera un jour ou l'autre touchée par une coupure de courant, c'est certain. Maintenant que vous connaissez les risques d'une telle panne, il convient de les décrire dans un plan d'action afin de garantir un redémarrage rapide des processus opérationnels en toute sécurité.

QUOI QU'IL ARRIVE, LA SÉCURITÉ DE VOS COLLABORATEURS EST VOTRE PRIORITÉ.

En tant que chef d'entreprise, vous êtes responsable de tout accident. Pour davantage d'informations, téléchargez l'e-book «*Les dangers de l'électricité dans votre entreprise : vos responsabilités en tant que chef d'entreprise*» sur www.engie-electrabel.be/securite



[Becarv]

L'INNOVATION EN PHARMA, DE ROCHEFORT AUX STATES

La jeune société Becarv s'est spécialisée dans la conception et la réalisation d'équipements spécifiques à la décontamination de salles blanches pour le secteur biopharmaceutique. Prête à se lancer à l'export, elle vise essentiellement le marché américain.

JACQUELINE REMITS

En Belgique, le secteur de la chimie, de la pharmacie et des sciences du vivant affiche une santé éclatante. Becarv surfe sur cette vague de croissance et profite de cette évolution. En 2011, Eric Jeanty, automaticien et roboticien, et son fils Michaël, ingénieur, fondent à Rochefort le bureau d'études Becarv. La société a pour cœur de métier l'intégration et la validation d'équipements en zones stériles, le développement de procédés et l'automation, principalement pour l'industrie pharmaceutique. Quelques années plus tard, père et fils identifient une demande du marché et décident d'y répondre. Leur entreprise se spécialise dans la conception et la réalisation

d'équipements pharmaceutiques dédiés au confinement, aux procédés aseptiques et à la bio-décontamination des salles blanches. « *Nous avons cherché à mettre en œuvre des solutions innovantes appelées à se développer* », détaille Michaël Jeanty, Administrateur délégué de Becarv.

L'équipe d'une quinzaine de personnes développe une gamme complète de modules de ventilation. « *Ces équipements novateurs, basés sur un concept d'assemblage modulaire, permettent de répondre de manière flexible à des spécifications qui, jusque-là, exigeaient du sur-mesure.* » Aujourd'hui, l'entreprise fabrique des éléments plus complexes tels que le pass-box de bio-décontamination.

Si les grands fabricants d'équipements s'ouvrant au secteur pharmaceutique sont souvent contraints de développer leurs connaissances en électronique et automation, ce n'est pas nécessaire chez Becarv. « *Tous les membres de notre équipe ont déjà travaillé pour le secteur pharma. En tant qu'ingénieurs, nous partons de nos connaissances pratiques pour concevoir*



Becarv conçoit et réalise des équipements destinés au secteur pharmaceutique.

et produire des équipements innovants de très haute technicité. » Le développement des produits et la gestion des projets sont actuellement assurés par cinq ingénieurs. Trois à quatre personnes sont engagées et formées chaque année.

Nouveaux produits et nouveaux marchés

Depuis 2011, plusieurs grandes sociétés pharma comme Pfizer et GSK, mais aussi des sociétés biotechs et des hôpitaux, font confiance à Becarv. « *Jusqu'à présent, nous avons travaillé sur des projets de référence pour bâtir une réputation susceptible de nous ouvrir des perspectives internationales. La société est en forte croissance, mais nous estimons être loin d'avoir atteint tout notre potentiel de développement.* »

Le temps est venu pour la PME wallonne de se lancer à l'export. Elle vise essentiellement le marché américain. Les États-Unis sont le premier partenaire commercial pour la Belgique hors Europe avec 15 % des exportations

totales belges du secteur du biopharma. Après sa participation en décembre 2016 à une mission économique aux USA, la société rochefortoise a accueilli en ses murs deux acteurs américains du secteur. « *Un bureau d'études américain nous a passé commande pour une livraison en Suisse*, explique Mehdi Belmans, marketing manager chez Becarv. *Nous sommes en train de développer des hottes chimiques, un nouveau produit sur base du concept modulaire. In fine, l'objectif serait de fabriquer des équipements modulaires adaptés aux besoins spécifiques du marché américain. Nous abordons ces nouveaux marchés avec intérêt et prudence, en continuant à poursuivre notre croissance sur le marché belge.* » Une nouvelle participation à une mission économique aux États-Unis est prévue

en 2018. Le chiffre d'affaires du dernier exercice affiche un montant de 1,3 million d'euros. Pour les trois prochaines années, l'objectif est de maintenir une croissance de 40 % par an. Notons, enfin, que Michaël Jeanty a obtenu le prix Alfiers 2017 du jeune entrepreneur.



Administrateur délégué de Becarv, Michaël Jeanty a fondé l'entreprise aux côtés de son père, Eric Jeanty.

BECARV

Rue de la Griotte, 15 à 5580 Rochefort
Tél. 084 47 74 13 - www.becarv.be

Le Préhistomuseum vous accueille dans un cadre hors du commun au cœur d'une forêt classée abritant le site archéologique de la grotte de Ramioul :

30 HECTARES JALONNÉS D'EXPÉRIENCES, D'ATELIERS PRATIQUES ANIMÉS ET D'EXPOSITIONS ORIGINALES.



Colloque – Conférence – Réunion - Repas d'entreprise - Dîner d'affaires – Teambuilding - Family Day - Mise au vert - Assemblée générale - Soirée festive - Surviving experience.

[www.prehisto.museum/une-entreprise/
event@prehisto.museum](http://www.prehisto.museum/une-entreprise/event@prehisto.museum) – 04275 49 75



FLÉMALLE - Construction d'un site pharmaceutique

MITHRA PHARMACEUTICALS s.a. - Architectes : Group-IPS - Nivelles et Valenty Architectes - Liège



NOTRE EXPÉRIENCE...
VOTRE AVENIR !

Ets J. Wust S.A.

Rue Grondal, 14 | B-4890 THIMISTER-CLERMONT | Tél. : +32 (0)87 59 47 11 | Fax : +32 (0)87 59 48 17 | commercial@wust.be | www.wust.be

[Benoît Nihant]

LA DÉCENNIE CHOCOLATÉE

Voici 10 ans, Benoît Nihant tournait le dos à une carrière de cadre dans l'industrie pour se lancer dans l'aventure du chocolat. À l'occasion de cet anniversaire, l'artisan chocolatier avait convié, dans son atelier d'Awans, Pedro Caetano, un producteur de cacao brésilien aux côtés de qui tout a commencé. Rencontre avec deux hommes en quête d'excellence.

CELINE LEONARD

Ingénieur commercial de formation, Benoît Nihant s'est lancé en autodidacte dans le monde du chocolat. « *Sur ma route, j'ai eu la chance de croiser Pedro Caetano* », relate-t-il. « *Depuis 3 générations, la famille de ce dernier produit du cacao dans l'État de Bahia, au Nord-Est du Brésil. Avec beaucoup de générosité, Pedro nous a accueilli, mon épouse et moi, dans sa ferme. En quelques jours, il nous a livré quantité de conseils qui ont été déterminants pour la suite de notre aventure. Il nous a, notamment, expliqué comment reconnaître un cacao de qualité. Une telle immersion supplante tous les livres que l'on peut lire sur le sujet.* »

Pour la première fois en Belgique

Benoît Nihant et Pedro Caetano ont le même âge. La complicité née lors de leur première rencontre ne s'est pas étiolée. Aussi, au moment de célébrer les 10 ans de sa

chocolaterie, c'est tout naturellement que notre chocolatier l'a invité à découvrir son atelier. « *C'est la première fois que je me rends en Belgique* », précise Pedro Caetano. « *Je suis très heureux de découvrir les infrastructures de Benoît. À mes yeux, peu de personnes produisent un chocolat aussi qualitatif et délicat que le sien.* »

Le goût du chocolat

Quand on demande aux deux hommes ce qui détermine le goût d'un chocolat, c'est de concert qu'ils répondent : « *Tout commence avec les arbres sélectionnés par le planteur. Les industriels privilégient les essences robustes,*



Grâce aux fèves "blanches" produites par Pedro Caetano, Benoît Nihant a réalisé un chocolat totalement inédit.

portant beaucoup de fruits. En ce qui nous concerne, nous préférons les arbres plus fragiles dont les fruits affichent un goût plus intéressant. Le travail du planteur ne s'arrête évidemment pas là. Le soin qu'il apporte à la fève lors de la fermentation et du séchage est également très important. Vient ensuite le travail de transformation de la fève. À Awans, nous avons opté pour des machines ancrées dans le respect des techniques traditionnelles : notre torréfacteur affiche 70 années au compteur tandis que notre broyeur de cacao date du XIX^e siècle ! Du choix de l'arbre à l'enrobage, chaque étape influence donc le goût. »

Des fèves blanches pour un chocolat inédit

Bien que Benoît Nihant connaisse Pedro Caetano depuis une dizaine d'années, il n'avait pas encore eu l'opportunité de valoriser les fèves du planteur brésilien dans sa gamme. C'est désormais chose faite. Une collaboration qui a donné naissance à un chocolat totalement inédit, réalisé à partir de fèves de cacao Catongo. « *Depuis 3 générations, la famille de Pedro cultive ces fèves d'une rareté exceptionnelle* », souligne le cacaofermier liégeois. « *Affichant une surprenante couleur blanche, elles n'avaient encore jamais été exportées en Europe. Grâce à elles, nous avons produit un chocolat unique à 74 % de cacao dont la teinte claire surprendra assurément le consommateur.* »

Avec Pedro Caetano, Benoît Nihant collabore désormais avec 9 producteurs de cacao (originaires du Brésil, de

Cuba, d'Équateur, du Guatemala, du Honduras, de Madagascar, du Nicaragua et du Venezuela). Des producteurs personnellement choisis par notre artisan. Des producteurs partageant avec lui le goût de l'effort et de la persévérance pour proposer des produits d'excellence.

BENOÎT NIHANT

Rue de l'Estampage, 6 à 4340 Awans
Tél. : 04/365.72.57 www.benoitnihant.be



“ Je n’aurais
jamais pensé
devenir
promoteur

T.PALM m’a accompagnée de
A à Z et j’ai pu créer
mon propre projet
immobilier.

”

Pourquoi investir dans un projet existant alors que vous pourriez obtenir un rendement supérieur en développant votre propre projet avec T.PALM ?

Maisons jointives, immeubles à appartements, immeubles de rapport, immeubles de bureaux, surfaces commerciales, projets industriels, ...

Créez votre propre projet avec T.PALM.

Nous vous accompagnons de A à Z pour développer et construire votre projet immobilier, qui correspondra à votre profil d’investisseur.

Du business plan à l’obtention du permis d’urbanisme, nous prenons en charge l’intégralité des formalités administratives et techniques : vous devenez promoteur de votre propre projet immobilier, pour un rendement idéal.

**Vous souhaitez créer votre propre projet immobilier ?
Contactez-nous pour un entretien sans engagement !**

Plus d’infos ?

+32 87 87 10 10 | www.tpalm.be

IMMEUBLES À APPARTEMENTS
MAISONS JOINTIVES
LOGEMENTS SOCIAUX
LOTISSEMENTS
BÂTIMENTS INDUSTRIELS
MAISONS DE REPOS
BUREAUX
COMMERCES
TERTIAIRE


T.PALM
Building



LA SPRL COELMONT, spécialiste en climatisation et pompes à chaleur, toujours en croissance



Après 20 ans d'expérience dans le secteur de la climatisation et de la pompe à chaleur, la société Coelmont est devenue incontournable sur le marché wallon de la climatisation chaud-froid. Elle compte aujourd'hui sur le professionnalisme d'une équipe de 15 personnes et est toujours à la recherche de personnel.

De l'indépendant à la PME en croissance

C'est en 1996 que Patrick Coelmont crée l'entreprise en tant qu'indépendant d'abord, en société ensuite. Il engage son premier ouvrier en 2003 et en 2008 est certifié « Super Dealer » par la société Daikin, leader sur le marché de la climatisation et de la pompe à chaleur. Aujourd'hui, Coelmont Sprl est devenue incontournable et remporte de nombreux marchés tels que la Maison Étudiante Erasmus dans l'ancienne maison communale de Jemeppe-sur-Meuse, le complexe de bureaux Green

Park à Namur (10.000 m²), le Centre Médical Mosan ou l'entreprise de biotechnologie Unisensor à Liège.

En 2016, la société a doublé son chiffre d'affaires par rapport à l'exercice précédent et pour 2017, Patrick Coelmont prévoit une nouvelle augmentation d'environ 30 %, « *notre expertise et notre professionnalisme sont à présent largement reconnus et nous pouvons compter sur des clients fidèles tels qu'Étienne Piron, Dauvister, Goossens, Althéas, Duvivier, Imtech Projects ou Duchêne qui font régulièrement appel à nos services et nous recommandent autour d'eux.* »

Une équipe réputée qui propose un service complet

Suivant l'envergure des projets, Coelmont Sprl propose le placement de petites climatisations de type Split ou de grosses installations de type VRV (climatisation centralisée) ou HVAC (chauffage-ventilation-climatisation) mais toujours sur le principe de la pompe à chaleur "Air-Air" ou "Air-Eau". « *Notre atout principal est de proposer à nos clients la prise en charge complète du processus par nos propres équipes, de l'étude au suivi des entretiens en passant bien sûr par la réalisation, la mise en service et le dépannage* » ajoute Patrick Coelmont, gérant.

Que ce soit pour des magasins, des espaces de bureaux, des locaux industriels ou publics, Coelmont Sprl peut réaliser l'étude « climatisation chaud et froid » qui déterminera le système le mieux adapté à chaque situation.

Les conseils de Patrick Coelmont pour bien penser un projet « chauffage-climatisation »

Si vous avez un projet de rénovation, vous pouvez, en remplaçant un chiller (refroidisseur à eau) et un chauffage central au gaz par un système centralisé de climatisation à détente directe (VRV), réaliser une économie d'énergie de 70 % (comme à l'APPL - Association des Pharmaciens de la Province de Liège - 3.000 m² de bureaux). Si certains de vos futurs locaux doivent être climatisés et d'autres chauffés, un système « Heat Recovery » permettra à votre système de chauffage de récupérer la chaleur générée par votre climatiseur, ce qui vous permettra de faire baisser votre facture énergétique d'au minimum 30 % (comme au Green Park à Namur et au Centre Médical Mosan à Rocourt).



Coelmont sprl

Rue de la Ferme 71/3 - 4430 Ans | 04/247 41 19 | info@climatiseur.be | www.climatiseur.be



EMBARQUEMENT IMMEDIAT
POUR UNE

impression

EN

BUSINESS CLASS



Design : visible.be (15666) - Pictures © AdobeStock

CONSEIL | QUALITÉ | FLEXIBILITÉ | ÉQUIPEMENT | COMPÉTENCE

AZ Print met tout en œuvre pour vous offrir un service Business Class et vous garantir les meilleures impressions.



Imprimerie AZ Print

Rue de l'Informatique 6 | 4460 Grâce-Hollogne | +32 (0)4 364 00 30 | www.azprint.be





[Le vignoble à votre porte]

CHEZ VOUS, DES VINS SÉLECTIONNÉS PAR LE MEILLEUR SOMMELIER DE BELGIQUE

Élu Meilleur Sommelier de Belgique en 1999, le Liégeois Michel Delrée lance un concept qui ravira les amateurs de bons vins : « Le Vignoble à votre porte ». Au travers de cette formule originale, ce fin palais livre chaque mois, au domicile de ses clients, sa sélection personnelle de 6 bouteilles de vins.

Meilleur Sommelier de Belgique, demi-finaliste au Concours, du Meilleur Sommelier d'Europe, demi-finaliste à celui du Meilleur Sommelier du Monde : on ne présente plus Michel Delrée. Fort de ses connaissances œnologiques, il lance aujourd'hui un nouveau concept baptisé « Le Vignoble à votre porte ».

Conscient d'un marché du vin changeant, du temps qui devient de plus en plus précieux pour chacun, le sommelier liégeois entend permettre à tous les œnophiles de recevoir directement chez eux, et ce chaque mois s'ils le veulent, une sélection de vins triés sur le volet par ses soins. Chaque bouteille est accompagnée de sa fiche technique, d'une histoire du domaine, ainsi que de conseils afin d'en assurer une dégustation optimale.

Parallèlement, Michel Delrée a lancé son blog « Le Vignoble à votre porte ». Le sommelier y répond à toutes les questions que l'on se pose



avant de recevoir des amis à dîner. Quel vin pour accompagner quels plats : une entrée, du poisson, de la viande, un dessert ou encore de la cuisine

asiatique ? Comment ne pas se tromper dans la succession des vins lors d'un repas ? Quels sont les ennemis du vin à table ? Quelles saveurs associer à quels arômes ? Michel Delrée y livre ses trucs pour exaucer les saveurs et réussir les mariages vins-mets.

Le parcours de Michel Delrée

Alors qu'il est encore tout jeune, Michel Delrée entame des études en agronomie. Mais, son diplôme ne le comble pas. Aussi, il décide d'effectuer une formation d'un an en gestion avant de rejoindre ses parents au restaurant familial, La Ciboulette, à Flémalle. C'est son père qui lui demande un jour de s'intéresser à la cuvée qui sera proposée aux clients ce soir-là. Se documentant en vitesse, le jeune homme réussit l'examen avec brio lorsqu'un client connaisseur l'interroge. C'est là qu'il comprend l'importance de connaître sur le bout des doigts les produits qu'il propose.

Il emmagasine alors très vite une expérience impressionnante. En parallèle du restaurant, il accompagne son père à toute sorte de dégustations et s'inscrit à une formation en sommellerie de deux ans. Devenu rapidement une référence, Michel Delrée participe à toute sorte de concours au cours desquels il accrochera quelques médailles de premiers plans à son palmarès. Il est ainsi élu Meilleur Sommelier de Belgique, et finira à deux reprises demi-finalistes des épreuves européennes et mondiales. Vous avez dit peinture ? Avide de découvertes, Michel Delrée partira, ensuite, pour un véritable voyage initiatique à la découverte des vins du monde. Cinq années pendant lesquelles il exercera son palais à des saveurs issues des quatre coins du globe.

Aujourd'hui, Michel Delrée est aux commandes de son « Mag à Vin », le Wine Again, à Liège. Un bar à vins où l'on peut également savourer des plats concoctés dans une cuisine ouverte.



LE VIGNOBLE À VOTRE PORTE

Allée Verte, 3 à 4130 Tilff
Tél. 0475/69.02.33
info@levignobleavotreporte.be
www.levignobleavotreporte.be



Le réseau d'affaires 2.0 en Wallonie



Break2Biz est un nouveau réseau professionnel développé par des entrepreneurs.

Créé début 2016, il compte déjà 10 groupes, et 220 membres issus de tous secteurs.

Après moins de deux années de fonctionnement, les membres actifs dans ces groupes ont généré un chiffre d'affaire de plus de 9.000.000€ !

Break2Biz, un concept professionnel, et évolutif ... par les membres et pour les membres !

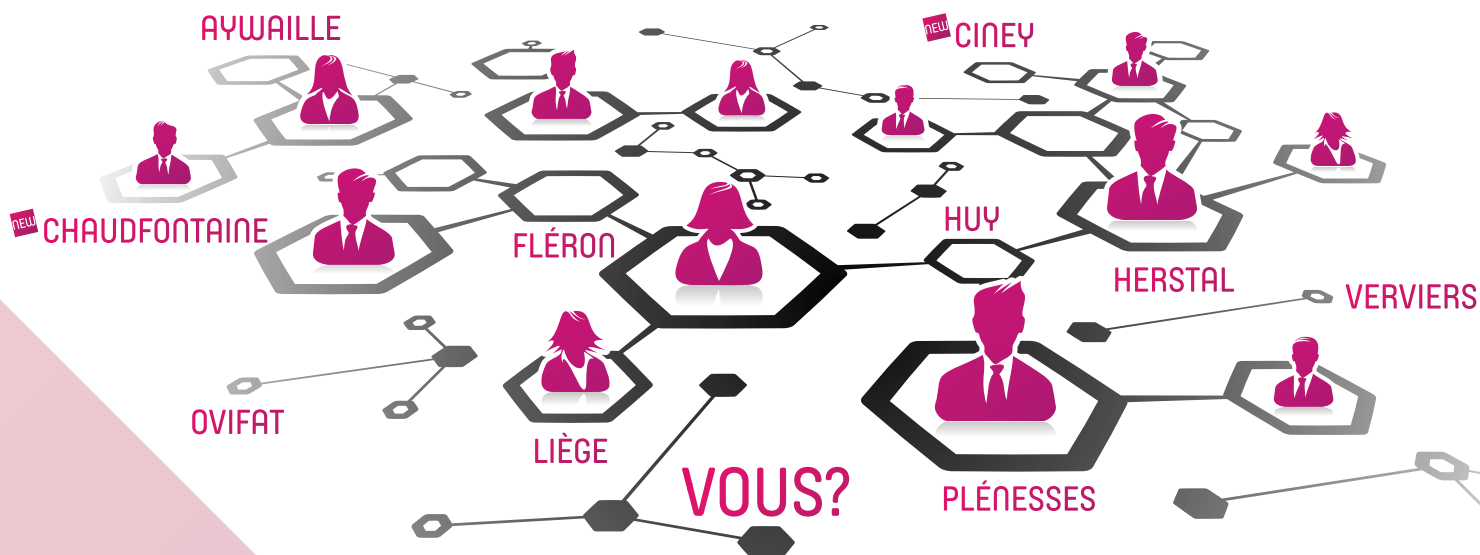
Envie de développer votre business?

Au sein du réseau Break2Biz, lors des sessions en formule petit déjeuner, les membres détectent des opportunités d'affaires pour leurs co-membres, ce qui permet à chacun de développer ses affaires.

Vous voulez en savoir plus, découvrir le réseau Break2Biz et développer votre business ?

Contactez-nous pour assister gratuitement à une réunion ou rencontrez-nous si aucun groupe n'existe encore dans votre région:

Break2Biz asbl
04/224.74.73
info@break2biz.be





[C-nowäl]

24 PRODUITS WALLONS réunis dans un calendrier de l'Avent

Initiée en 2015, la plateforme web www.c-nowäl.be vise à promouvoir le savoir-faire wallon en proposant un vaste choix d'idées-cadeaux. À l'approche des fêtes de fin d'année, C-nowäl sort un calendrier de l'Avent inédit, réunissant 24 bières et saveurs de notre région.

Et si nous offrions davantage wallon ? Aspirant à mettre en lumière des produits innovants et créatifs conçus en Wallonie, la plateforme www.c-nowäl.be a vu le jour en 2015, sous l'impulsion du Gouvernement wallon, de l'Agence pour l'Entreprise et l'Innovation (AEI), d'InnovaTech et de Wallonie Design.

D'un nounours personnalisable à une tablette de chocolat au basilic, à un gilet pour cycliste, un hôtel à insectes ou encore un drone, près de 150 produits y sont référencés gratuitement, classés par catégories (bien-être, lifestyle, loisirs, enfants, gourmandises...). N'ayant pas vocation à être un site d'e-commerce, www.c-nowäl.be renvoie toujours vers les sites des entreprises pour l'achat.

De nombreuses recherches

Dans la perspective des fêtes de fin d'année 2017, l'équipe de C-nowäl s'est mise en quête d'une idée novatrice pour une nouvelle fois mettre en avant des entrepreneurs et indépendants wallons. Une réflexion qui a débouché sur la création d'un calendrier de l'Avent totalement inédit mettant à l'honneur 24 produits de notre région (la moitié en bières et l'autre moitié en produits de bouche). Plusieurs éléments devaient être respectés pour concrétiser un tel projet : une représentativité wallonne des produits sélectionnés, des prix assez bas pour que le calendrier reste attractif à l'achat, des produits peu volumineux, un packaging solide avec des ouvertures variables selon les produits.

Le calendrier de l'Avent est en vente au prix de 50 € dans les commerces suivants :

- Wattitude (Rue Souverain Pont, 7 à 4000 Liège – Tél. : 04/221.44.76),
- Empreinte Belge (Rue Godefroid, 22 à 5000 Namur – Tél. : 0474/06.38.95),
- Drink Factory (Chaussée du Roeulx, 95 à 7000 Mons – Tél. : 065/35.21.04)
- Terrew'art (Rue de la Station, 3 à 6900 Marloie Tél. : 0471/35.86.28).



Les 24 produits du calendrier

1. La bière Bestiale blonde (Brasserie Bestiale - Liège)
2. Du chocolat noir au cuberdon (Dolfin - Wauthier-Braine)
3. La bière Black C (Brasserie Curtius - Liège)
4. Du thé de qualité (Twentea - Wavre)
5. Une mayonnaise safranée (Safran de Cotchia - Wasseiges)
6. La bière Lupulus Hopera (Brasserie Lupulus - Gouvy)
7. Une choco-tasse (Chocolaterie Hidalgo - Sprimont)
8. La bière La Fumette (Brasserie Millevertus - Breuvanne)
9. Un remède anti-gueule de bois (Be4After - Herve)
10. La bière La Loufoque (Brasserie Loufoque - La Louvière)
11. Du sel aromatisé au spéculoos (A la belge - Embourg)
12. La bière Pays Noir (Brasserie du Pays Noir - Charleroi)
13. Des guimauves sucrées-salées (Meneghin - Saive)
14. Une confiture abricot-massepain (Delik - Enghien)
15. Une sucette aux insectes (Bonbons de grand-mère - Visé)
16. Un confit d'hibiscus (Biscus - Carnières)
17. La bière Blanche de Namur (Brasserie du Bocq - Purnode)
18. Du popcorn parfum barbecue (American pop - Montigny-le-Tilleul)
19. La bière La Houpe (Brasserie L'Echasse - Namur)
20. La bière Galipette (Brasserie Le fou du roi - Thuillies)
21. Du café équitable (Javry - Mettet)
22. La bière Lion 5 (Brasserie Lion - Waterloo)
23. La bière Belgo-Sapiens (Brasserie Belgo-Sapiens - Nivelles)
24. Un ketchup carottes (Natura - Tubize)

Notons, encore, que l'initiative C-nowäl n'a pas vocation à se limiter à la période des fêtes. Tout au long de l'année, des actions - telles que l'édition de coffrets cadeaux - sont ainsi mises en œuvre pour promouvoir le « made in Wallonia ».

C-NOWÄL

cnowal.be@gmail.com - www.c-nowäl.be

WELCOME BACK TO

DARSE COUVERTE DE L'ILE MONSIN

21 SEPTEMBRE 2017

Troisième et dernier drink de rentrée, cet événement au décor étonnant aura surpris les 300 participants. Permettant la manutention, le transbordement et le stockage de marchandises à l'abri des intempéries, la Darse couverte de l'île Monsin s'est ouverte, le temps d'une soirée, au regard des curieux. L'occasion de découvrir cette installation du Port autonome de Liège qui, chaque année, voit transiter plus de 600.000 tonnes de marchandises.

C.L. - © INGRID OTTO

LÉGENDE :

- 1 Olivier STEVENS (Administrateur Délégué SOMEF)
- 2 Hélène THIEBAUT (Attachée de communication du Port Autonome de Liège)
- 3 & 4 Présentation des activités du Port autonome et de la Darse couverte de l'île Monsin
- 5 Ludovic DAIX (Cikisi) – Hervé CLOSON (Wide Tech) – Michel ARCQ (Nordicar) – Georges DANTINE (GDAI)
- 6 Sébastien ACKAERT (Elipsys) – Catherine DACIER (Manitech) – Aurore CRESPIEN (Elipsys)
- 7 DJ Steph Wunderbar – Sophie CAHAY (IN FINE)
- 8 Didier HENROZ (Caricaturiste)
- 9 Cocktail dinatoire autour des « Kaiïten » du Traiteur Too Fan Event
- 10 Performance artistique avec le duo « Ordinaire »
- 11 Ingrid CAMAL & Marie-Laure DAXHELET (109 – Cabinet d'Avocats)
- 12 Benoît CHARLIER (Domaine des Hautes Fagnes) – Patrick VINK (Vivre Contemporain)
- 13 Edouard FRANCK & Bernard MAQUET (Henry & Mersch)
- 14 300 personnes se sont réunies pour cet événement de rentrée



(NET)WORK



FIP™ pour les PME : **THEO Technologies** attire les talents avec son paquet salarial sur mesure

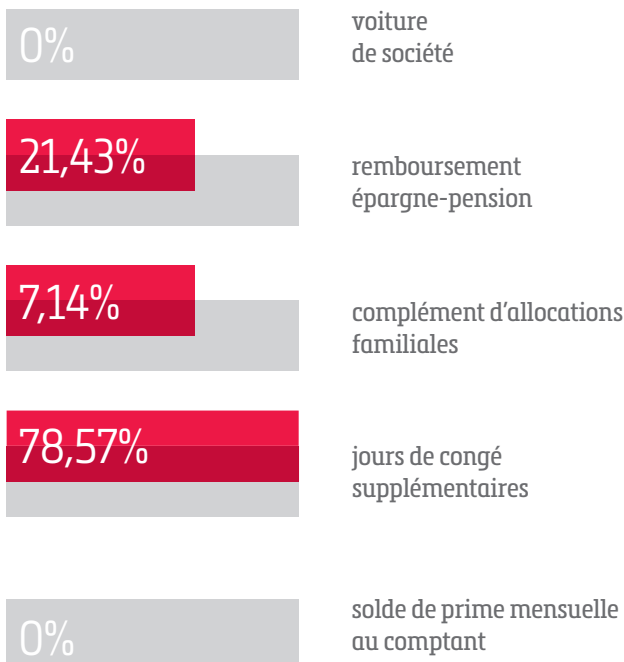
Le défi

La société THEO Technologies de Louvain est en pleine croissance et recherche des profils R&D. Pour attirer et conserver les meilleurs ingénieurs, l'équipe des RH a voulu se démarquer de la concurrence qui pêche dans le même vivier qu'elle. THEO Technologies contre la surenchère en matière de rémunération, dont les avantages tournent traditionnellement autour de la voiture de société, en proposant un salaire de base, complété par un paquet salarial flexible et personnalisé en fonction de chaque collaborateur.

Les résultats



des collaborateurs a participé



“Les jours de congé supplémentaires sont souvent arrivés en tête du choix des collaborateurs. Par contre, assez étonnamment, personne n’a opté pour une voiture de société.”

- **Bibiana Rock**,
Office Manager,
THEO Technologies



En savoir plus ?

Prenez contact avec notre experte :
Annelies Rottiers
Manager PME Consultancy
Annelies.rottierr@sdworx.com
+32 478 64 07 92

Vous désirez découvrir nos autres solutions sur mesure ?

kmoconsultancy@sdworx.com

Le défi : contrer la voiture de société

Dans la lutte pour attirer les plus grosses têtes sur la scène technologique louvaniste, la voiture de société est un symbole de statut par excellence. Cependant, pour une jeune PME telle que THEO Technologies, un parc automobile constitue une lourde charge financière. En outre, le responsable des RH avait souvent l'impression lors des entretiens d'embauche que les candidats n'avaient pas bien considéré les avantages et les inconvénients d'une voiture de société.

Un paquet salarial flexible semblait être la solution pour amorcer la rupture avec le schéma traditionnel : en donnant aux collaborateurs le droit de décider de leur paquet salarial, THEO Technologies a pu susciter le petit intérêt supplémentaire nécessaire par rapport à la concurrence et, dans un même temps, sensibiliser les candidats à la valeur des différents avantages composant le paquet salarial.

La solution ? Un paquet salarial sur mesure



Sécurité juridique En tant que cliente du secrétariat social, THEO Technologies s'est adressée à SD Worx. Avec son Flex Income Plan™, il est apparu que SD Worx possédait la formule présentant toute la sécurité juridique que la PME recherchait. Le fait que SD Worx ait été pionnière en matière de FIP™ il y a dix ans et l'applique pour ses propres collaborateurs ont été deux arguments déterminants dans le choix de la PME.



Une opération budgétairement neutre. Le panier des avantages a été constitué d'une voiture de société, de jours de congé supplémentaires, d'une épargne pension, d'un complément d'allocations familiales et d'un vélo électrique. Chaque avantage a été assorti d'une valeur et chaque collaborateur a reçu un budget individuel afin de constituer son paquet. En d'autres mots : une opération budgétairement neutre pour THEO Technologies.



L'assistance adéquate. SD Worx a soutenu l'entreprise à chaque étape et a mis en place le système en coulisses. Le principe a été expliqué en détail au personnel lors d'un atelier. Pendant et après chaque prise de décision, le responsable des RH avait la possibilité de s'adresser aux experts de SD Worx afin de leur poser des questions spécifiques sur la compensation de certains avantages du paquet.

Le résultat : beaucoup de congés, peu de voitures de société

Deux tiers des collaborateurs ont opté pour le système de rémunération flexible. Les jours de congé supplémentaires sont souvent arrivés en tête du choix des collaborateurs. Étonnant : Personne n'a choisi la voiture de société, alors que beaucoup de collaborateurs disposaient du budget nécessaire. Avec le Flex Income Plan™, THEO Technologies montre que le paquet des avantages salariaux ne doit pas nécessairement comprendre une voiture de société. En outre, l'entreprise fait le choix d'une mobilité durable et apporte concrètement sa petite contribution à la résolution des problèmes de mobilité dans le centre de Louvain.

À propos de THEO Technologies

THEO Technologies est une entreprise technologique en pleine expansion située à Louvain. L'entreprise, fondée en 2012, développe et commercialise le lecteur vidéo universel THEOplayer. Le lecteur permet de lire des vidéos sur tous les supports et tous les navigateurs, sans plugin supplémentaire. THEO Technologies soutient les éditeurs du monde entier avec son lecteur vidéo et ses services connexes : Twitter, Telenet, CNN, NBC, NASDAQ, VIRT, Telegraaf Media Groep ...



À propos de SD Worx

SD Worx offre un service complet dans le domaine du payroll, des RH et du Tax & Legal dans le monde entier. Plus de 3 600 collaborateurs soutiennent plus de 60 000 clients, des PME aux grandes entreprises, dans les secteurs privé et public. Ils se chargent du calcul salarial et de l'administration des salaires, des formations, de la recherche RH, du sociojuridique, de la consultation fiscale et RH, de logiciels spécialisés pour les services du personnel et offrent un soutien sur place.



MADE OSTBELGIEN

2 OCTOBRE 2017

KARL HUGO

C.L. © STEPHAN KERFF

Pouvant s'appuyer sur des travailleurs polyglottes et une situation géographique enviable, la communauté germanophone se distingue, depuis des décennies, par son dynamisme économique. L'occasion était donc belle de faire étape en Ostbelgien (Belgique de l'Est) dans le cadre du programme MADE IN. Leader belge du génie mécanique, l'entreprise Karl Hugo (Amblève) a accueilli cette session inédite, organisée en collaboration avec l'IHK Eupen – Malmédy - St. Vith.

LÉGENDE :

- 1 & 2** Visite de l'entreprise KARL HUGO
- 3** La séance académique a permis de découvrir le potentiel économique de l'Ostbelgien.
- 4** Journaliste à la BRJ, Heike VERHEGGEN a interviewé Bernd HUGO & Stephan HUGO (Karl Hugo) puis...
- 5** ... Oliver PAASCH (Ministre-Président de la Communauté Germanophone de Belgique) et ...
- 6** ... Marc KNAUF (Président IHK Eupen-Malmédy- St.Vith)...
- 7** ... avant de céder la parole à René BRANDERS (Président CCI Belgique)
- 8** Pour clôturer la séance académique de manière originale, Philippe Thomas, jeune créateur de la région, a proposé un défilé de mode
- 9** Le cocktail dinatoire a permis à 170 chefs d'entreprise de faire connaissance
- 10** Isabel SCHLEMBACH (Ostbelgieninvest) – Volker KLINGES (IHK Eupen-Malmédy- St.Vith)
- 11** William HECK (Herregods Franssen) – Catherine JUNGBLUTH (WFG Ostbelgien)
- 12** Cornelia NEUPERT (Ministère de la Communauté germanophone) – Philippe THOMAS (Créateur)
- 13** Cédric et Emmanuel POLMANS (Atelier Mécanique Polmans) – Luc THIÉREN (Tooling Technics)
- 14** Jean KONINCKX (Karl Hugo) – Gaël DUMOULIN (Banque Degroof Petercam) – Erich MEYER (EMG Meyer – Gillissen)





Retrouvez sur YouTube (<http://bit.ly/2yhYpym>) les vidéos consacrées à des entreprises emblématiques de l'Ostbelgien : Laboratoires Ortis; Montenauer; Distillerie Radermacher; Hoffmann Trade; Wood & Roof; Schumacher Orgelbau; Savimetal; Kabelwerk Eupen; Faymonville et NMC.

ROUGE RESTAURANT du POIVRE



© ANNA CREDIT PHOTO: © PATRICK MARIAME

Assaisonnons la saison!

CAROLINE ET NICOLAS CALCAGNINI



Lundi: 12:00 > 14:00 et 19:00 > 21:30
Mardi, Mercredi, Jeudi: 12:00 > 14:00
Vendredi: 12:00 > 14:00 et 19:00 > 21:30
Samedi: 19:00 > 21:30

Fermé les jours de match à domicile

Rue de la Centrale, 2 • 4000 Sclessin • T1 - 1^{er} étage
Parking aisé (Parking A, derrière la tribune 1)
Tél: 04 257 67 00
info@rougedupoivre.be • rougedupoivre.be

5 TO 8

SOCCER CLUB - 5 OCTOBRE 2017

Depuis le lancement de son concept "Mens Sana in Corporate Sano", la Chambre de Commerce a investi le terrain du sport en entreprise. Surfant sur cette dynamique, la CCI avait organisé un afterwork placé sous le signe du sport. Chaussés de leurs baskets, les participants se sont retrouvés au Soccer Club, un espace situé juste en face du stade du Standard et tenu par un ancien joueur du club, Benjamin Nicaise.

C.L. © STEPHAN KERFF



LÉGENDE:

- 1 Benjamin NICAISE et Thibault SOUCHON ont accueilli les participants à cet afterwork sportif
- 2 45 personnes se sont rencontrées, soit sur le terrain, soit à l'apéro
- 3 Deux équipes en action, sur le terrain du Soccer Club
- 4 Des massages assis étaient également proposés par Martin & Bastien WILLEMS (Massage Me)
- 5 François FREDERICK (FLHM Cabinet d'Avocats) – Laurent DEKEMPENER & Peter BRAGARD (BNP Paribas Fortis)
- 6 Eric SCHOUTEDEN (Mechanical Engineering) – René FAIRON & Pierre PERTOLDI (Pirson Montage)
- 7 Michel BECKERS (Up Trace) – Marie-Eve COMBLEN (Deloitte) – Ulrich LERUTH (Kalscheuer Liège)



EUROFIDES
CREDIT MANAGEMENT

Recouvrement
amiable & judiciaire

Conseils juridiques

Renseignements
financiers

Achat de
créances



info@eurofides.eu
www.eurofides.eu



DEUX ESPRITS CRÉATIFS AU PROGRAMME

À l'occasion du lancement de sa nouvelle saison, le programme Alter Ego accueille deux nouveaux animateurs : Benoit Degrange et Vanessa Bols. Deux esprits créatifs qui auront à cœur de bousculer les barrières invisibles pour faire émerger les idées.

CÉLINE LÉONARD

BENOIT DEGRANGE



La dynamique de groupe, un sujet qui passionne Benoit Degrange depuis une quinzaine d'années. « *Nous avons déjà tous été confrontés à des réunions ratées au cours desquelles nous avons eu le sentiment de gaspiller notre temps* », note ce Licencié en Sociologie. « *Dès le début de ma carrière, j'ai décidé de ne plus perdre mon temps de la sorte en proposant des méthodes*

de travail plus créatives. À force de me documenter et d'expérimenter certaines techniques, j'ai au fil du temps développé un socle important de compétences en dynamique de groupe. »

En 2012, Benoit Degrange est chargé de coordonner une équipe de chercheurs de l'Université de Liège. « *Intervenant en tant qu'expert en créativité, cette mission m'a donné la chance de voyager pour découvrir des méthodes d'innovation liées à la gestion de projet. J'en ai retiré quantité d'outils d'innovation participative.* »

En 2015, fort de ses acquis et bien décidé à faire émerger des idées nouvelles en entreprise, Benoit Degrange crée la société Minke (www.wearminke.com), aux côtés de Mahdia Belounis. « *Minke est la contraction de Think et Make. Pour innover, nous sommes en effet convaincus qu'il faut d'abord penser les choses et, ensuite, agir, le plus rapidement possible. Nous accompagnons des entreprises de toutes tailles et de tous secteurs dans la mise en place de processus d'innovation. Grâce à des méthodes créatives et à la mobilisation de l'intelligence collective, nous bousculons les évidences et accélérons la production d'idées. À la fin de chaque séance, les participants ressortent toujours avec des éléments concrets et réalisables entre les mains.* »

ALTER EGO : « *Les méthodes que j'emploie visent le changement de perception. Un objectif trouvant un bel écho dans le programme Alter Ego où, grâce à l'expérience des autres, chaque membre du groupe dispose d'un nouvel éclairage sur ses propres problématiques.*

À la différence de nombreux animateurs, je n'ai pas suivi d'école de coaching. J'espère que cette singularité me permettra d'amener un regard original. J'aurai, quoi qu'il en soit, à cœur de créer un cocon au sein duquel chacun se sentira à l'aise pour s'exprimer. Notons, enfin, que j'adore m'amuser. La dimension ludique ne sera donc pas oubliée! »

Benoît Degrange animera un groupe de dirigeants sur Namur.

VANESSA BOLS



Détentrice d'un Master en Communication, Vanessa Bols a toujours aspiré à évoluer dans le monde des Ressources Humaines. C'est pourtant dans un autre domaine qu'elle a esquissé ses premiers pas professionnels. « *Après avoir travaillé quelques mois en tant que déléguée médicale, je suis devenue professeur de français langue étrangère. Une mission humainement très enrichissante qui m'a plus d'une fois inspirée au cours de ma carrière.* »

De 2004 à 2008, Vanessa Bols dirige successivement deux agences intérim. Ce, avant de rejoindre le Département RH de l'UCM. « *On m'y a, notamment, confié la responsabilité du projet Change Management. Je devais alors agir comme moteur de changement pour faciliter l'atteinte de certains objectifs.* »

En 2013, devenue DRH de l'UCM, Vanessa Bols s'interroge. « *J'avais constaté que lorsque des collaborateurs étaient confrontés à une problématique dans leur sphère privée, ils mobilisaient quantité de compétences pour la résoudre. Je me suis demandé pourquoi ils ne faisaient pas de même au travail? Et quelle était la part de responsabilité de l'entreprise? Comment pouvais-je amener les collaborateurs et managers à devenir une force de proposition?* » Cette interrogation débouchera sur une formation de 2 ans en créativité et innovation managériale. De nouveaux acquis grâce auxquels Vanessa Bols fera souffler un vent nouveau au sein de l'UCM. « *J'ai implémenté le NWOW et la compétence créativité comme compétence clé de l'entreprise. Je me suis également concentrée sur le bien-vivre au travail, le management innovant et les processus d'intelligences collectives.* »

Plus que jamais passionnée par l'humain, Vanessa Bols est devenue consultante en créativité et innovation managériale en février 2017 (www.idsolution.be).

ALTER EGO : « *J'ai rejoint le programme Alter Ego voici quelques mois... en tant que participante. Ayant le goût du partage, je me retrouvais totalement dans la formule. Le hasard fait qu'aujourd'hui, je deviens animatrice au sein du programme! Je veux permettre aux membres du groupe de grandir ensemble. À mes yeux, Alter ego ne se résume pas à un simple échange de savoirs. C'est aussi une manière pour tout un chacun d'accroître le degré de maturité de ses connaissances.* »

Vanessa Bols animera un groupe d'assistantes de direction sur Liège.



« Oui, le citoyen peut se réappropriier la finance »

Que s'est-il passé dans le monde bancaire et financier depuis la fin des années 80? C'est le récit que nous propose le Réseau Financité. À la manière d'un roman, ce livre rédigé par un quatuor d'auteurs retrace 30 années de finance solidaire. Eclairant notre passé et inspirant notre futur, cette saga éveillera l'intérêt de tous ceux qui veulent que leur argent redevienne un outil au service de l'économie réelle. Rencontre avec Laurence Roland, co-auteur.

CÉLINE LÉONARD

► **La sortie de ce livre coïncide avec les 30 ans de Financité. Présentez-nous cette association...**

L.R. : « Financité est une ASBL pluraliste regroupant des citoyens, des syndicats et des ONG. Son activité s'articule autour de 3 grands axes : la sensibilisation du grand public aux enjeux de la finance responsable et solidaire ; la publication d'analyses, d'études et de rapports ; la stimulation et l'accompagnement de projets. L'ensemble de nos actions a pour objectif de faire évoluer le monde de la finance vers une économie plus juste et plus humaine. »

► **Qu'est-ce qui définit une finance responsable?**

L.R. : « C'est une finance au profit de tous, soucieuse de l'intérêt général et adaptée à chacun, du plus nanti au plus vulnérable. C'est aussi une finance proche des gens, contrairement aux flux financiers qui nous échappent. »

► **Quel est l'objectif premier de ce livre?**

L.R. : « À la manière d'un roman, nous avons voulu relater l'histoire de la finance à Monsieur et Madame Tout-le-Monde, en faisant fi de tout vocabulaire technique. Nous voulions montrer que derrière cette notion parfois abstraite, il y a une histoire d'hommes et de femmes. Ce travail de vulgarisation est essentiel pour convaincre tout un chacun qu'il a les cartes en main. Non, la finance n'est pas une affaire d'experts. Oui, le citoyen peut se la réapproprier. Oui, nous disposons tous d'une marge de manœuvre en la matière. »

► **La question de la finalité de l'argent existe depuis des siècles...**

L.R. : « En effet, à quoi doit servir l'argent est une question aussi vieille que le financement de l'activité humaine. En revanche, la notion de finance responsable telle que nous la défendons est née au début des années 80, lorsque des

citoyens ont pris conscience que les principales banques du pays soutenaient le régime de l'apartheid, en Afrique du Sud. Diverses associations ont alors vu le jour dans l'espoir de donner une nouvelle finalité à l'épargne des particuliers. »

► **La crise de 2008 a-t-elle eu un impact sur la prise de conscience du citoyen?**

L.R. : « Assurément. Avant cette crise, la grande majorité des gens choisissaient leur banque "par habitude". Parallèlement, ces personnes s'étaient laissé convaincre que la finance était réservée aux experts. La crise a fait office d'électrochoc. Nombre de citoyens ont compris que le comportement irresponsable de certains banquiers avait un impact sur leur vie, et sur la société en général. Du jour au lendemain, le téléphone de Financité s'est mis à sonner. »

► **Quels ont été les principaux combats remportés par Financité au cours des dernières années?**

L.R. : « Nous avons tout d'abord permis à la Belgique de devenir le premier pays au monde à interdire le financement des armes controversées (mines antipersonnel, bombes à fragmentation, armes nucléaires...). Nous avons également milité pour que chaque citoyen, quelle que soit sa situation, puisse bénéficier des services bancaires de base. Désormais, de par notre action, une banque n'a donc plus le droit de refuser l'ouverture d'un compte à

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.

LES AUTEURS



Laurence ROLAND

Ce livre a été rédigé par 4 membres de l'équipe de Financité : **Bernard BAYOT** (Directeur), **Annika GAYROL** (Chargée de recherches), **Éric DEWAELE** (Animateur régional Liège-Luxembourg) et **Laurence ROLAND** (Coordinatrice communication et plaidoyer).

qui que ce soit. Citons, enfin, l'existence d'un moratoire interdisant la spéculation sur les matières premières agricoles. »

► **Comment les acteurs économiques peuvent-ils soutenir une finance responsable?**

L.R. : « Les voies sont multiples. Les investisseurs, qu'ils soient petits ou grands, ont la possibilité, par exemple, d'investir dans des États et entreprises socialement responsables. Nous encourageons également les entrepreneurs et porteurs de projets que nous accompagnons à faire appel à l'épargne citoyenne. Le grand public est aujourd'hui en attente de ça. Plutôt que d'investir son argent dans des fonds de placement, il préfère financer des projets concrets, à côté de chez lui. C'est une autre manière de réconcilier le citoyen et la finance. »



Réseau Financité,
CHANGER LA FINANCE, UN ACTE CITOYEN,
EdiPro, 2017 – www.edipro.eu



Votre partenaire RH

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

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



GEL Groupe



GEL

gelgroupe.fr



FLEXICURITY
INTERNATIONAL STAFFING

Accompagnement du développement des entreprises à l'international

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



EquipHR



Equip'

EQUIP
specialists staffing

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

JOB WEB
RECRUITMENT EXPERTS

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



Retrouvez toutes les fonctions de votre activité dans un logiciel de gestion intégré (ERP)



Gestion

Offre technique, métré, production, planification, projets et chantiers, location industrielle, contrôle et qualité, e-commerce, code bar, tableaux de bord...



Secteurs

Service, construction, mécanique, industrie, médical, cosmétique, automobile, production, énergie ...



Technologies

MS Windows et full web, analyse KPI, MS Exchange, Google et One Drive ...



Fonctionnel

CRM, HRM, AQL, SPC, métrologie, gestion documentaire, interconnexion (EDI) ...



Progrès

Conforme au RGPD/GDPR, transaction par code barre et RFID, sur tablette/Iphone, signature électronique ...

Performez dans votre business avec la puissance de SILICON Master