

LE MAGAZINE DES ENTREPRISES

cci mag

MENSUEL N° 05
MAI 2013
ÉDITION LIÈGE -
VERVIERS - NAMUR

L'invité

Xavier Etienne

(Detry)

Estampillé terroir

Dossier

COMMENT MOTIVER SES COLLABORATEURS sans les augmenter ?

www.ccimag.be

Source d'évolution

groupequip.be

ÉQUIP
source humaine

intérim / recrutement et sélection / outplacement / consultance

Édito



© Yves Goethals

EN MAI, FAIS CE QU'IL TE PLAÎT!

Voici un dicton qui, hors de toute considération météorologique, ne veut absolument rien dire.

En effet, pourquoi attendre le mois de mai pour faire ce qui nous plaît? Si l'on s'en tenait strictement à cet adage, nous devrions patienter 11 longs et pénibles mois avant de connaître l'extase de vivre 31 jours inoubliables.

Or, qu'a de si particulier ce mois par rapport à tous les autres?

Des arbres en fleurs, des jours fériés à peu près toutes les semaines, des senteurs de premiers barbecues... Ha, il est vrai que les premiers barbecues sont de purs moments de bonheur au sortir d'un hiver particulièrement long et pénible. Dès lors, quoi de plus normal que d'inviter Xavier Etienne, administrateur délégué du groupe aubelois Detry que l'on ne présente plus. Avec ses 1.100 collaborateurs, son réseau de 75 boucheries et 2 supermarchés, le groupe célèbre cette année son 50ème anniversaire. Un demi-siècle pour une entreprise locale d'une telle renommée, cela mérite amplement de faire la une de votre CCI mag'.

Un autre excellente raison de parcourir cette édition avec toute l'attention qu'elle mérite est son dossier consacré à motiver ses collaborateurs sans forcément les augmenter. En effet, il n'est pas toujours facile pour une PME d'actionner le levier financier pour motiver et fidéliser ses meilleurs éléments. Dans les pages qui suivent, vous découvrirez un précieux recueil de conseils astucieux qui ont été, pour la plupart, testés et approuvés par nos membres eux-mêmes.

Enfin, un retour en image sur l'activité "MADE IN Grâce-Hollogne" vous permettra de vous remémorer les meilleurs moments de cette superbe activité de networking.

D'ores et déjà, nous vous souhaitons une excellente lecture et aussi d'excellents barbecues, même si, comme le disait Coluche, un barbecue, c'est un appareil qui vous permet de manger des saucisses pratiquement crues avec les doigts pratiquement cuits.

ALEXANDRE GROSJEAN, PRÉSIDENT CCI LIÈGE-VERVIERS
JEAN-CHRISTOPHE WEICKER, PRÉSIDENT CCI NAMUR



Il n'est pas toujours facile pour une PME d'actionner le levier financier pour motiver et fidéliser ses meilleurs éléments.

Siège de Liège

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

Siège de Namur

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

Présidents

Alexandre Grosjean
Jean-Christophe Weicker



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

Éditeur responsable

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

Flashez ce code sur votre Smartphone



et accédez à nos dernières news sur ccimag.be

Chef d'édition

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

Publicité

Solange Nys
Tél. 04/341.91.67 - solange@ccimag.be

Journalistes

Alain Braibant, Stéphanie Heffinck,
Céline Léonard, Jacqueline Remits, VDA

Dossier

Stéphanie Heffinck et Céline Léonard

Abonnements

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

Collaborations CCI

Gilles Foret, Alexandre Grosjean, Sonia Henkinet,
Céline Kuetgens, Jean-Christophe Weicker

Photos

Jean-Claude Dessart

Impression

Imprimerie Chauveheid

Maquette et mise en page

Mwp Communication - www.mwp.be

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

L'invité

Xavier Etienne Detry

Depuis cinq décennies, le Groupe Detry fait battre le cœur économique du Pays de Herve. Véritable empire de la charcuterie, l'entreprise célèbre en 2013 ses 50 années d'existence. L'occasion de partir à la découverte de Xavier Etienne, Administrateur délégué du Groupe.



Autour de

L'acier

Malgré la conjoncture actuelle, des entreprises actives dans des secteurs périphériques de l'acier continuent à bien se porter. Focus sur quelques sociétés liégeoises inoxydables.



Honest Talk

Jean-Michel Javaux

Dans le secteur médico-pharmaceutique, les biotechnologies, l'agroalimentaire ou la logistique, la Wallonie a un avenir économique. Tel est l'avis de Jean-Michel Javaux, nouveau Président de Meusinvest.



Dossier

Comment motiver ses collaborateurs sans les augmenter ?

Motivation = absence
d'insatisfaction +
satisfaction

Rémunérations
alternatives : des petits
ou gros « + » pour les
collaborateurs

Un manager motivé et
motivant

Témoignages

Conclusion



L'économie en images

Le verre à moitié plein

Un investissement de 15 millions d'euros pour le nouveau four de Durobor lui a donné un second souffle. Une progression dans les entrailles de la vaillante gobeletterie sonégienne vous fera découvrir un processus de fabrication en 7 étapes clés. Désormais, vous ne boirez plus dans le célèbre « verre à bulle » sans voir la pâte lisse et brûlante de laquelle il est né...

En bref

L'actualité du chef d'entreprise

Au programme de cette édition : une nouvelle aide pour stimuler l'embauche en Wallonie, la validité des chèques-repas prolongée, des journées d'action coup de poing sur les chantiers... et bien d'autres infos encore !





Boîte à outils

Prise de parole en public : pauvres, pauvres Powerpoint, Keynote ? 38

Surutiliser des logiciels de présentation est un risque de passer à côté de l'information et d'endormir son auditoire. Comment s'en faire des alliés. Le point avec Guy Delhaye, préparateur et répétiteur de prises de paroles en public...

Géomarketing : s'installer ou grandir... mais où ? 39

Le géomarketing permet de construire son plan d'expansion en connaissance de cause, de savoir qui et où sont ses clients, de prévoir le CA d'une future implantation... Explications de François Honoré (Geoconsulting).



F. Honoré

Sécurité : les bons gestes face au feu 40

Un incendie peut à tout moment se déclarer au sein de votre entreprise. Les experts du CEPS nous livrent leurs conseils pour affronter les flammes...

Immo

Focus Liège 51

La région liégeoise manque de bureaux neufs. L'offre actuelle ne rencontre toujours pas la demande des entreprises. Les projets sont malheureusement insuffisants et en ordre dispersé. Tour d'horizon.



CCI

YCN 56



Jacques Borlée

Pour sa première édition de l'année 2013, la Young CCI Network a eu la chance d'accueillir Jacques Borlée. Une conférence pleine de pertinence qui a séduit nos jeunes entrepreneurs.

Portraits

Cardiatis 11

Spécialisée dans le développement de dispositifs médicaux implantables, Cardiatis se lance dans la fabrication d'une nouvelle génération de stents. En pleine croissance, 100 % de sa production part à l'export.



NSI 13

Depuis son rachat en 2009 par le groupe limbourgeois Cegeka, la firme liégeoise NSI a multiplié par deux son effectif et son chiffre d'affaires. Tout est possible, tel est désormais



M. Pallage & A. Wattier (NSI)

Cash Converters 15

N°1 mondial de l'achat-vente d'articles de seconde main aux particuliers, Cash Converters vient d'ouvrir une 23ème enseigne belge à Jambes, la deuxième en région namuroise.



C. Heymans (Cash Converters)

MADE IN 58



A. Klinkenberg (Ateliers du Monceau)

Après le succès des 2 premières sessions de MADE IN en 2013 (à Awans et à Namur), la CCI faisait étape aux Ateliers du Monceau et Jean Del'Cour à Grâce-Hollogne.

Comédis 45



U. Ortmans (Télévesdre)

Erigé à Dison, sur l'ancien site de l'usine Interlac, le complexe Comédis allie monde de la culture et des médias. Directeur général de Télévesdre et locataire des lieux, Urbain Ortmans nous dévoile les atouts du site.

Vésale Pharma 47

Société pionnière dans le domaine des probiotiques, Vésale Pharma se lance dans la commercialisation d'un procédé de micro-encapsulation révolutionnaire pour lequel un brevet mondial a été déposé.



P. Iwains (Vésale Pharma)

Boumatic Gascoigne Mélotte l 53

Grâce à l'écumeuse inventée par Jules Mélotte, la campagne hesbignonne abrita un jour une usine de 1.400 collaborateurs. Retour sur cette riche histoire de notre passé industriel.



J. Beaufort (Boumatic)

Valdunes Belux 55

Partenaire du monde ferroviaire, Valdunes Belux a, depuis 2010, fortement développé l'activité en essieux montés et en axes. Malgré la crise, la PME de 60 collaborateurs tient le cap.

Énergie 60



L'énergie la moins chère est celle qu'on n'utilise pas ... ou à tout le moins, celle que l'on ne gaspille pas ! Mode d'emploi pour mettre en place une démarche d'Utilisation Rationnelle de l'Énergie en entreprise, en 3 étapes.



XAVIER ETIENNE

ESTAMPILLÉ TERROIR

Véritable empire de la charcuterie, l'entreprise Detry célèbre en 2013 ses 50 années d'existence. L'occasion de partir à la découverte de Xavier Etienne, Administrateur délégué du Groupe.

CÉLINE LÉONARD - © JEAN-CLAUDE DESSART

Depuis cinq décennies, le Groupe Detry fait battre le cœur économique du Pays de Herve. Un fleuron de l'industrie agroalimentaire que Xavier Etienne a rejoint voici 17 ans. « C'est mon beau-père, Henri Detry, qui m'a à l'époque tendu la main. Prenant de l'âge, il souhaitait préparer sa relève et voir la jeune génération intégrer la société. » Ingénieur commercial de formation, Xavier Etienne menait jusqu'alors une carrière de superviseur chez Deloitte. Un poste auquel il n'a pas hésité à renoncer : « Évoluer au sein d'une entreprise familiale revêt une saveur très particulière. Vous savez pour qui vous travaillez et avez le sentiment de pouvoir influencer sur le cours des choses. J'avais envie de me plonger dans un tel environnement. »

Pour son gendre, Henri Detry avait prévu un véritable parcours formatif. « Les activités du Groupe étant variées, il tenait à ce que j'évolue au sein de chaque département afin de me forger une vision globale de l'entreprise. » Fort de l'expérience ainsi acquise, Xavier Etienne a patiemment gravi les échelons. En 2001, il prenait les commandes de l'activité charcuteries avant de devenir, 8 années plus tard, administrateur délégué du Groupe. À ses côtés, 6 membres de la seconde génération sont aujourd'hui occupés à des postes d'administrateurs au sein des différentes sociétés du Groupe.

Cette évolution professionnelle, Xavier Etienne l'a vécue aux côtés de son épouse, Murielle, fille d'Henri Detry mais aussi responsable communication de l'entreprise. « Nous comptons 20 années de vie commune dont 15 années de collaboration professionnelle. Une coopération qui s'est toujours menée sans heurts car nous avons chacun nos propres champs de compétence. L'entreprise occupe nombre de nos discussions mais lorsque nous sommes en vacances, nous parvenons fort heureusement à ne pas en parler. »

Conscient du patrimoine placé entre ses mains, Xavier Etienne n'a pas hésité à prendre des décisions audacieuses pour consolider les assises de l'entreprise. Aussi, en 2011, en concertation avec le conseil d'administration a-t-il cédé l'activité historique d'abattage et de découpe de viande de porc. Une manière de se recentrer sur d'autres métiers dans lesquels la société a développé une expertise accrue. « Il faut parfois oser changer pour rester les mêmes », conclut Xavier Etienne.

Coup de Génie

« Génie... le terme est un peu fort. Je dirais plutôt que voici deux ans, avec la Direction familiale, nous avons pris une décision stratégique importante qui a eu une influence favorable sur le devenir de la société. Ainsi, au mois de mai 2011, nous avons décidé de céder nos activités d'abattage et de découpe de viande de porc. Choix difficile s'il en est puisque ce métier était à l'origine même de la création de l'entreprise. Il revêtait donc pour les actionnaires un caractère presque sentimental. Au terme de longs mois de réflexion et de négociation, je suis fier d'être parvenu à lever certains freins et d'avoir fait émerger une vision commune. Celle-ci reposait sur une analyse objective du marché de la viande, un secteur devenu extrêmement concurrentiel où nous avions intérêt à nous spécialiser plutôt que de nous disperser en de trop nombreux métiers. Tout au long du processus de réflexion, notre motivation première a été de préserver l'emploi des 300 collaborateurs du site d'Aubel, ce qui est le cas aujourd'hui. La solution est finalement née d'une union entre la société fléronnaise Lovenfosse et le Groupe flamand Westvlees, spécialiste de la viande de porc. Lovenfosse a ainsi repris notre activité d'abattage et de découpe tout en voyant Westvlees intégrer son capital. Financement flamand, management wallon : un projet bien belge s'il en est, mené par trois entreprises familiales partageant les mêmes valeurs. »



La société Detry c'est :

- ▶ 9 sociétés actives dans la fabrication et la commercialisation de charcuteries et de produits alimentaires
- ▶ Un actionnariat 100 % familial
- ▶ 1.100 collaborateurs
- ▶ 193 millions € de chiffre d'affaires consolidé en 2012
- ▶ 234 tonnes de charcuteries commercialisées chaque semaine, un réseau de 75 boucheries et 2 supermarchés, 2 grossistes couvrant la Wallonie et la Flandre
- ▶ 30 % de la production exportés (France, Angleterre, Espagne, Pays-Bas, Allemagne)
- ▶ 50 années d'existence



NOUS DONNONS UN NOUVEAU SENS À L'IMPRESSION.

Le format d'impression est au coeur de l'univers du Print 3.0. Désormais, le papier n'est plus chargé verticalement mais horizontalement. Résultat ? Le MFC-J4510DW, un appareil compact et élégant qui vous permet d'imprimer jusqu'à 18 pages par minute en couleur jusqu'au format A3. Impression recto verso, copie, numérisation et télécopie, depuis un appareil mobile ou dans le cloud... avec le MFC-J4510DW, les possibilités sont infinies. Qui plus est, si vous utilisez les cartouches d'encre à haut rendement, vous réduirez également votre coût à la page. Déjà disponible à partir de € 239, TVA et nouvelle orientation incluses.

BROTHER.BE/PRINT3-0FR

BIENVENUE DANS L'UNIVERS DU **PRINT 3.0**



BIO EXPRESS

- ▶ Né à Verviers le 11 février 1968
- ▶ **1992** : décroche son diplôme d'ingénieur commercial à l'École de Commerce Solvay
- ▶ **1993** : travaille pour Deloitte Luxembourg
- ▶ **1996** : intègre le Groupe familial Detry
- ▶ **2001** : prend la tête de l'Unité Charcuterie
- ▶ **2009** : devient administrateur délégué du Groupe Detry
- ▶ Marié, 4 filles

DU TAC AU TAG

- ▶ **Detry fête cette année ses 50 ans. L'entreprise est-elle plus forte qu'à l'âge de 25 ans?**
Comparativement à l'année 1988, je considère que l'entreprise est plus forte aujourd'hui. Outre l'expérience plus grande dont elle dispose, la société s'est recentrée sur ses métiers en aval tout en redéveloppant son activité charcuterie et en continuant d'investir dans ses différentes activités. Un changement lui offrant à mon sens une position renforcée sur le marché.
- ▶ **Que souhaitez-vous à la société pour les 5 prochaines décennies?**
Qu'elle continue à se développer de manière durable! En suivant le fil conducteur initié au cours des dernières années et en maintenant les valeurs qui font la force de notre Groupe.
- ▶ **Êtes-vous prêt à rester encore 50 ans à la tête de l'entreprise?**
Je ne sais pas si ma santé me le permettra (rires). Tous les fondateurs de la société se sont retirés à l'âge de 65 ans. Je pense que je les imiterai. Passerai-je alors le flambeau à la troisième génération? Il est trop tôt pour le dire...

Coup de gueule

« Je regrette le manque de soutien et d'aides à l'égard de sociétés belgo-belge telles que la nôtre. Alors que de nombreuses industries tendent à disparaître ou à se délocaliser, nous affichons la ferme volonté de rester ancrés dans notre région, en préservant et en créant de l'emploi. Il est temps que les autorités belges et européennes agissent pour créer les conditions qui permettent aux industries belges de rester compétitives. Les autorités déroulent le tapis rouge devant certaines multinationales qu'elles aimeraient voir s'installer tandis que nous, qui sommes là depuis 50 ans, n'obtenons pas le soutien espéré. Aussi performantes soient-elles, les sociétés de services ne pourront offrir de l'emploi à chacun en Wallonie. Il serait bon de ne pas négliger les industries... »

Coup de cœur

« Nous avons beau employer plus de 1.000 collaborateurs, nous continuons à nous définir et à agir comme une entreprise familiale. Un Groupe comme le nôtre ne se développe pas au travers d'individualités mais bien autour d'une équipe compétente, motivée et solidaire. Mon coup de cœur va sans aucun doute à notre personnel qui fait le succès de l'entreprise au quotidien. Nous avons toujours eu à cœur d'afficher une grande proximité avec les membres du personnel. Cette culture d'entreprise, nos collaborateurs l'ont également adoptée. Pour la plupart issus du plateau de Herve, ces derniers connaissent les actionnaires et savent pour qui ils travaillent. Cette proximité concourt à leur motivation et à leur sens de l'engagement. »

DETRY

Rue de Merckhof 110
4880 Aubel

www.aubel-detry.com

DES ENTREPRISES

Malgré la conjoncture actuelle, des entreprises actives dans des secteurs périphériques de l'acier, équipements industriels ou revêtements spécialisés, continuent à bien se porter. Focus sur quelques sociétés liégeoises inoxydables.

JACQUELINE REMITS

LES ATELIERS DE LA MEUSE Nouvelle niche dans le nucléaire



Fred Limbort, Directeur général
des Ateliers de la Meuse

Repris par Bill Collin en 1981, les Ateliers de la Meuse (ALM) occupent aujourd'hui 90 personnes réparties sur 2 sites d'une superficie de 25.000 m². Quand Bill Collin crée Amos, société spécialisée dans le spatial, en 1983, les pièces qui y sont conçues sont fabriquées et usinées aux Ateliers de la Meuse. C'est le cas de

télescopes géants à destination de l'Inde ou des États-Unis ou des polissages de miroirs, un travail d'un an et demi aux précisions hors normes. Voici quelque temps, la société a investi dans le rachat de la moitié de CMP (CMI rachetant l'autre moitié) dont Arcelor voulait se défaire. Les ALM se sont adaptés au marché industriel en entrant dans le secteur du nucléaire. « *Cela reste notre principale activité* », souligne Fred Limbort, directeur général. L'entreprise fournit une filiale du groupe français Areva, Transnucléaire International, pour laquelle elle a déjà produit 111 conteneurs. « *Notre activité de fond reste la mécanique de grandes dimensions. Nous disposons d'un pont roulant de 340 tonnes et d'un tour vertical qui peut réaliser des pièces de 9,5 mètres de diamètre. La sous-traitance et la maintenance de matériel constituent également des activités de fond.* » Les clients importants et fidèles sont installés principalement en Belgique et en Allemagne. « *Aujourd'hui, nous avons un 2^e pied dans le nucléaire. Nous travaillons pour Jeumon, une autre filiale d'Areva. Nous réalisons des paliers mécaniques de pompes primaires pour de grands moteurs. Des monstres de 100 tonnes. Nous démarrons cette nouvelle niche. Par ailleurs, dans le cadre du Plan Marshall, nous développons un projet avec IBA. Nous travaillons sur le nouvel appareil de pronthérapie. Le premier prototype est en cours de montage. Nous sommes en train de réaliser une très grande cuve à vide pour Astrium à destination du Kazakhstan. Cette cuve permettra de tester les satellites avant de les expédier dans l'espace.* » Le chiffre d'affaires oscille entre 10 et 15 millions € l'an.

LES ATELIERS DE LA MEUSE www.alm.be

GMI « Notre cœur est ici »

CMI conçoit et entretient des équipements industriels. En 2012, le groupe a réalisé son meilleur résultat depuis 10 ans avec 30 millions € de bénéfice. « *La stratégie mise en place a consisté à développer les activités de maintenance pour compenser le caractère cyclique de celles d'ingénierie et conforter des leaderships technologiques dans plusieurs marchés, l'énergie, la défense et la sidérurgie*, explique Bernard Serin, PDG. *En plus de l'Europe, nous avons aussi décidé d'implanter le groupe aux États-Unis et dans les pays BRIC (Brésil, Russie, Inde et Chine) et de développer dans l'économie verte. Nous visons l'Afrique en 2013.* » En 10 ans, le portefeuille de produits a été multiplié par 3. « *Le marché de l'énergie maintient une légère croissance. Dans le nucléaire, CMI Services devrait pouvoir prendre part au programme lancé par EDF. Nous avons fortement développé notre offre vers la défense. En sidérurgie, vu la conjoncture, les investissements porteront sur des mises aux normes des outils existants et sur des innovations technologiques permettant de produire de nouvelles qualités d'acier.* » De 2001 à 2012, le chiffre d'affaires annuel a été multiplié par 3 avec 793 millions € en 2012. En 10 ans, le groupe a plus que doublé ses effectifs arrivant à 3700 personnes en 2012, dont 1250 en Belgique. « *L'année dernière, CMI a procédé à 118 recrutements en Belgique. Le siège en région liégeoise occupe 400 ingénieurs et cadres, dont une centaine de personnes dans des projets recherche et développement. Notre cœur est ici.* » Quelques projets menés à bien : la mise en route de la première ligne de mélangeage de gomme pour Michelin, la modernisation du laminoir continu à froid d'ArcelorMittal Avilès en Espagne, la finalisation du contrat AIV pour l'armée belge, la réalisation d'une installation de récupération de chaleur pour l'usine de Tata Steel Port Talbot en Grande-Bretagne. « *La moitié des commandes inscrites en 2012 portent sur nos 'nouveaux' métiers : solutions d'efficacité énergétique, services aux centrales nucléaires et hydrauliques, alpinisme industriel, etc.* » Le nouveau quartier général à Seraing est cours de construction pour un investissement de 15 millions €. Le complexe Orangerie - Château Cockerill hébergera près de 600 personnes. Les équipes devraient y emménager à la fin de l'été 2013.

GMI www.cmigroupe.com



DE L'ACIÉRIE

INOXYDABLES

LES ACIÉRIES DE LA MEUSE

Fondus d'acier manganèse



Bernard Serin, PDG de CMI

Fonderie d'acier bien connue, les Acéries de la Meuse comptabilisent près de 90 ans d'expérience et de savoir-faire dans l'élaboration, la fabrication, l'usinage et le soudage des aciers manganèse. Créées en 1925 par Joseph Dormal, elles ont été gérées par cette famille pendant 3 générations. En 1995, les ACM ont été reprises par les actionnaires de la société Boma, spécialisée dans le recyclage des produits réfractaires, sous la direction de Marcel Bollen, administrateur délégué. Une nouvelle société « Les Acéries de la Meuse » a vu le jour. L'entreprise s'étend sur environ 40.000 m². La société poursuit son développement dans 2 domaines de fabrication : les pièces destinées au broyage, concassage et cimenterie (cônes, mâchoires, dents, plaques de blindage, etc.) réalisées sur-mesure, et les pièces mécaniques de gros tonnage en acier faiblement allié. Ces pièces sont réalisées en acier manganèse considéré comme l'acier d'usure le plus adéquat pour ces deux domaines. « *Notre objectif vise la réduction des coûts d'exploitation et de maintenance en partenariat avec nos clients* », explique Jacques Depierreux, secrétaire. Cet acier quasi incassable forme une couche supérieure de grande dureté sur une épaisseur de quelques millimètres et décline un large éventail d'applications. « *Cette association de différents propriétés au sein d'un métal est en soi très rare*. » L'acier manganèse se retrouve là où une grande marge de sécurité doit être conservée, ainsi que dans l'industrie du concassage et du broyage, les voitures blindées, les chaînes transporteuses. Les ALM vendent en Belgique, Allemagne, France, Maroc, Mauritanie, Tunisie et Ouzbékistan, notamment.

LES ACIÉRIES DE LA MEUSE
 acieriesdelameuse@skynet.be

ADVANCED COATING

Revêtements pour Airbus et Boeing



Jean-Pierre Janssen,
 Administrateur délégué d'Advanced Coating

Advanced Coating est spécialisée dans le développement et la réalisation de revêtements par projection à froid, arc, plasma et supersonique de métaux, alliages, céramiques et carbures sur pièces mécaniques de toutes natures et de toutes dimensions. La société réalise également tous travaux de rectification plane, cylindrique et en superfinition de pièces. Elle est équipée de cabines de projection automatique et d'un robot six axes. « *Nous investissons constamment dans des équipements de pointe*, souligne Nathalie Janssen responsable du marketing et de la communication. *À ce jour, 80 Airbus A 380 et 1600 Boeing B 737 sont équipés de près de 45 000 pièces revêtues et rectifiées par notre société.* » La société participe aux programmes de moteurs civils et d'Ariane 5. L'entreprise réalise de nombreuses applications dans divers secteurs industriels, de la sidérurgie à l'aéronautique, en passant par l'automobile et la verrerie. Elle emploie 19 personnes et a réalisé, en 2012, un chiffre d'affaires de 3,3 millions €. Elle exporte en Europe et en Chine.

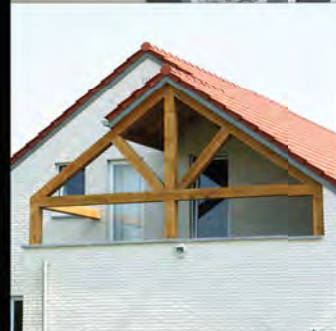
ADVANCED COATING www.advanced-coating.com



Dôme Constructions appartient au cercle restreint des entrepreneurs belges certifiés ISO9001.

Norme de référence internationale incontestée en matière de **management de la qualité**, l'ISO9001 est également un label témoignant du **sérieux d'une entreprise**.

Gage de pérennité apprécié par les candidats bâtisseurs, la certification ISO9001 est aussi le garant d'une **recherche permanente de la satisfaction du client**.



INFOS :

04/ 380 31 30

info@dome-constructions.be
www.dome-constructions.be

DÔME Constructions S.A.

Thier des Forges 66
4140 SPRIMONT



[Cardiatis]

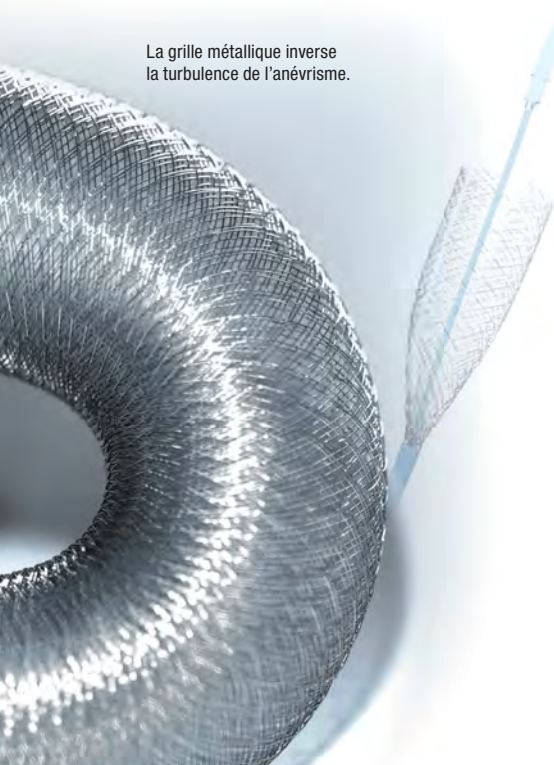
LE CŒUR À L'OUVRAGE

- ▶ Fabrication d'une nouvelle génération de stents tridimensionnels à multicouches pour le traitement des maladies cardiovasculaires
- ▶ 35 personnes employées pour un chiffre d'affaires de 4 millions d'euros en 2012
- ▶ 100 % de la production part à l'exportation

JACQUELINE REMITS

Ingénieur en biomédical de l'ULB, Frid Nouredine a d'abord travaillé comme développeur dans le domaine cardiovasculaire pour différentes sociétés. Pendant 25 ans, il met au point des pontages, des cathéters. Cette activité lui donne l'idée de développer une nouvelle technique dans le traitement des anévrismes. En 2002, il crée la société Cardiatis SA, spécialisée dans le développement de dispositifs médicaux implantables. « Nous sommes actifs dans le système cardiovasculaire et tout ce qui est tuyauration artérielle, en général, explique-t-il. J'ai commencé seul dans des locaux de la Maison de l'Entreprise à Mons. Le capital nécessaire a été atteint en rassemblant des fonds personnels, des brevets déposés et des fonds privés. Au début, je n'ai pas eu beaucoup de succès. Personne n'y croyait. Les premières années ont été désespérantes. » Puis, la société s'installe au Parc Créalys de Gembloux.

La grille métallique inverse la turbulence de l'anévrisme.



Une personne est engagée pour développer une nouvelle machine. « De 2002 à 2004, nous avons galéré pour être reconnu comme projet Eurêka de l'Union européenne. Ensuite, la Région wallonne nous a aidés en matière de support technique. À partir de là, nous avons commencé à intéresser des personnes privées, au compte-gouttes mais tout de même, et à les inciter à entrer dans le capital de la société. Par la suite, pas mal de médecins ont investi quand ils ont vu que la société se développait. Tous nos actionnaires sont privés. »

Nouvelle génération de stents

Cardiatis est spécialisée dans la fabrication d'une nouvelle génération de stents 3D multicouches. « Ces stents tridimensionnels à multiples couches réduisent le débit sanguin dans la zone de l'anévrisme et favorise la formation d'un thrombus qui minimise les risques de rupture, détaille Frid Nouredine. Aujourd'hui, des médecins viennent du monde entier pour nous visiter. La technologie est nouvelle et la demande est grande. Cette technique permet de traiter des patients pour lesquels il n'existe pas d'autre alternative. Ces malades sont en passe de rompre leur anévrisme. Mais dès qu'ils reçoivent le stent, ils sont hors de danger. Nous traitons l'anévrisme qui se résorbe, mais la branche reste perméable. Autrement dit, on ajuste une grille métallique et celle-ci inverse la turbulence de l'anévrisme. Petit à petit, l'anévrisme se thrombose et s'exclut, tandis que les branches restent intactes. En deux ou trois ans, la guérison survient. Ces stents traitent les anévrismes complexes quelle que soit leur localisation, de la tête aux pieds. »

En pleine croissance

Ce procédé révolutionnaire permet à la société namuroise de se faire reconnaître. Après dix ans, Cardiatis est enfin en pleine croissance.

La société emploie actuellement 35 personnes. Le chiffre d'affaires était de près de 4 millions d'euros en 2012. « Nous ne voulons pas aller vite, ni vendre n'importe quoi à n'importe qui. Nous exportons la totalité de notre production, d'abord en Europe, sauf en France et en Belgique, puis, en Amérique latine. Nous travaillons avec des distributeurs locaux qui ont la maîtrise du marché. Un vaste réseau. Pour chaque pays, nous formons un médecin référent à la société. Ensuite, il retourne former d'autres médecins dans son pays. Nous comptons une importance équilibrée en recherche et développement. Nous réalisons davantage de R&D que de commercialisation. L'objectif est de grandir et nous sommes en train de développer d'autres produits. Mais nous n'allons pas commercialiser à tour de bras. Il faut d'abord s'assurer que les médecins sont familiarisés avec ces nouveaux produits. »



CARDIATIS S.A.

Rue Jules Poskin 3
5032 Isnes
www.cardiatis.com



5 bonnes raisons de confier la gestion de votre personnel à votre nouveau bras droit

- **la gestion de votre personnel « all-in »** couvrant tant le calcul des salaires que le service de prévention et de protection, les allocations familiales, le contrôle médical, les assurances du personnel ...
- **une personne de contact attirée et polyvalente** pour la gestion de votre personnel et les conseils d'une équipe d'experts
- **un soutien proactif** et des conseils sur le plan juridique et social
- **un logiciel HRonline novateur** pour une gestion de votre personnel sûre et à jour
- **un prix fixe mensuel** et transparent, sans mauvaises surprises

Bref, **une gestion sans souci de votre personnel** qui vous permet de vous concentrer sur l'activité principale de votre entreprise.

Plus d'informations sur comfoHRt et le partenariat proposé par Securex ?
Surfez sur **www.comfoHRt.be** ou contactez l'un de nos experts au **T 070 233 700**.

Securex. Bien plus qu'un secrétariat social.

Liège - avenue de la Closeraie 2 - T 04 225 88 11 - liege@securex.be
Namur - avenue Prince de Liège 95 - T 081 32 31 11 - namur@securex.be
Verviers - rue Saint Remacle 22a - T 087 30 79 40 - verviers@securex.be





[NSI]

SKY is the limit

En 2009, la société informatique NSI était rachetée par le groupe limbourgeois Cegeka. Depuis lors, la firme liégeoise a multiplié par deux son effectif et son chiffre d'affaires. « Tout est possible », tel est le message que l'actuel duo dirigeant entend désormais distiller aux entrepreneurs wallons.

CÉLINE LÉONARD

Au cours de l'été 2009, le groupe Cegeka faisait l'acquisition de NSI. Depuis lors, l'effectif de l'entreprise est passé de 200 à 400 collaborateurs tandis que son chiffre d'affaires empruntait une voie similaire évoluant de 22 à 41 millions d'euros. « Avant cette arrivée, NSI était une société stable, dotée d'une bonne réputation, commente Manuel Pallage, Directeur général. Alors qu'elle recelait en interne de nombreux talents, elle était loin cependant d'avoir exploité tout son potentiel de croissance. La nouvelle direction a su insuffler au sein de l'entreprise une culture de la gagne et a invité chaque collaborateur à voir grand. » Preuve de ce changement de mentalité, NSI a récemment décroché le contrat de mise en œuvre du portail intranet du groupe de grande distribution Les Mousquetaires. Le tout devant 11 sociétés françaises, excusez du peu! « En Wallonie, trop d'entreprises ont le sentiment qu'elles n'ont pas les aptitudes pour décrocher des marchés à l'étranger. Cette trop grande modestie nous nuit. Au sein de NSI, nous tentons de renverser cette vision en convainquant nos collaborateurs que, si nous montons le meilleur dossier, nous serons sélectionnés. »

Un binôme complémentaire

Lorsque Cegeka a repris NSI, le groupe flamand a intelligemment placé à la tête de son pôle francophone des gens du « cru » en la personne de Manuel Pallage et d'Alain Wattier. « Nous formons un duo très complémentaire, souligne le premier. Alain maîtrise la région bruxelloise et le secteur privé tandis que je connais bien la Wallonie et le secteur public. » Heureux de l'autonomie de décision que leur ont accordée les actionnaires du groupe, les deux hommes ont, dès 2010, décidé de recentrer les activités de NSI autour de 3 piliers : le développement et l'intégration de systèmes, l'ERP et les infrastructures. « On ne peut être



Manuel Pallage et Alain Wattier, un duo gagnant à la tête de NSI

spécialiste en tout. Nous avons donc fait le choix de nous concentrer sur ces métiers au risque sinon de voir l'identité et l'expertise de la société se diluer. »

Croissance organique... mais pas seulement

L'extraordinaire croissance rencontrée par NSI au cours des 3 dernières années n'est pas exclusivement organique. Elle est aussi le fruit d'acquisitions menées par l'entreprise en vue de d'étendre sa couverture géographique et de conforter sa position. C'est ainsi qu'en août 2011, elle a repris la société luxembourgeoise MULTIDATA (35 collaborateurs) suivie, un an plus tard par la PME bruxelloise Amster (60 collaborateurs). Manuel Pallage ne s'en cache pas : la France est une potentielle prochaine étape.

« Peut-être y ferons-nous l'acquisition d'une société d'ici 2 ou 3 ans. Mais pour l'heure, notre ambition est de consolider notre ancrage au sein du Grand-duché ainsi qu'en Wallonie. Les perspectives sont bonnes et laissent augurer une croissance à 2 chiffres pour le prochain exercice. Nous prévoyons d'ailleurs d'engager 20 nouveaux collaborateurs sur le territoire wallon. Et le Directeur général de conclure : Pourquoi ne pas rêver être 600 collaborateurs d'ici quelques années. La crise n'est pas une fatalité. Tout est possible pour qui veut y croire. »

NSI IT SOFTWARE & SERVICES

Chaussée de Bruxelles 174A
4341 Awans
www.nsi-sa.be



La métamorphose de l'archéoforum

Pour son 10^e anniversaire, l'Archéoforum de Liège s'offre une nouvelle scénographie, introduit l'iPad et réaménage sa salle d'expositions

Situé sous la place Saint-Lambert, au cœur de la ville de Liège, l'Archéoforum est l'un des plus grands sites archéologiques urbains d'Europe. Valorisant les vestiges de 9 000 ans d'histoire, il draine chaque année plus de 15 000 visiteurs. À l'occasion de son 10^e anniversaire, ce site d'exception a décidé de faire peau neuve. Pas de révolution mais une évolution en phase avec les derniers progrès technologiques et muséographiques.

Une nouvelle scénographie

Il a beau abriter en ses sous-sols des millénaires d'histoire, l'Archéoforum entend bien rester un lieu culturel à la page. Aussi, voici deux ans, les gestionnaires du site ont entamé une vaste réflexion visant à repenser la mise en scène originelle. Nourrie à la fois par l'expérience acquise mais aussi par des enquêtes menées auprès de visiteurs, la nouvelle approche a dicté des choix visant prioritairement une meilleure compréhension des lieux et des vestiges préservés. Aspirant à distiller aux visiteurs un maximum d'informations aisément accessibles, la nouvelle scénographique comprend une remarquable ligne du temps, évocation de l'évolution du paysage liégeois au fil des siècles, et de nouvelles vitrines. Ces dernières permettent de présenter un large panel de pièces inédites provenant essentiellement des collections et des réserves du Grand Curtius, du Service provincial de l'Archéologie de la Région wallonne et du Trésor de la Cathédrale, trois institutions partenaires de l'Archéoforum. Le tout est désormais mis en valeur grâce à un tout nouvel éclairage LED qui facilite la progression du visiteur dans le site.

Des iPad pour toute la famille

Indispensables compléments des éléments de contextualisation évoqués ci-dessus, un iPad accompagne dès à présent chaque visiteur tout au long de son parcours. Délivrants textes, commentaires, photos, films, reconstitutions 3D et jeux, la précieuse tablette aborde des questions aussi diverses que celles des techniques de fouille, de la construction d'une cathédrale ou de la vie quotidienne dans une villa gallo-romaine. Le tout en quatre langues (français, anglais, néerlandais, allemand)! Dans cette quête d'interactivité, les plus jeunes visiteurs n'ont pas été oubliés. Grâce à l'iPad, l'Archéoforum leur propose en effet, sous la forme d'une enquête ludique, une dizaine de haltes ponctuées de rencontres insolites, de jeux et de manipulations diverses.

Un espace réaménagé pour vos évènements

La volonté de modernisation de l'Archéoforum s'est aussi traduite par une rénovation de son espace d'expositions, la salle Paul Lhoest, dont l'équipement a été revu de fond en comble. Accentuant sa polyvalence, ce lieu dispose désormais de cimaises, d'un éclairage adapté et modulable, d'une série de vitrines, d'une scène amovible et d'une sonorisation de qualité. Un cadre unique et atypique (d'une capacité de 150 à 200 personnes) pouvant être loué pour tout type d'évènement en plein cœur de la Cité ardente!



Archéoforum :

Place Saint-Lambert - B-4000 Liège - Tél. 04/250 93 70 - Fax: 04/250 93 79 - infoarcho@idpw.be - www.archeoforumdeliege.be

Horaires : du mardi au samedi de 10h à 17h



[Cash Converters]

LE SECONDE MAIN ne connaît pas la crise

- ▶ N°1 mondial de l'achat-vente d'articles de seconde main et quasi neufs aux particuliers
- ▶ Vient d'ouvrir une 23^e enseigne belge à Jambes, la deuxième en région namuroise
- ▶ De 2002 à 2012, le chiffre d'affaires a plus que quadruplé, passant de 10 à 44 millions d'euros

JACQUELINE REMITS

Déjà présent en région namuroise avec son magasin de Bouge, Cash Converters était, depuis quelque temps, à la recherche d'un point achat-vente de l'autre côté de la Meuse, susceptible d'attirer les habitants de la rive droite et du sud de la province. L'espace idéal a été trouvé sur l'avenue du Prince de Liège. Aux commandes, Stéphane Van Hauwaert. Pour ce licencié en sciences économiques appliquées de l'UCL, âgé de 42 ans, cette ouverture n'est pas une première. En 2010 déjà, il avait ouvert un magasin à Etterbeek.

Nouveau look

« Nous inaugurons la nouvelle identité visuelle du groupe en Belgique, souligne-t-il. J'étais preneur pour être pilote. Notre nouveau look s'inspire des valeurs de la franchise : l'aspect humain, le contexte win-win avec la mise en valeur des bonnes affaires, de nouvelles trouvailles et opportunités dans le quasi neuf. C'est plus aéré, plus moderne. »

L'histoire de Cash Converters commence en 1984, à Perth, dans l'ouest de l'Australie. Son fondateur, Brian Cummins, a l'ambition de révolutionner les magasins de seconde main. Son idée : transformer ces espaces de vente en lieux attractifs et valoriser les produits d'occasion, souvent d'excellente facture et encore en parfait état de marche. Le succès est au rendez-vous. Après avoir conquis l'Australie, le concept entame, dès 1990, son expansion internationale. Aujourd'hui, Cash Converters compte 700 magasins à travers le monde dont 23 en Belgique avec l'ouverture à Jambes.

Concept gagnant

Dans notre pays, l'enseigne est lancée en 1997. « Ce succès correspond, avant tout, à un changement en mentalité dans toutes les couches de



Stéphane Van Hauwaert
(gérant du magasin de Jambes)



Chantal Heymans (Directrice de Cash Converters Belgique) :
« Ce succès correspond avant tout à un changement de mentalité dans toutes les couches de la population »

la population, souligne Chantal Heymans, directrice de Cash Converters Belgique. Le réflexe de revendre des objets non utilisés est entré dans les habitudes d'un grand nombre de consommateurs, de même que celui de chercher à optimiser son pouvoir d'achat en recherchant les bonnes affaires. L'occasion en fait partie, surtout lorsqu'elle offre des garanties de fiabilité. »

Aujourd'hui, à côté des fidèles de la première heure (58 % des clients fréquentent au moins une fois par mois un Cash Converters), le concept rencontre également un nombre toujours plus important de nouveaux clients convaincus par la qualité des produits proposés. « L'apparition de nouveaux modèles, dans les produits technologiques en particulier, est de plus en plus rapide. Dès lors, ceux que nous rachetons sont très souvent quasi neufs, car revendus par des utilisateurs qui veulent le dernier modèle et revendent l'avant-dernier. » La diversité des articles proposés alliée à une offre économique et écologique paraît expliquer ce succès, même en temps de crise. « Nous résistons mieux à la crise des dernières années que

les enseignes de distribution classique parce que notre concept nous permet d'adapter nos prix en permanence, tant à l'achat qu'à la vente, et que nous suivons de très près le marché du neuf. Les clients sont motivés par la deuxième vie qu'ils offrent à un produit en le revendant ou en l'achetant. Beaucoup de clients vendeurs réalisent aussi qu'ils ont souvent 'de l'argent qui dort' dans un coin de la maison. Pourquoi dès lors laisser traîner dans une armoire un appareil qui pourrait encore rendre des services ailleurs ? » Il n'est donc pas étonnant que le succès soit au rendez-vous. De 2002 à 2012, la chaîne a pratiquement doublé son nombre de magasins, passant de 13 à 23 magasins en Belgique. Son chiffre d'affaires a, lui, plus que quadruplé au cours de la même période, passant de 10 à 44 millions d'euros.

CASH CONVERTERS

Avenue du Prince de Liège 211
5100 Jambes
www.cashconverters.be



Pour protéger vos employés, nous avons mieux.

ETHIAS – EMPLOYEE CARE SOLUTIONS

Une entreprise n'est rien sans ses employés. C'est pourquoi vous voulez leur garantir la meilleure des protections. Avec Ethias, vous profitez de solutions sur mesure en accidents du travail, soins de santé et assurances de groupe, ainsi que d'un traitement rapide de vos dossiers et de conseils en prévention.

Pas étonnant que les plus grands courtiers recommandent Ethias !

Pour en savoir plus: **04 220 31 31** ou **entreprises@ethias.be**

ethias

PREFERRED PARTNER
FOR CORPORATE INSURANCE

IL N'Y A PAS QUE L'ARGENT QUI FAIT POUSSER DES AILES

Psychologue et professeur de management à l'Université de l'Utah, Frederick Herzberg s'est penché sur la motivation de l'homme au travail. Il en a tiré une théorie axée sur les facteurs de satisfaction et d'insatisfaction; le contraire de la satisfaction n'étant pas l'insatisfaction, mais l'absence de satisfaction. La motivation au travail se situerait donc dans la satisfaction et l'absence d'insatisfaction, si vous suivez son raisonnement.

En résumé, le Professeur de Management épingle 2 « familles » de facteurs: les facteurs d'ambiance, relatifs aux conditions de travail (bruit, chaleur, salaire...) qui doivent atteindre un niveau de base, en deça duquel l'insatisfaction éclot. Et les facteurs valorisants qui, une fois le seuil minimal des facteurs d'ambiance atteint peuvent donner lieu à de la satisfaction; ils sont intrinsèques au travail.

« Parmi les éléments de motivation que nous observons, chez les profils rencontrés, nous notons souvent l'ambiance, l'autonomie, le contenu du job et la variété des tâches, la communication ouverte et la flexibilité », énumère Sean Tommissen (Managethic SPRL - www.2bhunt.eu). Eric Croisy (Adva Consult SPRL) ajoute:

« Bien entendu, pour les candidats, l'adéquation du contenu de la fonction au descriptif qui en a été établi est primordiale. Le boulot doit correspondre tout à la fois aux compétences et attentes des travailleurs »...

Ces hommes et femmes ont des parcours de vie différents, des ambitions, des valeurs, des aspirations tellement divers. Si certains facteurs de motivation semblent être partagés par le plus grand nombre, d'autres sont fonction des individus.

Dans ce dossier, CCIImag' a listé quelques pistes de motivation des travailleurs, autres que le salaire pur. Certaines ne coûteront à l'employeur « que » de la bonne volonté, de la souplesse ou une remise en question de son management...

CÉLINE LÉONARD ET STÉPHANIE HEFFINCK



Solutions photovoltaïques pour entreprises



1^{ère} société belge photovoltaïque cotée sur la bourse NYSE Euronext Paris (code MLGES)



Réduisez la facture énergétique de votre entreprise

- Un groupe avec + de 25 ans d'expérience dans la construction
- Une solvabilité et une structure financière saine
- Plus de 5.000 références allant jusqu'à 500 kWc
- Bureau d'étude spécialisé
- 15 équipes de pose en interne formées et encadrées
- Maintenance et monitoring de performance

**Des professionnels
au service
de professionnels**

www.ge4s.be

N°Vert 0 800 32 232

info@ge4s.be

Rémunérations alternatives: des petits ou gros « + » pour les collaborateurs

Dans l'élaboration du système salarial optimal qu'il décidera d'appliquer, le chef d'entreprise prendra en considération divers éléments : l'impact fiscal pour le travailleur et l'employeur (déductibilité) ; l'impact social (cotisations), l'impact en droit du travail (pécule de vacances...) tout en ne perdant pas de vue la relative facilité de la mise en place de formules de rémunération alternative, du point de vue administratif.

Bien entendu, il veillera également à adhérer aux valeurs de l'entreprise. Pour une société se prévalant de diffuser des produits respectueux de l'environnement, la possibilité d'éco-chèques soutiendra la philosophie en vigueur, par exemple.

Quels sont les avantages extra-légaux les plus plébiscités aujourd'hui, présentant un traitement social et fiscal avantageux ? D'après Securex, le top 5 est le suivant :

Le top 5

1. Le remboursement des frais de déplacement domicile-lieu de travail

Les frais de déplacement du domicile du travailleur à son lieu de travail sont à charge du travailleur. Généralement, néanmoins, l'employeur devra les assumer, en tout ou partiellement, mais ils seront alors déductibles.

S'il utilise les transports en commun, le travailleur sera entièrement exonéré d'un point de vue fiscal et social et le remboursement sera totalement déductible, pour l'employeur

Si le travailleur utilise sa voiture pour ses trajets domicile-lieu de travail, l'intervention de l'employeur n'est pas soumise aux cotisations sociales (frais réels). Si ce remboursement est effectué sur une base forfaitaire, il ne sera pas soumis aux cotisations de sécurité sociale s'il n'est pas supérieur à 0,3456 euro du kilomètre. D'un point de vue fiscal, pour le travailleur, un montant de 380 euros par an (montant 2013) sera alors exonéré d'impôt.

2. Les titres-repas

L'employeur y intervient à hauteur d'un maximum de 5,91 euros.

Ils ne sont pas soumis aux cotisations sociales ni à l'impôt, s'ils respectent un certain nombre de conditions. Ils sont déductibles fiscalement pour l'employeur à concurrence d'1 euro.

3. Les éco-chèques

Les possibilités d'utilisation d'éco-chèques sont fort larges : de l'achat de bulbes...aux cours d'éco-conduite, en passant par la douchette d'eau économique.

Les éco-chèques peuvent atteindre un montant de maximum 250 euros par an et par travailleur. À noter que, depuis le 1^{er} octobre 2011, aucune cotisation de sécurité sociale n'est due sur les éco-chèques octroyés ou majorés en remplacement de titres-repas ou inversement.

Ils sont exonérés tant d'un point de vue social que d'un point de vue fiscal, s'ils respectent un certain nombre de conditions ; le travailleur ne



L'assurance hospitalisation : un avantage exonéré d'impôt pour le travailleur...

sera alors pas redevable d'impôt sur la somme octroyée. Cette dernière n'est, toutefois, pas déductible dans le chef de l'employeur.

4. L'assurance hospitalisation

En fonction de la police à laquelle l'employeur a souscrit pour eux, l'assurance hospitalisation protégera ses travailleurs contre les coûts médicaux importants en cas d'hospitalisation et pourra même couvrir des honoraires, médicaments, examens, etc...

L'avantage, pour le travailleur, n'est pas soumis aux cotisations sociales et est exonéré d'impôt.

Il n'est pas déductible dans le chef de l'employeur qui sera également redevable d'une taxe de 9,25 % sur cette assurance.

Ces primes ne sont pas soumises aux retenues ordinaires de sécurité sociale. (taxe INAMI de 10 % si les remboursements journaliers garantis excèdent 12,39 euros par jour).

5. Naissance et mariage

La prime de naissance

Elle n'est pas soumise à l'ONSS si son montant ne dépasse pas 50 euros. À cette même condition, elle fait l'objet d'une exonération fiscale pour le travailleur. Mais elle n'est pas déductible pour l'employeur.

Les allocations familiales extralégales

Un montant de 50 euros par mois et par enfant ne sera pas soumis aux cotisations sociales et sera déductible dans le chef de l'employeur !

La prime de mariage

À hauteur de 200 euros, maximum, elle sera exemptée de cotisations sociales ; à ce moment, elle ne sera pas imposée dans le chef du travailleur et déductible dans le chef de l'employeur !



Trois formules pour optimaliser la rémunération de votre personnel

En Wallonie, rares sont les entreprises offrant à leurs collaborateurs des allocations familiales extra-légales. Diverses enquêtes révèlent pourtant que la formule figure dans le top 5 des avantages souhaités par les salariés. Legal Expert Partena-HDP, Amandine Kitambala nous expose la formule et lève le voile sur 2 autres avantages : la prime de naissance extra-légale et le plan PC privé.



Amandine Kitambala, Legal Expert

Les allocations familiales extra-légales

Pour booster la rémunération de ses collaborateurs, un employeur peut opter pour un complément à un avantage octroyé par une branche de la sécurité sociale. « Pour que ce complément ne soit pas associé à une rémunération, il doit avoir trait aux pensions légales, aux allocations de chômage, aux indemnités accordées en cas de maladie ou d'accident ou aux allocations familiales », explique Amandine Kitambala.

S'il opte pour un complément aux allocations familiales, l'employeur ne pourra en faire bénéficier que les personnes étant déjà allocataires et/ou tributaires des allocations familiales. L'employeur n'est pas contraint d'ouvrir cet avantage à l'ensemble de son personnel mais il doit pouvoir l'accorder selon des critères distinctifs objectifs (ex. employés -ouvriers).

- **Aspect social :** les avantages octroyés en complément à un avantage social sont exclus de la notion de rémunération et ne sont donc pas soumis aux cotisations de sécurité sociale. Pour déterminer si cet avantage possède le caractère de « complément », il faut que l'avantage n'ait pas pour conséquence d'entraîner la perte de l'avantage social et qu'il ressorte clairement des raisons de l'octroi, de la nature et de la façon dont il est calculé qu'il s'agit effectivement d'un complément à l'avantage social. L'ONSS exige, en outre, que le montant de cet avantage soit plafonné à 50 € par mois et par enfant (ou, sur base annuelle, à 600 €) et prévoit qu'en cas de dépassement, la totalité de la somme perçue sera soumise aux cotisations. Or, cette limite ne figure dans aucun texte légal ou réglementaire. Une décision du Tribunal du travail de Liège vient d'ailleurs de débouter l'ONSS dans une affaire où elle réclamait la requalification de l'avantage octroyé en rémunération au motif que le montant de 50 € par mois et par enfant avait été dépassé. Il existe donc actuellement une incertitude quant à cette dernière condition imposée « illégalement » par l'ONSS.

- **Aspect fiscal :** dans le chef du travailleur, les allocations familiales extra-légales sont imposables selon le barème du précompte professionnel. Pour l'employeur, elles sont entièrement déductibles à titre de rémunération du travailleur.

La prime de naissance extra-légale

L'allocation de naissance extra-légale constitue un autre type de complément à un avantage social.

- **Aspect social :** comme pour les allocations familiales extra-légales, l'ONSS exige le respect des 2 mêmes conditions : que l'avantage n'ait

pas pour conséquence d'entraîner la perte de l'avantage social et qu'il ressorte clairement des raisons de l'octroi, de la nature et de la façon dont il est calculé qu'il s'agit effectivement d'un complément à l'avantage social. Si elles sont respectées, la prime n'est pas soumise aux cotisations de sécurité sociale.

- **Aspect fiscal :** l'administration fiscale peut considérer que cette prime constitue un avantage social immunisé pour autant que son montant ne dépasse pas 50 €. « Si l'employeur décide d'octroyer une prime d'une somme supérieure, elle sera considérée comme un avantage de toute nature imposable pour le travailleur et soumis au précompte professionnel. Pour l'entreprise en revanche, elle sera alors déductible à titre de rémunération. »

Le plan PC privé

À ne pas confondre avec la mise à disposition à des fins privées d'un ordinateur restant la propriété de l'entreprise, le plan PC privé permet à un travailleur de bénéficier de l'intervention financière de son employeur dans l'achat d'un ordinateur neuf avec ou sans périphériques (imprimante, scanner, connexion et abonnement internet...) dont il sera propriétaire.

- **Aspect social/fiscal :** pour que cet avantage soit exonéré d'ONSS et d'impôts, le montant de l'intervention de l'employeur ne peut dépasser 830 € par période imposable (ndlr : pour l'exercice d'imposition 2013 –revenus 2014. - En cas de dépassement, seul l'excédent sera imposé). La rémunération annuelle brute du travailleur ne peut par ailleurs excéder 32.520€ (2013); l'employeur ne peut à aucun moment avoir été propriétaire du matériel et le matériel doit être neuf.

Le plan PC privé ne peut être octroyé à un collaborateur qu'une fois par période de 3 périodes imposables.

D'AUTRES AVANTAGES EXTRALEGAUX GRACE AU PARTENA CLUB...

Grâce au Partena Club, les familles de la Caisse d'allocations familiales Partena bénéficient gratuitement de nombreux avantages et jusqu'à 25 % de réductions auprès de partenaires renommés dans de nombreux domaines: lunettes et lentilles, voyages et séjours bien-être, sorties en famille, camps de vacances, stages, soutien scolaire, assurance éducative, entretien, lecture, ... En affiliant votre entreprise à la caisse d'allocations familiales Partena, vous offrez ces avantages uniques à vos collaborateurs et vous boostez leur budget familial.

Quelques types d'avantages et leur impact social/fiscal dans le chef de l'employeur et du travailleur*

AVANTAGE	TRAVAILLEUR		EMPLOYEUR	
	ONSS	IMPÔT	FRAIS	DÉDUCTIBILITÉ
Allocations familiales extra-légales	Non (sous conditions)	Oui		Oui
Assurance hospitalisation	Non	Non (conditions)	Taxe 9,25 %	Non
Avantages non- récurrents liés aux résultats	Oui	Non	Cotisation de solidarité 33 %	Oui+taxe 33 %
Cadeaux et chèques cadeaux Anniversaire	Oui	Non (conditions)	Cotisations ordinaires de sécurité sociale	Oui (conditions)
Cadeaux et chèques cadeaux Mise à la retraite, retraite anticipée	Non (conditions)	Non (conditions)		Oui (conditions)
Cadeaux et chèques cadeaux Noël, Nouvel An, Saint Nicolas	Non (conditions)	Non (conditions)		Oui (conditions)
Chèques sport et culture	Non (conditions)	Non (conditions)	Frais de gestion	Non
Crèche d'entreprise	Non (conditions)	Non		Non (sauf art. 52 bis C.I.R)
Eco-chèques	Non (conditions)	Non (conditions)	Frais de gestion	Non
GSM (usage privé)	Oui (forfait)	Oui	Cotisations ordinaires de sécurité sociale+TVA sur l'avantage pour l'usage privé	Oui
Immeuble mis à disposition	Oui	Oui (forfait)	Cotisations ordinaires de sécurité sociale	Oui
Infrastructures sportives	Internes : non Externes : oui	Internes : non Externes : oui	Externes : cotisations ordinaires de sécurité sociale	Internes : non Externes : oui
Intervention frais de crèche externes	Non (conditions)	Oui		Oui
Participation au capital et aux bénéfices	Non (mais cotisation de solidarité)	Non (mais taxe)		Non
PC et internet (usage privé)	Oui (forfait)	Oui (forfait)	Cotisations ordinaires de sécurité sociale+TVA sur l'avantage pour l'usage privé	Oui
Pensions complémentaires	Non	Non	Cotisation sociale 8,86 %+taxe 4,40 %+cotisation éventuelle 1,5 %	Oui (conditions)
Prime d'ancienneté	Non (1 mois max. si 25 ans de service ou 2 mois max. si 35 ans de service)	Non (1 mois max. si 25 ans de service ou 2 mois max. si 35 ans de service)		Non
Prime d'assiduité	Oui	Oui	Cotisations ordinaires de sécurité sociale	Oui
Prime de mariage ou de cohabitation légale	Non (max. 200 euros)	Non (max 200 euros)		Non
Prime de naissance	Non	Non (faible valeur)		Non (si avantage social)
Prime de performance	Oui	Oui	Cotisations ordinaires de sécurité sociale	Oui
Prime pour bonne idée	Oui	Oui	Cotisations ordinaires de sécurité sociale	Oui
Prime unique à l'innovation	Non (conditions)	Non (conditions)		Non
Repas (gratuit ou prix réduit)	Oui (forfait)	Oui (forfait)	Cotisations ordinaires de sécurité sociale	Oui



* Rémunérations alternatives : Comment doper (le salaire de) vos travailleurs – éditions Anthémis (l'ouvrage de N. Wellemans paraît en ce mois de mai 2013 – www.anthemis.be)

La crèche d'entreprise... le cas SWIFT

Les crèches d'entreprises représentent un avantage très apprécié par les travailleurs, mais si l'accueil en est exclusivement réservé aux enfants des travailleurs, l'employeur ne recevra pas de subsides...

L'utilisation de la crèche d'entreprise constitue pour le travailleur un avantage social exonéré, que cette utilisation soit tout à fait gratuite ou à faible prix. En ce dernier cas, le montant déductible sera au maximum de 11,20 euros/jour de garde (exercice d'imposition 2014-revenus 2013). Dans le chef de l'employeur, si les avantages sociaux ne sont en principe pas déductibles, il a néanmoins été admis que la partie des frais dépassant le montant que les travailleurs auraient normalement dû payer à une crèche ordinaire puisse être déduite à titre de frais professionnels.

À quelque 600 mètres des bureaux de Swift, à la Hulpe, la crèche d'entreprise est un important élément de rétention du personnel. C'est Magda Nys qui en fut l'instigatrice, il y a déjà 25 ans : « J'avais un enfant en bas âge, le personnel était jeune et dans la même situation

que moi et traverser la ville pour aller récupérer ses petits était malaisé. La Direction, très sociale et ouverte aux nouvelles idées m'a invitée à lui préparer une proposition. J'ai fait passer un questionnaire à tout le personnel qui s'est montré fort intéressé ».

Aujourd'hui, 28 personnes y pouponnent les tout-petits. Ouverte de 8h à 18h45, l'infrastructure est, au demeurant, la seule vraie crèche d'entreprise de Belgique.

Elle est exclusivement financée par Swift et les parents utilisateurs : « En gros, l'entreprise prend à sa charge les frais de personnel et les parents, les frais de fonctionnement ».

Un tel avantage - financier et pour le confort de vie - remporte un franc succès : aujourd'hui, avec 83 bambins à bord, la crèche est au maximum de sa capacité d'accueil. « Ma petite entreprise ne connaît pas la crise », sourit Magda. Comme Swift a fait le choix de restreindre l'accès aux enfants de son personnel, elle ne peut, du reste, bénéficier de subsides...

Un manager motivé et motivant

Parallèlement aux divers avantages évoqués dans ces pages, la motivation des collaborateurs est intimement liée aux compétences et qualités du manager. Focus sur les attitudes qui font mouche !

1. Motivation : Comment être motivant si l'on n'est pas soi-même motivé ? Un manager motivé ne sera pas nécessairement motivant. Un manager démotivé sera en revanche assurément démotivant.

2. Communication : « L'individu passe une grande partie de sa vie au travail. Il est donc essentiel qu'il y soit bien, note Viviane Simenon, Managing Director & HR Business Partner chez Canopée. Pour ce faire, il faut qu'il se sente faire partie de l'entreprise, reconnu, apprécié, considéré. Cela passe par une communication claire, positive, transparente où le management aura à cœur de reconnaître l'individu tant au niveau des personnes que des résultats, de ses efforts et de ses compétences. Cette reconnaissance doit bien entendu être

marquée par le manager mais pas seulement. Elle doit être culturellement intégrée à tous les niveaux, verticalement, horizontalement (collègues) mais aussi de façon externe (clients, fournisseurs) ».

3. Confiance : c'est bien connu : il n'y a pas de motivation possible sans confiance entre collaborateurs et employeur. « La responsabilisation, l'autonomie, la valorisation et l'usage des compétences, la participation à la décision au travers d'objectifs clairement définis et contrôlés... permettront d'instaurer cette relation de confiance », poursuit Viviane Simenon.

4. Ambiance : pour motiver ses troupes, le manager veillera enfin à soigner l'ambiance au travers d'activités fédératrices (réunions, team building, formations...) mais pas seulement : « Un management fort et ouvert ne pourra s'exprimer pleinement que dans de bonnes conditions de travail où l'entreprise aura su mettre en place des mesures respectueuses (prévention, protection, ergonomie, cadre...) dans un climat social de qualité où interactivité, partage et convivialité sont les maîtres-mots. »



Témoignages

Jean-Philippe Krier (Limal)

Cuisiner ensemble

Jean-Philippe Krier donne des cours de cuisine en son atelier de Limal, pour les particuliers ou les entreprises qui y invitent leurs clients ou partenaires.

Des sociétés de Bruxelles et du Brabant wallon y viennent à l'occasion de la présentation d'un produit, d'une séance de travail.

Une fois la table de travail débarrassée, place à la table culinaire!

Jean-Philippe constitue les groupes qu'il coache... avant de mettre en commun les réalisations et de passer à la dégustation.

Pour 65 euros par personne, le chef fournit le cours, le coaching, le repas, les vins et cafés.

Si les participants sortent en maîtrisant la cuisson du magret de canard ou les secrets d'un croustillant de scampis et d'un risotto réussi, ils ont acquis bien plus que des techniques de cordon bleu! La gourmandise, ça rapproche les troupes, même – et surtout – celles qui ne sont pas habituées à communiquer. « *Au château du Lac de Genval, j'ai fait jadis un très gros cours de cuisine, avec 170 personnes. C'était pour une société du Brabant wallon qui avait racheté une filiale en Italie. Volontairement, Italiens et Belges ont été mêlés au sein des groupes de travail sur les recettes et cela a clairement créé des liens, bien utiles pour la motivation et les relations professionnelles ultérieures!* »

Rue Joséphine Rauscent 109 - 1300 Limal (Wavre) - Tél. 0477/25.38.78 - www.jean-philippekrier.be

AUTRES COURS DE CUISINE:

Cooking Plus (Charleroi);
La ferme du Rotteleur (Thieusies);
So Chic culinary concept (La Louvière);
La Canardière (Baelen);
Vivacook (La Gleize);
Upignac (Upigny);
Marmiton et Polochon (Jambes);
TellementBon (Dausseulx)...

BEA (Angleur)

Temps de midi mis à profit

Leader sur le marché de la détection pour portes automatiques, la société liégeoise BEA compte des clients aux quatre coins du monde. Autant dire que la pratique de langues étrangères revêt chez elle une grande importance. Afin d'encourager les collaborateurs dans cette pratique, l'entreprise a créé ses propres lunchs linguistiques. « *Une fois par semaine, les membres du personnel ont la possibilité de se réunir durant leur temps de midi pour pratiquer une langue étrangère. Ils doivent constituer un groupe de 4 personnes minimum. La direction leur réserve alors une salle et leur commande un plateau sandwiches* », explique Sophie Hoscheit, DRH. Afin de favoriser la convivialité, BEA a également instauré une pause à 10h. « *Celle-ci est l'occasion de saluer les collègues que l'on n'a pas encore vu. Une fois par mois, une corbeille de fruits nous est livrée durant cet intermède.* » Aspirant à ce que chacun se sente considéré, BEA veille également à ce que chaque collaborateur rencontre les clients clés. « *C'est ainsi que nos commerciaux emmènent en clientèle des personnes ayant une fonction plus sédentaire.* » Un contact avec le terrain toujours très apprécié.

Allée des Noisetiers 5B - 4031 Angleur - Tél. 04/361.65.65 - www.bea.be



Philippe Felten,
CEO de BEA

Hôtel Verviers (Verviers)

Élection de l'employé du mois

Afin d'honorer et de remercier ses collaborateurs, l'Hôtel Verviers a mis en place voici un an l'élection de l'employé du mois. « *Dans ce cadre, les membres de la direction générale se rassemblent pour évoquer les profils qui leur ont tapé dans l'œil au cours du mois écoulé*, explique Anne-Sophie Wohrmann, Manager. *Nous prenons en considération des critères tels que le sens de l'initiative, la régularité, l'esprit d'équipe... Que l'on soit un collaborateur de la réception, du restaurant ou femme de chambre: tout le monde a sa chance. L'employé élu reçoit un petit présent (pralines, fleurs, bouteilles de vin...).* *Un gage de reconnaissance qui crée actuellement une saine motivation au sein des membres du personnel. Parallèlement à cette initiative mensuelle, nous veillons à prendre en compte l'avis de chacun en termes d'innovation. Nous essayons également de permettre à tous nos collaborateurs de suivre les formations de leur choix afin qu'ils puissent évoluer et découvrir d'autres aspects de leur travail.* »

Rue de la Station 4 - 4800 Verviers
Tél. 087/30.56.56 - www.hotelverviers.be

Pranarôm (Ghislenghien)

La corvée repassage réduite!

Une cinquantaine de personnes travaille, en interne, chez Pranarôm. Afin de les décharger partiellement de certaines tâches, après le travail, la Direction a engagé à temps plein, depuis 6 ans, une personne chargée du repassage de leur linge. Chacun a droit à une manne par semaine et le service est totalement offert par l'employeur. « *Nous avons aussi les 'midis de Pranarôm', une fois par semaine. A l'issue d'un discours de 15' sur l'avancement d'un projet, La Direction offre des repas 'régressifs'; c'est un peu anti-nomique par rapport aux produits que nous proposons, axés sur le bien-être, mais ce n'est qu'une fois par mois. Très rock', mais cela 'soude' de manger comme des ados!* »

Avenue des Artisans, 37
7822 Ghislenghien
Tél. 068/26.43.64
www.pranarom.com

Coris BioConcept (Gembloux)

Augmenter le pouvoir d'achat

Fondée en 1996, Coris BioConcept est une société spécialisée dans le développement, la production et la vente de tests de diagnostic pour troubles gastriques, intestinaux et respiratoires. « *Nous ne pouvons offrir les mêmes conditions salariales que celles pratiquées au sein de grands groupes du même secteur*, souligne Vinciane Dalemans, Responsable GRH. *Nous essayons donc de nous montrer attractifs en augmentant le pouvoir d'achat de nos collaborateurs au travers de divers avantages extra-légaux. À côté des traditionnels GSM, chèque-repas ou indemnités de déplacement, nous intervenons, notamment, dans les frais énergétiques privés sur base d'un plafond annuel (ex. 1200€/an pour le chauffage). Nous octroyons également des allocations familiales extra-légales à concurrence de 50 € par mois par enfant ainsi que des prêts à des taux inférieurs à ceux pratiqués par les banques.* » Parallèlement à cette liste non-exhaustive d'avantages, la direction de Coris BioConcept veille à soigner l'ambiance au travers de team-building, cadeaux d'anniversaire et autre chasse aux œufs pour les enfants du personnel. Une politique gagnante pour cette PME qui affiche un très faible turn-over.

Rue Jean Sonnet 4 - 5032 Gembloux
Tél. 081/71.99.17 - www.corisbio.com

Un concierge d'entreprise (Beyne-Heusay)

Un trousseau de clés pour la motivation



« *On peut tout me demander ou presque* », lance-t-elle souriante. La quarantaine fringante, Dominique Dimercurio (Ddm Prestige) a ouvert une agence d'organisation d'événements et une conciergerie d'entreprise. « *Ce concept vient des pays anglo-saxons et s'étend en France, au Luxembourg. Je peux m'appuyer sur mon expérience de l'organisation, de la coordination de projets pour le mener à bien.* »

La concierge d'entreprise le revendique : elle fera gagner temps et argent au chef d'entreprise et, le cas échéant, à ses employés. Le manager ne peut interrompre une importante réunion qui se prolonge avec son client ? Qu'à cela ne tienne : elle déposera ses lunettes chez l'opticien, son costume au pressing et les récupérera pour lui. À moins qu'il ne lui demande d'aller rechercher un autre de ses clients à l'aéroport, dans une voiture de luxe.

Le patron, chouchouté, voudra peut-être faire partager la formule à ses collaborateurs, afin d'alléger certaines de leurs tâches fastidieuses. « *La secrétaire a pris du retard dans son travail ? Nous pouvons la décharger de la commande du lunch de la réunion, de la récupération des produits chez le traiteur...* »

Dominique rappellera aux employés leur rendez-vous chez le dentiste, organisera des garderies d'enfants, conduira leur voiture à l'entretien, etc. Débarrassés de ces tracas, ceux-ci mettront alors d'autant plus d'énergie dans leur job.

« *La formule 'basique', pour des demandes de services simples, exprimées entre 9h30 et 18h, revient seulement à 7,50 euros par service, avec 8 services permis sur le mois. La formule « Privilège » est plus complète.* Quant à la formule « VIP Privilège », nettement plus onéreuse, elle donne accès à des services 7 jours sur 7, 24h sur 24.

Rue Belle Epine 43 - 4610 Beyne-Heusay
Tél. 04/355.04.35 - www.ddmprestige.be

Company Writers (Visé)

Visibilité et notoriété

Company Writers, société active dans le secteur de la communication écrite pour entreprises, s'appuie dans le cadre de ses activités sur une équipe de copywriters et de traducteurs. Ecoute, dialogue font partie de la philosophie de l'entreprise tout comme la culture de l'excellence, fondée sur une Charte de qualité. Mais pour motiver ses troupes, la directrice, Bernadette Pâques, a également pris part à divers concours. C'est ainsi qu'elle a remporté l'Equiwoman Award et fut finaliste du Grand Prix Wallon à l'Entrepreneuriat. Une visibilité accrue et une notoriété grandissante qui ont soudé et motivé l'équipe.

Rue de la Croix 7 - 4600 Visé
Tél. 0476/62.49.55 - www.companywriters.be

Remondis (Milmort)

Former pour évoluer

Chez Remondis, société active dans la collecte, le recyclage et le stockage de déchets, on a depuis plusieurs années mis l'accent sur la formation des collaborateurs. « *Cela remonte à notre emménagement sur le site de Milmort*, explique Claudy Lejeune, Managing Director. *Nos activités ont à cette époque évolué vers des tâches plus complexes. Il convenait de former notre personnel ouvrier pour qu'il puisse correctement effectuer son travail. Ces formations se sont accompagnées de visites d'autres sites du groupe en Allemagne. Certains collaborateurs en sont revenus transformés : ils ont pu comprendre la vision de Remondis, échanger avec leurs alter ego allemands, mieux appréhender le fonctionnement de l'entreprise... Depuis lors, je les sens indéniablement plus impliqués et motivés.* » Heureux des retombées enregistrées par ces initiatives, Claudy Lejeune a également ouvert les portes des formations aux membres du service administratif. « *Un investissement important non pas sur le plan financier mais au niveau du temps accordé à certaines formations. Mais qu'importe, il est essentiel que chacun de nos 21 collaborateurs puisse développer ses compétences et avoir des perspectives d'évolution au sein de la société.* »

Rue des Alouettes 131 - 4041 Milmort
Tél. 04/228.85.60 - www.remondis.be

Hôtel de la Source (Francorchamps)

En toute convivialité

Contemplant le circuit de Spa-Francorchamps, l'Hôtel de la Source compte 25 collaborateurs. « *Nombre d'entre eux appartiennent à ce que l'on nomme la génération Y*, explique Sophie Coumont, Directrice. *Tout autant que l'enveloppe salariale, l'ambiance au travail revêt pour eux un aspect déterminant.* » Partant de ce constat, Sophie Coumont veille donc à soigner la convivialité. « *Nous avons, notamment, mis en place le verre du vendredi. Ainsi, certains vendredis, la direction offre un verre non alcoolisé aux collaborateurs. Je passe moi-même prendre la commande et dépose le verre auprès de chacun. Dans le même esprit, nous organisons chaque trimestre un dîner avec l'ensemble des membres du personnel.* » Les membres de la génération Y aspirent traditionnellement à un équilibre entre vie privée et vie professionnelle. Aussi la directrice n'hésite pas à ponctuellement leur offrir quelques heures pour leur permettre de rentrer à la maison plus tôt.

Route du Circuit 22 - 4870 Francorchamps
Tél. 087/79.58.00 - www.hotel-de-la-source.com

RALLYE 2CV EN ACADIE ? *



* Incentives & Sensations en Wallonie. **Pourquoi chercher plus loin ?**

Tourisme d'affaires en Wallonie
Plus d'infos sur www.meetings-tourismewallonie.be



Wallonie



LA WALLONIE. LA CHALEUR DE VIVRE.

Fiduciaire Joseph Beuken (Thimister-Clermont)

Témoignages de reconnaissance

Fête des secrétaires, Pâques, Saint-Nicolas, Nouvel an... : au sein de la fiduciaire Joseph Beuken, nombreuses sont les occasions de remercier les collaborateurs au travers d'un petit cadeau. Ayant fait de la notion de partage l'une de ses valeurs, la direction offre parallèlement, chaque semaine, un repas aux membres de son personnel. L'occasion d'échanger en toute convivialité. Aspirant à récompenser les efforts fournis, la fiduciaire octroie à ses collaborateurs des avantages non récurrents en fin d'année sur base de l'augmentation du chiffre d'affaire et du présentisme. Des voitures de sociétés viennent également parfois récompenser le travail effectué. Dans ses différentes démarches, l'entreprise n'oublie pas l'importance du cadre de travail. Aussi chacun a-t-il pu exprimer son avis lorsque les bureaux (situés dans un cadre campagnard paisible) furent réaménagés.

Elseroux 35 - 4890 Thimister-Clermont
Tél : 087/39.45.30 - www.beuken.be

Fiduciaire Michel Colleye (Liège)

Un environnement personnalisé



Pour stimuler la motivation de ses collaborateurs, la fiduciaire Michel Colleye a décidé de leur offrir en environnement de travail agréable. La société a pour ce faire eu recours de Sabine Georges, designer d'intérieur (Atelier Pourpre). « Dans le cadre de ces futurs aménagements, mes collaborateurs ont exprimé leurs souhaits au niveau des couleurs, du choix du mobilier et de son agencement. Chaque étage reflète désormais la sensibilité des équipes. Leur investissement personnel, avant, pendant et après les travaux, a permis un changement sans crispation et leur épanouissement », souligne Michel Colleye.

Rue des Pampres 95 - 4000 Liège - tél.04/252.70.28
www.fiduciairecolleye.be

Captel – Captis (Liège)

Bien plus qu'un centre d'appels

Au sein des sociétés Captel et Captis, on a depuis toujours fait fi des stéréotypes associés aux conditions de travail dans les call-centers. Ici, le personnel est chouchouté et cela se voit : environnement spacieux et lumineux, bureaux en permanence fleuris, équipements ergonomiques et corbeilles de fruits et jus d'orange fraîchement pressés font chaque jour le bonheur des collaborateurs. Un service de repassage est également proposé en interne, un avantage grandement apprécié par un personnel essentiellement féminin. Mais ce n'est pas tout. Outre des incentives et autres petits cadeaux, la direction met l'accent sur l'évolution professionnelle de chacun. Formations, plan de carrière et changement de fonction en interne figurent aussi au programme.

Rue Gretry 50 bte 96 - 4020 Liège
Tél. 04/344.44.44 - www.captel.be

Damnet (Temploux)

Tous associés!

Créée en 2001, la société informatique Damnet affiche une vision managériale tout à fait originale en nos contrées. « Le modèle choisi est celui de la coopérative, explique Jérôme Herman, Directeur. Ainsi, au terme de sa première année de travail, chaque collaborateur a la possibilité d'acquiescer une part au sein de la société et ainsi d'en devenir l'associé. Ainsi s'offre pour lui la possibilité de percevoir des dividendes. Il va sans dire qu'une telle politique crée reconnaissance, responsabilisation et implication. » Toujours dans cet esprit participatif, la direction veille à associer les 19 collaborateurs aux grandes décisions. « Nous nous concertons, notamment, pour toute question ayant trait à la stratégie de l'entreprise ou au recrutement d'un nouveau collaborateur. » Enfin, Damnet a récemment instauré un système d'avantages non récurrents liés aux résultats. Un procédé lui permettant d'octroyer un bonus collectif lié à la réalisation d'objectifs communs.

Nouvelle route de Suarlée 6 - 5060 Temploux
Tél. 081/21.51.50 - www.damnet.be

Katia Louagie

Employés massés motivés



Katia Louagie (« 15' suffisent ») prodigue ses massages « Amma » sur une chaise ergonomique transportable qu'elle emmène partout avec elle. Ces massages sont simples (sans huiles essentielles, pratiqués au-dessus des vêtements), rapides (environ 20 minutes par séance à 20 euros) et leurs bienfaits en sont rapidement perceptibles. Aux États-Unis et dans les pays asiatiques, certains chefs d'entreprises n'entament d'ailleurs leurs journées professionnelles qu'après ces séances destinées à déstresser le sujet et le redynamiser.

Las, en Belgique, Katia rencontre encore quelques sceptiques qui n'ont pas testé la formule. « Car une fois qu'on y a goûté, on ne doute plus de leur efficacité! D'ailleurs, certains me recommandent même sur LinkedIn », s'exclame-t-elle. La massothérapeute nous indique que, jusqu'à présent, les patrons qui ont fait bénéficier à leurs travailleurs de ses services leur avaient fait un cadeau-surprise de ce moment de relaxation. Et qu'une réelle efficacité n'est ressentie qu'à la condition de répéter les séances au minimum 2 fois par mois, le rythme d'une fois par semaine étant encore plus indiqué.

« Pour l'instant, ce sont essentiellement des sociétés de Bruxelles et du Hainaut qui m'appellent. Des petites PME de Gosselies, l'aéroport de Gosselies, des sociétés immobilières, à Bruxelles... » Mais Katia ne désespère pas de convaincre aussi des entreprises du Brabant wallon, avec ce concept original. Les ouvriers de Cipapi, notamment, ont pu profiter de cette pause. « Il a été prouvé que la motivation s'en trouvait accrue et l'absentéisme réduit. De plus, ces services sont à 100 % déductibles »! appuie-t-elle. « Pour compléter mon activité, je vais ajouter la luminothérapie », envisage encore la jeune femme qui peut également « officier » lors de portes ouvertes, ainsi qu'elle le fit chez Nivelles Automobiles-Audi VW dans le show-room, à l'attention des clients.

www.louagie.net
tél. 0483/38.42.50



© merak sa

plus de sécurité

avec



www.merak.eu





Isabelle Noël et l'une des collaboratrices d'Edi.pro

Edi.pro (Liège)

Détendez-vous!

Au sein d'Edi.pro, société active dans la publication d'ouvrages professionnels, l'arrivée d'Isabelle Noël est toujours attendue avec beaucoup d'impatience. Toutes les 2 semaines, cette dernière masse durant 20 minutes chaque membre de l'équipe. « Il s'agit d'un petit rituel instauré voici bientôt 5 ans, explique Luca Venanzi, Administrateur délégué. Les personnes qui travaillent ici passent la quasi-totalité de leur temps devant un écran d'ordinateur. Sensible à la thématique du bien-être en entreprise, je tenais à leur apporter cette attention pour éviter d'éventuelles tensions cervicales. C'est également l'occasion de leur offrir 20 minutes de pause où elles ne peuvent penser qu'à elles. » Côté collaborateurs, la démarche est très appréciée. « Cela me fait toujours beaucoup de bien, tant sur le plan physique que psychologique, commente Gabrielle Czifra. Une fois le massage terminé, je me sens beaucoup plus décontractée et motivée à reprendre le travail. » L'intervention d'Isabelle Noël s'élève à 50€ par heure. Réalisé sur des personnes habillées installées sur une chaise ergonomique spécialement conçue à cette fin, ce type de massages se prête idéalement au milieu professionnel.

Esplanade de l'Europe 2 - 4020 Liège - Tél. 04/3444.50.88 - www.edipro.info
isabellenoeil@live.be - 0474/10.72.57

Muraille & Boden (Liège)

Sports et papilles

Si l'ambiance est aussi conviviale au sein du cabinet Muraille & Boden, c'est, notamment, grâce aux diverses attentions « gustatives » apportées par la direction tout au long de l'année. Parallèlement à la traditionnelle Christmas Party et au dîner annuel d'été, fruits et chocolat égaient ainsi le quotidien des collaborateurs tandis que les grandes occasions ne manquent jamais d'être soulignées par un petit présent (assiette de Saint-Nicolas, œufs de Pâques, lacquemants en octobre...). Un esprit sain dans un corps sain, une citation que le cabinet a fait sienne en proposant également à ses collaborateurs des cours de yoga, des massages du dos et une participation aux 10 km de Liège, pour les plus motivés.

Quai Marcellis 13 - 4020 Liège
Tél. 04/342.30.66 - www.mb-avocats.be

ProSelect (Remicourt)

Finir une heure plus tôt

Spécialisée dans le recrutement, l'outplacement et l'assessment, la société ProSelect connaît bien l'humain. Aussi l'a-t-elle placée au cœur de ses préoccupations. Outre la possibilité de suivre une formation centrée sur le développement de Soi, les collaborateurs bénéficient tous les 6 mois d'un entretien de motivation. Une rencontre en tête à tête avec Rachel Vandendooren, Administratrice, en dehors des bureaux, toujours dans un endroit original et autour d'une bonne table. Autre originalité : chez ProSelect, les incentives se font en famille. Et quand cela est possible, Rachel Vandendooren n'hésite pas à annoncer le vendredi matin que la journée se terminera une heure plus tôt!

Avenue Maurice Delmotte 50 - 4350 Remicourt
Tél. 019/54.46.55 - www.proselect.be

Conclusion

Offrir une balance vie privée/vie professionnelle équilibrée, promouvoir la formation, favoriser la mobilité interne, savoir dire tout simplement « merci » ou « bravo », innover, entretenir la cohésion autour de grands projets, responsabiliser... : quelles sont en fine les recettes miracles de la motivation en entreprise? « J'aurais tendance à dire qu'il y a autant de recettes que de structures, explique Viviane Simenon. Il faut savoir faire preuve de bon sens, en combinant objectifs de l'entreprise, attentes individuelles et contraintes de marché. Être à l'écoute, être humain, savoir poser une structure juste et cohérente, initier la générosité et la convivialité... Voilà certainement des ingrédients

Universem (Gembloux)

Bonus collectif

Depuis le 1^{er} janvier 2008, un système permet aux entreprises d'octroyer un bonus avantageux sur base d'objectifs collectifs fixés préalablement. Une formule qui a séduit l'entreprise informatique Universem qui l'a adoptée voici quelques mois. Outre une augmentation des performances et de la motivation, il est à noter que ce système bénéficie d'un traitement fiscal et social avantageux pour l'employeur et le travailleur pour autant que le montant accordé n'excède pas un montant maximal par an par travailleur.

Rue Jean Sonnet 17 - 5032 Gembloux
Tél. 081/71.34.30 - www.universem.be

Superpink & Ribs (Fexhe-le-haut-clocher)

« Happy Friday »

Chez Superpink & Ribs, on cultive depuis toujours le sens de l'originalité. Et les outils mis en place pour motiver les collaborateurs ne font pas exception à la règle : « Chaque vendredi à 16h, nous organisons notre « Happy Friday », explique Patrick Cousin, Directeur. Concrètement, nous prenons l'apéro ensemble. L'occasion de parler de la semaine mais surtout de penser à autre chose qu'au boulot! On parle de sport, du week-end... Parallèlement, chaque temps de midi où nous sommes réunis est mis à profit pour jouer à des jeux de sociétés ou faire une partie de pétanque. » Une philosophie qui, outre la motivation du personnel, permet à l'équipe Superpink & Ribs d'entretenir le petit grain de folie qui fait son succès.

Rue du Village 9 - 4347 Fexhe-Le-Haut-Clocher
Tél. 04/221.04.16 - www.pinkandribs.com

qui permettent de monter son propre cercle vertueux de motivation. À chaque entreprise maintenant de le nuancer en fonction de son identité et de ses réalités de terrain. »

Envie de poursuivre la réflexion? Plongez-vous dès lors dans l'ouvrage rédigé par Laurence Vanhée, la « DRH de l'année 2012 ». Forte des résultats obtenus dans sa propre administration, la première Chief Happiness Officer de Belgique nous délivre les secrets des précurseurs. À chacun de se les approprier : patron, directeur, leader, manager ou collaborateur de toute organisation, quelle que soit sa taille (Laurence Vanhée, Happy RH - le bonheur au travail, rentable et durable, Ed. La Chartre, Mars 2013).



[Jean-Michel Javaux]

« Le domaine de l'environnement UN ÉNORME POTENTIEL D'AVENIR »

Ancien secrétaire fédéral d'Ecolo, Jean-Michel Javaux est, depuis ce mois d'avril, le nouveau président de Meusinvest. Alain Braibant l'a rencontré.

► **CCImag' : Votre entrée en fonction coïncide avec une augmentation de capital de Meusinvest et l'entrée au conseil d'administration de quatre grands patrons...**

JMJ : « Oui et je précise que cette évolution a été préparée sous l'égide de Josly Piette, mon prédécesseur à la présidence, et à laquelle j'adhère entièrement. Meusinvest sera un peu plus privé, dans la foulée de ce qui s'est déjà passé en 2005, c'est-à-dire l'ouverture du capital à Ethias et à quatre banques, Belfius, BNP Paribas Fortis, CBC et ING. Cette fois, ce sont quatre entreprises performantes qui apportent chacune 200.000 € : Mithra Pharmaceuticals, Lampiris, Herstal Group et CMI. »

L'implication de quatre grands patrons

► **CCImag' : L'intérêt de cette opération n'est pas que financier.**

JMJ : « Non ! Il s'agit de quatre beaux exemples de réussite économique et industrielle, non seulement sur le plan liégeois, mais aussi belge et international. L'apport financier de 800.000 € n'est évidemment pas négligeable mais au-delà de cet aspect, quatre personnalités entrent au conseil d'administration : François Fornieri (Mithra), patron de l'année en 2012, Bruno Venanzi (Lampiris), Philippe Claessens (Herstal Group) et Pierre Meyers, le vice-président de CMI. Ce sont quatre capitaines d'industrie dont la crédibilité, le savoir-faire et l'expérience dans le développement et la diversification sont des atouts majeurs dont pourra bénéficier Meusinvest. »

► **CCImag' : Ces quatre entreprises représentent aussi des secteurs-clés.**

JMJ : « Exact ! Les biotechnologies, où Meusinvest est déjà très présent, le développement durable et l'économie verte, qui est

un secteur d'avenir à fort potentiel de croissance, et l'industrie à haute valeur ajoutée avec des entreprises innovantes comme CMI et Herstal Groupe, l'ancienne FN qui prouvent que la mécanique et les fabrications métalliques ont encore un avenir dans la région. »

Ouverture vers toutes les PME

► **CCImag' : Vous annoncez aussi des changements dans le fonctionnement de Meusinvest, vous parlez d'une troisième génération de l'invest.**

JMJ : « Lors de sa création en 1985, tout comme Sambrinvest à Charleroi, Meusinvest était centré sur le secteur industriel qu'il fallait retisser à la suite – déjà – des difficultés de la sidérurgie. Dix ans plus tard, la société a commencé à se diversifier et à s'orienter vers les spin-offs, les start-up et les entreprises technologiques. Depuis 2012, Meusinvest est véritablement devenu un outil multisectoriel, de proximité, favorisant la croissance des PME, tout en conservant un certain nombre de règles de départ : limitation des interventions – en prise de capital ou sous forme de prêts ou de leasing immobilier – aux entreprises jusque 250 personnes, ayant un potentiel réel de croissance et de développement de l'emploi. »

► **CCImag' : Et le montant des interventions de Meusinvest va être augmenté.**

JMJ : « Aujourd'hui, le plafond de notre intervention est limité à 1.250.000 € mais nous allons pouvoir aller jusque 3,5 millions. J'ajoute que le montant global des interventions est en forte augmentation : 8 millions en 2008, 35 millions en 2012 et, fin février 2013, déjà 30 millions, alors que l'exercice ne se clôture que fin juin. Le portefeuille de Meusinvest comprend actuellement 242 sociétés, dont 38 nouvelles en 2012-2013. Cela représente



4.500 emplois. C'est la preuve que le volume d'activités est important en dépit de la crise. »

Une action de proximité

► **CCImag' : Certains disent qu'il y a trop d'invests en Wallonie et plaident pour une rationalisation des outils financiers wallons en général.**

JMJ : « D'abord, je dirais qu'il n'y a pas concurrence mais complémentarité entre les différents organismes : la SRIW pour les projets de grande envergure, la Sowalfin pour les starters, les invests pour soutenir la croissance des PME. D'autre part, les invests wallons collaborent, c'est notamment le cas de Meusinvest avec Ostbelgieninvest, par exemple. Et puis je crois beaucoup à la proximité. Personnellement, en tant que président, je veux être le meilleur ambassadeur de Meusinvest et il y a encore beaucoup à faire. Il y a, en province de Liège, 4.000 sociétés susceptibles d'intéresser Meusinvest. Or, depuis sa création en 1985, nous en avons touché 400, à peine 10%... Autre aspect de la proximité, la nécessité du « réseautage ».



ement offre E CROISSANCE »



Jean-Michel Javaux (Président de Meusinvest): « La Wallonie a un gros avantage par rapport à Bruxelles et la Flandre: elle dispose encore de terrains. »

BIO EXPRESS

- ▶ Né le 24 novembre 1967
- ▶ Marié à Aurélie, trois enfants
- ▶ Licencié en Sciences politiques et Relations internationales ULB
- ▶ Député wallon de 1999 à 2003
- ▶ Bourgmestre d'Amay depuis 2006
- ▶ Secrétaire fédéral, co-président et porte-parole d'Écolo de 2003 à 2012

PME ne dépassant pas 250 personnes. Par contre, nous avons fait le tour de tous les sous-traitants, tant de la sidérurgie à chaud que de la sidérurgie à froid. Certains ont déjà trouvé ou sont à la recherche d'autres débouchés. Dans la mesure où leur potentiel de croissance est réel, nous pouvons les soutenir. »

▶ CCImag': Vous croyez encore à l'avenir de la sidérurgie à Liège et en Wallonie en général?

JMJ: « Je crois qu'un pôle sidérurgique « du 21^e siècle », innovant, tourné vers les techniques de pointe, a encore sa place en Wallonie mais il ne sera plus la moelle épinière de l'économie wallonne, il en sera simplement une des composantes. »

Environnement = automobile plus nucléaire

▶ CCImag': L'avenir économique wallon, c'est quoi, alors? Vous y croyez encore?

JMJ: « Plus que jamais! Liège, et la Wallonie en général, ont un avenir, j'en suis persuadé.

Dans le secteur médico-pharmaceutique, dans les biotechnologies, dans l'agroalimentaire, dans le domaine de la logistique évidemment, et je me réjouis à ce sujet de la confirmation du projet de TGV-fret. Et puis, il y a tout le domaine de l'environnement qui offre un énorme potentiel de croissance. En Allemagne, le secteur des énergies renouvelables représente autant d'emplois que les industries automobile et nucléaire réunies! »

▶ CCImag': C'est un discours bien optimiste alors que la crise bat son plein en Europe...

JMJ: « Je parle des potentialités économiques et industrielles qui, à mon avis, je le répète, existent réellement. Je ne défends pas la façon dont l'Europe fonctionne. Je crois, au contraire, qu'il faut la réformer de l'intérieur pour pouvoir profiter des opportunités qui se présentent. »

Gare aux investissements en infrastructures!

▶ CCImag': Et la Wallonie à l'horizon 2022?

JMJ: « La Wallonie a un gros avantage par rapport à Bruxelles et la Flandre: elle dispose encore de terrains. Bruxelles possède d'importants atouts financiers, il y aura forcément un flux vers la Wallonie. À nous d'en profiter. Cela a d'ailleurs déjà commencé quand on voit le pôle pharmaceutique qui se développe entre Bruxelles et Namur, le long de la nationale 4. Et puis, il y a le plan Marshall 2.vert avec le sixième pôle de compétitivité dédié à l'environnement qui, comme je l'ai dit plus haut, offre d'énormes possibilités. Les Flamands en sont d'ailleurs bien conscients. Mais attention! Ce qu'il faut, ce n'est pas relâcher la pression en matière d'investissements en infrastructures, notamment ferroviaires. Les Wallons doivent être très vigilants dans ce domaine. »

▶ CCImag': Et 2014?

JMJ: « C'est l'année de la Coupe du Monde de football au Brésil, non? »

“ Je crois qu'un pôle sidérurgique « du 21^e siècle », innovant, tourné vers les techniques de pointe, a encore sa place en Wallonie.»

C'est la raison pour laquelle Meusinvest développe des partenariats, notamment avec la CCI Liège-Namur-Verviers. »

Un pôle sidérurgique

▶ CCImag': Vous parliez un peu plus haut d'une activité qui reste importante malgré la crise. Ce ne doit pas être l'avis des travailleurs d'Arcelor-Mittal... Une intervention de Meusinvest est impensable?

JMJ: Une intervention directe n'est pas possible puisque nous n'intervenons que dans des



DUROBOR: LE VERRRE À M



© Reporters

La fameuse « bulle » Durobor
qui a contribué à son succès!



Frédéric Jouret, nouveau Directeur de Durobor, préfère voir les verres à moitié pleins plutôt qu'à moitié vides. Quand, en février 2012, il a repris la gobeletterie sonégienne, avec son associé, Guy Kuypers (ndlr: 51 % des parts étant détenues par une société hollandaise d'investissements), la situation était critique. Aujourd'hui, Durobor repart sur de solides bases.

Certes, au prix d'une douloureuse et nécessaire restructuration, mais avec d'importants investissements (15.000.000 euros), notamment dans un nouveau four performant, une stratégie commerciale reconsidérée et des ambitions à la hauteur de la qualité du travail.

Avec un designer maison, la production sur site propre, de près de 10 hectares, intégrant aussi un atelier de décoration de verres (ndlr: impression de 1 à 8 couleurs, marché B2B national et international, plus de 20MM de verres), c'est véritablement toute la gestation du verre qui se déroule, à l'abri de la grande façade blanche de l'édifice industriel...

© Reporters

MOITIÉ PLEIN!



NAISSANCE D'UN VERRE...

1. La composition

La composition du verre est un mélange subtilement calibré de sable, de carbonate de soude (l'ensemble représentant 70 %), de calcaire, de verre broyé...

© Reporters



2. La fusion

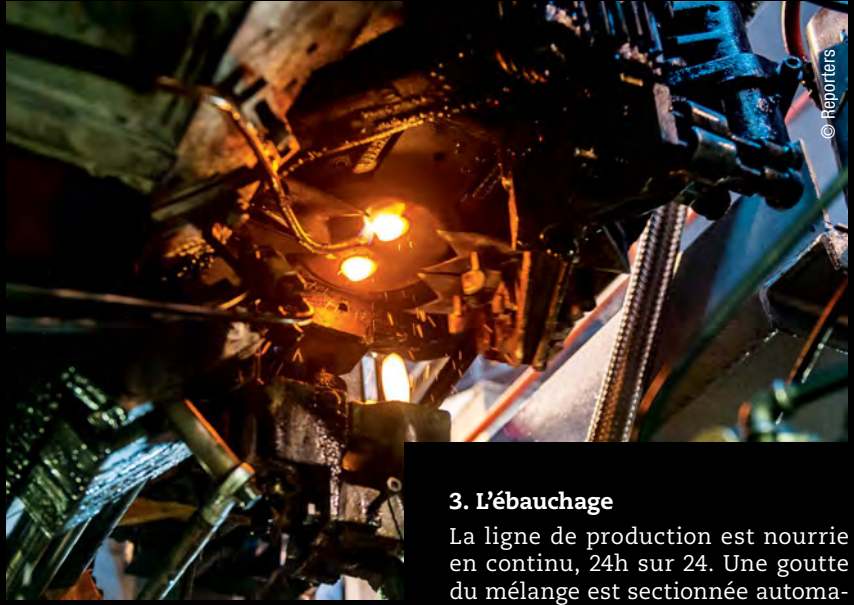
Le mélange est intégré dans des silos qui alimenteront le four.

Porté à une température de 1500 °, il se transforme en une pâte fluide et lumineuse



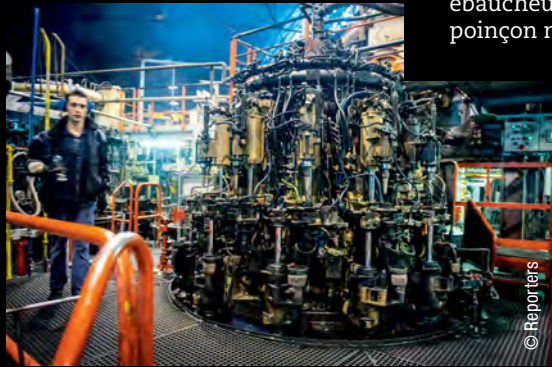
4. Le soufflage

Dans le « moule finisseur », ensuite, de l'air comprimé souffle le verre contre les parois métalliques.



3. L'ébauchage

La ligne de production est nourrie en continu, 24h sur 24. Une goutte du mélange est sectionnée automatiquement et tombe dans un « moule ébaucheur ». Elle est poussée par un poinçon métallique.



5. Le coupage à chaud

Un excédent de verre formant une calotte permet de le convoier; à la machine de découpe, la calotte, « attaquée » à 800° passe dans une couronne de flammes qui permettra de l'ôter. Là se crée également un bourrelet au bord du verre, qui le rendra inébréachable (Durobor: « Dur au bord »);



6. La recuisson

Des tensions résiduelles subsistent dans le verre. Ce dernier passera donc dans une arche de recuisson afin d'en être débarrassé. Durant 1h30, la lente procession des verres leur permet d'atteindre, en douceur, la température ambiante.

© Reporters



© Reporters

7. L'inspection visuelle

À la sortie de l'arche, une rigoureuse inspection visuelle écartera les « déchets ». Mais rien ne se perd, tout se transforme et le « groisil » se retrouvera parmi les éléments de composition d'autres verres. Son rôle n'est pas négligeable car c'est grâce au groisil que la température du four pourra être limitée à 1500°.



Les verres sont ensuite palettisés automatiquement et l'ensemble est filmé. Chaque lot reçoit une étiquette indiquant son lieu de destination. 80 % de la production sont exportés, vers tous les continents.

© Reporters



© Reporters



© Reporters



© Reporters



Durobor est fière d'avoir mis en marche la première ligne de production mécanique de verres à pied d'Europe, en 1959. La série d'origine « Napoli » existe d'ailleurs toujours aujourd'hui. Le pied des verres nécessite des étapes de pressage et laminage...



© Reporters

Un peu plus d'un million de verres sont produits par semaine: des verres à boire... et à manger. Durobor a en effet été le pionnier de la fabrication de verrines. La trentaine de modèles proposés va du « Small » au « XXL ». Entrée, plat, dessert... l'ensemble des plats d'un repas y sera servi aux convives pour le plus grand plaisir des yeux.



Fin de l'autorisation du médecin-conseil de la mutualité

Depuis le 12 avril dernier, un travailleur en incapacité de travail n'a plus besoin d'une autorisation préalable du médecin-conseil de la mutualité pour exercer une activité professionnelle durant une période d'incapacité. À la suite d'un changement de procédure, cette autorisation est désormais délivrée après la reprise du travail. Il peut reprendre partiellement son activité à condition de déclarer cette reprise au médecin-conseil au plus tard la veille de celle-ci. Dans le même délai, il doit aussi introduire une demande d'autorisation d'exercer un travail pendant l'incapacité de travail.



Écart salarial: nouveau site Web

L'Institut pour l'égalité des femmes et des hommes lance un nouveau site internet, www.ecartsalarial.be, sur lequel il présente les chiffres officiels et tendances de l'écart salarial en Belgique. Le site informe aussi tous ceux qui recherchent des informations sur l'écart salarial, ou qui cherchent à l'éliminer. Chaque année, les nouveaux chiffres seront ajoutés afin qu'il devienne une plate-forme évolutive.



453 euros de réduction par trimestre pour les patrons

Le Conseil des ministres a marqué son accord sur un renforcement de la réduction structurelle des charges patronales. Lors de la confection du budget 2013, une enveloppe « compétitivité » avait été dégagée pour une diminution des coûts salariaux de 370 millions d'euros en année pleine. Et conformément à l'accord des partenaires sociaux, cette enveloppe sera consacrée à l'augmentation de cette réduction qui est de 453 euros par trimestre depuis le 1^{er} avril 2013. Pour le secteur non-marchand et les ateliers protégés, un montant sera également consacré à la réduction des cotisations patronales pour les bas salaires.



Bonus à l'emploi social

Depuis le 1^{er} avril dernier, ouvriers et employés dont la rémunération ne dépasse pas 1.501,82 euros par mois perçoivent un bonus à l'emploi de respectivement 198,72 et 184 euros. Les coefficients employés pour le calcul du bonus sont aussi modifiés pour le travailleur dont le salaire est compris entre 1.501,82 et 2.385,41 euros. Comme le Conseil national du travail estime qu'il faut éviter à l'avenir que les cotisations personnelles payées sur les bas salaires n'augmentent proportionnellement plus fortement lors d'une indexation du salaire, la formule forfaitaire sera remplacée le 1^{er} janvier 2014 par une formule exprimée en pourcentage, à moins que l'ONSS n'en trouve une autre, alternative, d'ici le 30 juin 2013.

Cité des Métiers à Liège et Charleroi en 2014

Alliant enseignement, orientation, formation et étant tourné vers les emplois des secteurs de l'industrie et de la construction, en 2014, le projet Cité des métiers se déroulera à Liège et Charleroi. Son objectif est de permettre une meilleure orientation professionnelle à tous les publics concernés, de l'élève de fin d'école primaire à l'étudiant de l'enseignement supérieur en passant par les jeunes du secondaire, du demandeur d'emploi aux personnes en recherche de réorientation ou de reconversion.

Mondial des métiers 2013

Du 2 au 7 juillet 2013, quinze jeunes belges de moins de vingt-trois ans iront défendre les couleurs de la Belgique à WorldSkills Leipzig, le mondial des métiers 2013. Ils concourront dans quinze métiers : infographie, imprimerie, soudage, etc. Les meilleurs candidats internationaux concourront pour décrocher une médaille dans près de 45 disciplines. Plus de 1.100 concurrents provenant de 64 pays membres de l'organisation internationale WorldSkills participeront à ces jeux olympiques de métiers. Cette compétition internationale leur offre l'occasion unique de tester leurs compétences et de valoriser ainsi leur expérience - www.skillsbelgium.be

Coûts de la main-d'œuvre dans l'UE27

En 2012, les coûts horaires de la main-d'œuvre dans l'ensemble de l'économie, hors agriculture et administration publique, ont été estimés en moyenne à 23,4 € dans l'UE27 et à 28,0 € dans la zone euro (ZE17). Toutefois, ces moyennes masquent des écarts entre les États membres, les coûts horaires de la main-d'œuvre variant de 3,7 € en Bulgarie, à 39,0 € en Suède, 37,2 € en Belgique, 34,6 € au Luxembourg et 34,2 € en France. D'autre part, entre 2008 et 2012, les coûts horaires de la main-d'œuvre dans l'ensemble de l'économie, exprimés en euros, ont augmenté de 8,6 % dans l'UE27 et de 8,7 % dans la zone euro. Au sein de la zone euro, les hausses les plus marquées ont été enregistrées en Autriche (+15,5 %), en Slovaquie (+13,8%), ainsi qu'en Belgique (+13,1 %).

Secteur public : plus attractif que le privé

Selon la Commission européenne, en 2010, l'écart moyen des rémunérations horaires entre les hommes et les femmes dans l'UE était de 16,2 %. La Commission entend soutenir les employeurs dans leurs efforts visant à réduire l'écart salarial entre les hommes et les femmes. Le projet Equality Pays Off vise à sensibiliser davantage les entreprises à cette problématique. L'initiative vise à donner aux entreprises un meilleur accès à la main-d'œuvre potentielle constituée de femmes et comporte des événements, outils et activités de formation. Elle devrait par ailleurs contribuer à réaliser l'objectif de la Stratégie Europe 2020 qui consiste à relever le taux d'emploi jusqu'à 75 % et pour lequel une plus grande participation des femmes sur le marché du travail est essentielle.

Du neuf pour les entreprises en difficulté

Prochainement, la loi sur la continuité des entreprises qui protège les entreprises en difficulté contre leurs créanciers, sera adaptée pour mieux venir en aide aux entreprises susceptibles de redressement. C'est sur la base notamment de recommandations de la FEB que la ministre de la Justice a introduit un projet de modification de la loi qui doit encore être approuvé au Parlement. La FEB s'étonne des commentaires négatifs à l'encontre d'une adaptation de cette loi, qui est pourtant indispensable au redressement de nombreuses entreprises en difficulté. Les correctifs apportés par le projet de loi devraient permettre d'éviter l'utilisation abusive ou à mauvais escient de la procédure de réorganisation, de mieux tenir compte des intérêts de tous les créanciers et d'améliorer la prévention.

Indemnité complémentaire pour certains travailleurs âgés

Avec la nouvelle CCT n° 107 qui aligne les conditions d'octroi de la fixation des conditions pour les compléments d'entreprise, sur celles définies pour le droit aux allocations de chômage, le travailleur licencié peut faire valoir le droit à ce complément. Quand ? Lorsque le régime de chômage avec complément d'entreprise est reporté, sur la base de conditions d'âge et d'ancienneté distinctes de celles applicables au moment de la fin du contrat de travail. Il s'agit d'un régime d'indemnité complémentaire applicable à certains travailleurs âgés qui veulent voir leurs droits fixés selon le système du cliquet. Ce dernier consiste à « bétonner » les éventuels droits acquis par le travailleur avant l'entrée en vigueur du relèvement des conditions d'âge et d'ancienneté, et ce, pour l'encourager à continuer à travailler plus longtemps.

[Prise de parole en public]

PAUVRES, PAUVRES Powerpoint/Keynote ?

- ▶ Des logiciels qui, dans certains cas, peuvent « endormir » l'auditoire...
- ▶ Les utiliser sans qu'ils ne volent la vedette à l'orateur

Guy A. Delhaye, préparateur et répétiteur de prises de paroles en public est bien placé pour connaître le danger de certains outils destinés à « aider » l'orateur. Quels sont-ils et comment les éviter? Constats et conseils du spécialiste...

Une surutilisation nocive

PowerPoint pour les PC et Keynote pour les Mac, deux logiciels de présentation destinés à optimiser les prises de paroles et dont l'usage abusif ne réussit qu'à assommer l'auditoire! Aujourd'hui, on surutilise les énormes potentiels de ces programmes. Qui n'a pas eu à subir une réunion de travail, une conférence de presse, un cours... tout au long duquel défilaient des écrans surchargés de textes à la mise en page peu lisible, de tableaux abscons, de graphiques ténébreux? Simultanément « interprétés » par le conférencier? Et, alternativement « suivis », suivies dans un syllabus imprudemment distribué avant l'exposé? Autrement dit, on tente d'intégrer une foudrature d'infos à trois voix. Quand on sait que notre attention ne se pose utilement que sur une tâche à la fois et, dans le cas des réunions de travail, sur un nombre obligatoirement assez réduit de concepts, on peut imaginer la médiocrité du rendement. Au cours de ses séances de préparation et de répétition, Guy Delhaye a pu constater que toute suggestion d'allègement du processus demande à ses clients des efforts titanesques: ils ont le sentiment de passer à côté de l'essentiel, de ne plus capter une totale attention.

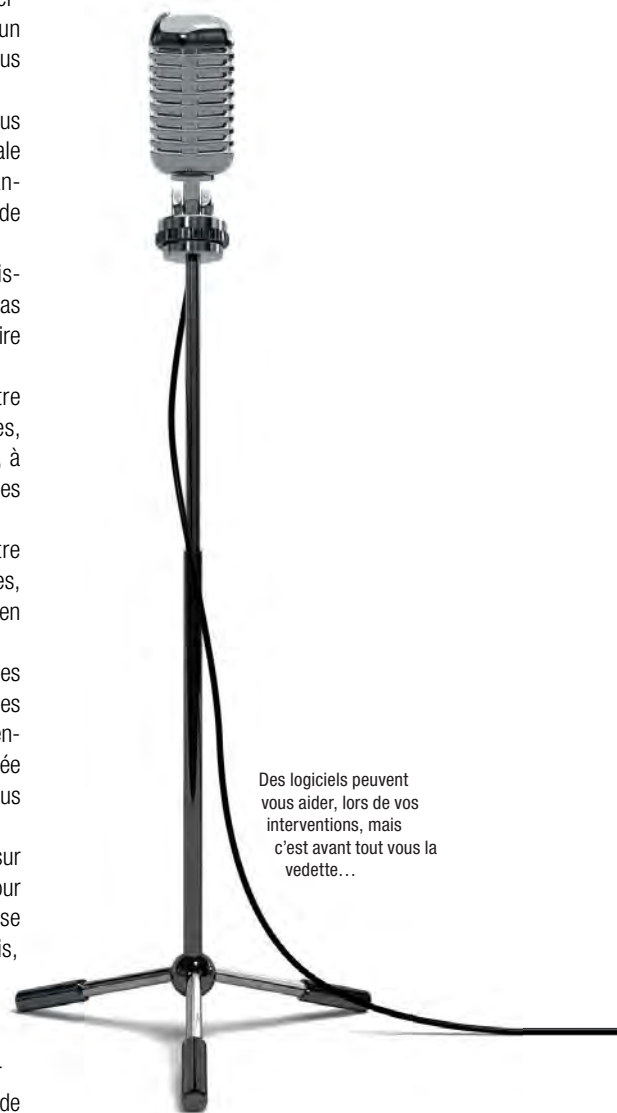
Gagnez en clarté et en efficacité!

Le répétiteur présente donc quelques suggestions qui ont déjà fait leur chemin dans le monde anglo-saxon, toujours en avance de quelques coudées sur le vieux continent.

- Soyez sur vos gardes. Ne créez que des slides utiles à votre auditoire et rejetez ceux

qui ne sont destinés qu'à votre confort personnel, à vous « sécuriser ». De plus, un PP/KN pléthorique, envahissant peut vous chiper la vedette, à votre insu.

- Un PP/KN est chronophage. Rappelez-vous que l'attention d'un auditoire est maximale pendant 10 à 20 minutes. La durée standard des cours dans les universités est de 50 minutes. Au-delà, casse-cou!
- Vous disposez d'un outil qui a une puissance multimédia surprenante. Ce n'est pas une raison pour vous sentir obligé de faire usage de toutes ses ressources à la fois.
- Réservez les slides pour illustrer votre exposé avec des statistiques, des cartes, des plans... difficiles, voire impossibles, à communiquer verbalement. Évitez les slides bourrés de texte.
- Les phrases « lapidaires » doivent être lisibles par toutes les personnes présentes, quelle que soit leur acuité visuelle. Rien en dessous de la taille 28!
- Les montages, tableaux, séquences animées et/ou sonores suscitent, bien souvent, des interventions, sources de digressions. Attention de ne pas perdre le fil de votre pensée ou de déflorer une matière prévue bien plus loin dans votre exposé PP/KN.
- Utilisez des écrans noirs (commande + B sur Mac) ou des slides noirs intercalaires pour faire disparaître l'image à l'écran, cause de distraction, et ramener, à chaque fois, l'attention sur vous et sur ce que vous dites.
- Ne détournez pas continuellement la tête vers l'écran mural. Placez votre ordinateur entre vous et le public (en ne vous coupant de personne). Le contact visuel est capital.
- Ne distribuez votre syllabus qu'après votre prise de parole. Tant pis si cela ne plaît pas à tout le monde. Il reste beaucoup à dire, mais ces quelques indications de base dynamiseront déjà grandement vos prises de parole.



Des logiciels peuvent vous aider, lors de vos interventions, mais c'est avant tout vous la vedette...

GUY DELHAYE
PRÉPARATEUR ET RÉPÉTITEUR DE
PRISES DE PAROLE EN PUBLIC

Tél. 010/68.86.90
www.bisrepetita.eu

[Geomarketing]

S'INSTALLER OU GRANDIR... MAIS OÙ?

- ▶ Construire son plan d'expansion en connaissance de cause
- ▶ Savoir qui et où sont les clients
- ▶ GeoConsulting (Mons) a convaincu Brico, Champion, Delhaize, Quick, Auto5, PointCarré... mais aussi les PME

STÉPHANIE HEFFINCK

À la Ville du singe porte-bonheur, la petite équipe montoise de GeoConsulting active dans le « géomarketing » a livré, il y a quelque temps, un logiciel d'aide à l'investissement centré sur l'immobilier 'retail'. Un outil pour accéder à des informations en or sur le commerce local : types d'enseignes et localisation, parkings disponibles, pouvoir d'achat des riverains, etc. Qu'est-ce que le géomarketing et pourquoi donc y faire appel ? Les réponses de François Honoré, géographe fondateur de GeoConsulting...

▶ **CCI mag' : « Pourriez-vous nous définir le géomarketing »?**

FH: « C'est l'une des branches du marketing qui, comme son nom l'indique, va intégrer la notion d'espace. Une discipline à la fois fine et large pour analyser spatialement le marché. Dans notre cas, nous sommes focalisés sur le développement de commerces, mais on peut l'appliquer pour tout type d'activités ».

▶ **CCI mag' : « Quelles sont les forces d'une société comme la vôtre »?**

FH: « Notre métier, particulièrement apprécié en période de crise est... de réduire le risque ! Notre force, c'est d'allier à l'approche scientifique rigoureuse que pourrait effectuer une Université, la connaissance du terrain. En 8 ans, nous avons 'scanné' 100.000 consommateurs, via des enquêtes en face to face, par téléphone, par le web... »

▶ **CCI mag' : « Résumez-nous l'utilité de telles études »**

FH: « En général, on peut compter une ouverture de point de vente pour 5 études... Certes, les études géomarketing ont un coût - entre 1.000 et 5.000 euros -, mais il est négligeable en regard des pertes qu'aurait occasionnées un mauvais choix d'emplacement. Et, dans l'étape ultérieure, nous pouvons déterminer le CA prévisionnel du futur point de vente, à 10 % près ! Ces études sont donc intéressantes avant de s'implanter ou pour construire le plan d'expansion d'une enseigne, intégrant le type de client de la zone, la concurrence ».

▶ **CCI mag' : « Pourriez-vous livrer des conseils élémentaires »?**

FH: « Se mettre à la place du consommateur ! Vient-il chez vous pour faire des achats de destination ? En ce cas, l'accessibilité du point de vente est primordiale et ce dernier peut se permettre d'être isolé, en périphérie. Ou



Notre métier consiste à réduire les risques !
(F. Honoré)



le client arrive-t-il chez vous pour des achats d'impulsion ? En ce cas, préférez le centre ville, un shopping center et, si possible, placez-vous à proximité de générateurs de trafic comme des enseignes qui ont pignon sur rue, des Administrations communales... En tous les cas, ne jamais se lancer avant d'étudier le comportement de clients potentiels : comment accueilleraient-ils mon projet ? C'est la première question à se poser... »

▶ **CCI mag' : Vos études seraient donc aussi indiquées, plus largement que pour le retail ?**

FH: « De fait ! Une approche intégrée pour savoir qui sont mes clients, ce qu'ils veulent, où communiquer et comment les trouver, cela concerne tout le monde. Trop d'entreprises sont exclusivement centrées sur leurs produits et services ; avec le géomarketing comportemental, on leur tend un miroir : voyez comment vous êtes perçu, par vos clients et vos concurrents et où vous pourriez vendre davantage. Dans l'avenir, nous comptons d'ailleurs réaliser davantage d'études sur mesure pour les PME... »

**GEOCONSULTING****Actuellement, dans le Parc Initialis**

Bld Initialis, 7B - 7000 Mons

Prochainement: Route d'Obourg, 65 - Tél. 065/39.99.60www.geoconsulting.be

LES BONS GEST

Quelle que soit votre activité, un incendie peut à tout moment se déclarer au sein de votre entreprise. L'extincteur figure assurément en tête de liste des appareils pouvant vous aider dans cette lutte contre les flammes. Vos collaborateurs savent-ils pour autant l'utiliser? Votre société en compte-t-elle en nombre suffisant? Briefing en compagnie d'experts du CEPS.

CÉLINE LÉONARD

Quel extincteur pour quel type de feu ?

Un incendie ne peut se déclarer que si trois éléments sont réunis : un combustible, un comburant et une source d'énergie. C'est ce que l'on appelle communément le triangle du feu. Sur base de la nature du combustible, les feux sont classés en différentes catégories :

- **Classe A** = feux de matières solides telles que bois, papier, textile, carton, caoutchouc, et plusieurs types de plastiques.
- **Classe B** : feux de liquides inflammables ou de solides liquéfiables tels que solvants, alcools, vernis, huiles, graisses, peintures, goudrons, hydrocarbures (essence, pétrole).





- **Classe C** : feux de gaz (gaz naturel, méthane, butane, propane...)
- **Classe D** : feux de métaux combustibles tels qu'aluminium, magnésium, sodium, potassium, phosphore, titane...
- **Classe F** : feux d'huiles et graisses (végétales ou animales) prenant naissance dans des appareils de cuisson

L'utilisation de l'extincteur

- Assurez-vous que l'extincteur est adapté à la classe du feu (les lettres sont indiquées sur la bombonne)
- Positionnez-vous entre le feu et une issue
- Prenez la lance en main

- Posez un genou à terre et installez l'extincteur en face de vous
- Retirez la goupille de sécurité
- Mettez l'extincteur sous pression en appuyant sur le percuteur
- Testez brièvement l'appareil par une brève pression sur la lance
- Visez la base des flammes en effectuant un mouvement qui balaye de gauche à droite

Si l'incendie s'étend à une pièce (ou davantage), n'essayez pas de le maîtriser avec un extincteur. Votre action s'avèrera inutile.

TYPE DE FEU	AVANTAGES	INCONVÉNIENTS
CO₂  <ul style="list-style-type: none"> ▶ Efficace sur les feux de classe B (uniquement les petits feux). ▶ Idéal pour lutter contre les feux d'armoires électriques. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Peu salissant ▶ N'endommage pas les équipements électriques et électroniques ▶ Pas de risque d'électrocution 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Faible autonomie (15 à 20 secondes) ▶ Ne peut être utilisé à plus de 2 mètres ▶ pouvoir extincteur limité
Poudre  <ul style="list-style-type: none"> ▶ Idéal pour lutter contre les débuts d'incendies de classes A, B et C 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ la poudre forme un écran de protection contre la chaleur ▶ Puissance d'extinction très forte 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Dégâts causés par la poudre (surtout sur les installations électriques, électroniques) ▶ Pas de visibilité durant l'extinction
Mousse  <ul style="list-style-type: none"> ▶ Convient pour les feux de classes A et B ▶ Feux électriques jusqu'à 1000 volts ▶ Idéal pour les bâtiments administratifs 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Bon compromis entre puissance et dégâts occasionnés ▶ Distance variable (de 50 cm à 6 mètres) ▶ Facile à utiliser 	
Robinet d'incendie armé  <ul style="list-style-type: none"> ▶ Uniquement sur les feux de classe A 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Distance d'utilisation (de 20 à 30 mètres) ▶ utilisation « illimitée » 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Danger électrique ▶ Propagation des liquides inflammables ▶ Dégâts des eaux

ES FACE AU FEU

Employeur, quelles sont vos obligations ?

L'article 52 du R.G.P.T. définit les mesures à prendre par tout employeur afin de prévenir les incendies et les combattre efficacement. Le texte de loi prévoit, notamment, que :

- l'employeur mette en place un équipement suffisant et adapté aux circonstances pour combattre l'incendie. Pour la détermination de cet équipement, il consulte le service d'incendie compétent ;
- le matériel de lutte contre l'incendie soit en bon état d'entretien, protégé contre le gel, aisément accessible, judicieusement réparti et signalé de manière efficace et conforme aux dispositions concernant la signalisation de sécurité et de santé au travail ;
- l'entreprise dispose d'un extincteur minimum par unité de 150m² (minimum 2 unités par étage) ;
- des instructions, affichées en nombre suffisant en des endroits apparents et facilement accessibles, renseignent le personnel sur la conduite à suivre en cas d'incendie ;
- un plan des étages en sous-sol soit affiché à proximité immédiate des escaliers qui y conduisent.
- l'employeur mette en place des moyens d'alerte et d'alarme lorsqu'il emploie au moins 50 travailleurs dans un même bâtiment (ou dans plusieurs bâtiments voisins constituant un ensemble), lorsque le bâtiment ou la partie du bâtiment qu'il occupe, comporte un local du premier groupe ou lorsqu'il occupe plusieurs étages d'un bâtiment ;
- l'employeur organise un service privé de prévention et de lutte contre l'incendie, comportant un nombre suffisant de personnes exercées à l'emploi du matériel contre l'incendie s'il emploie au moins 50 travailleurs dans un même bâtiment (ou dans plusieurs bâtiments voisins constituant un ensemble) ou lorsque le bâtiment ou la partie du bâtiment qu'il occupe, comporte un local du premier groupe. Il doit parallèlement organiser des exercices d'alerte, d'alarme et d'évacuation au moins une fois par an ;



SENSIBILISEZ VOTRE PERSONNE GRÂCE AU FIRE TRUCK

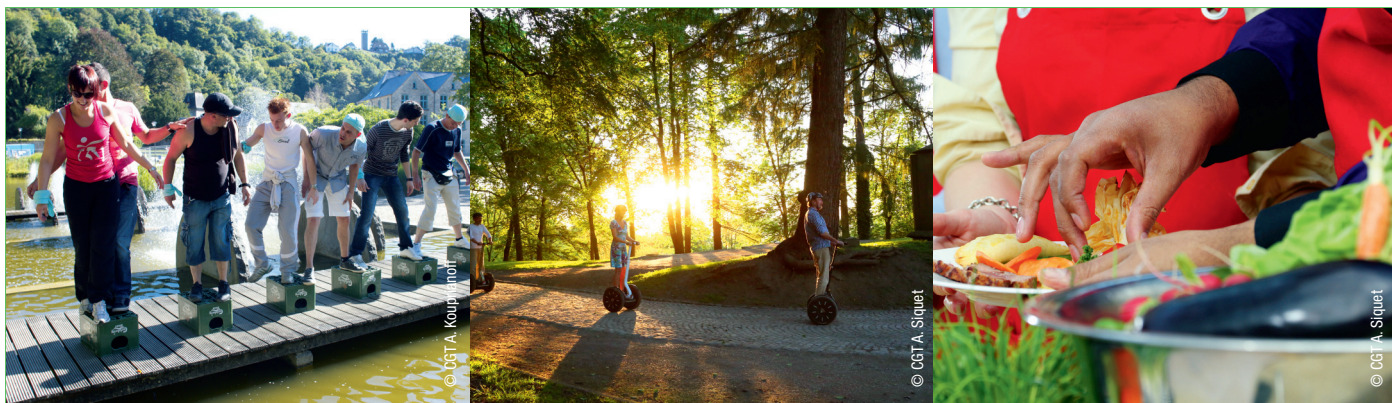
Pour sensibiliser les personnels d'entreprise aux risques d'incendie, le CEPS (Centre Européen Pour la Sécurité) s'est doté de Fire Trucks. D'une longueur de 12 mètres, ces unités mobiles d'apprentissage confrontent les participants à des exercices d'évacuation et des situations d'intervention sur feu réel tout en préservant leur sécurité. Entièrement autonome en énergie, en matière première et en espace de formation, le Fire truck peut être installé le temps de la formation sur le parking de votre entreprise (minimum 20 m de long, entrée minimale de 3 m de large et 4 m de hauteur). Tarifs : 1650€ forfait pour 1/2 jour (le prix comprend la formation, les consommables et les frais de déplacement).

POUR PLUS D'INFORMATIONS :

Ceps Charleroi - Tél. 071/31.56.46 - ceps.charleroi@ceps-esm.be
Ceps Seraing - Tél. 04/330.39.50 - ceps.seraing@ceps-esm.be
www.ceps-esm.be/

Cette information a été délivrée dans le cadre du programme MATINS SÛRS organisé par la CCI Liège-Verviers-Namur. La prochaine session abordera la gestion du risque en espace confiné.

Information et inscription : ck@ccilvn.be - 04/341.9176



« Meeting & Incentive » en Wallonie

Un clic et on déconnecte !

Enfin les beaux jours ! Ils se seront bien faits attendre, mais cette fois, ça y est. Plus une minute à perdre. Pour bien en profiter, pourquoi pas emmener vos équipes *outdoor* pour un grand brainstorming de printemps ? Un jour ou deux, histoire de s'aérer les neurones. Ailleurs. À proximité de l'entreprise. En Wallonie.

Profiter de l'incroyable diversité des activités proposées en Wallonie pour un team building ou un incentive combinés à un séminaire, en voilà une bonne idée ! Les possibilités sont nombreuses dans notre belle région, le choix est vaste.

Quelques exemples ?

Si vous optez pour le Hainaut, pourquoi pas proposer une initiation au golf ? Chacun sait que golf et affaires font très bon ménage. Vous envisagez le Brabant wallon ? Que diriez-vous d'un tour en 2 CV ? En voilà une façon originale de découvrir cette belle province ! A Namur, le tour de la Citadelle est incontournable, mais en descendre en segway jusque dans le Vieux Namur est carrément fun. Les charmes de la province de Liège ne manquent pas, mais avez-vous déjà fait le tour de Spa... en vespa ? Enfin, se balader en jeep ancêtre dans la province de Luxembourg vous fera découvrir ses paysages les plus champêtres, ses coins les plus bucoliques. Ces sorties récréatives peuvent être combinées avec une conférence, un séminaire ou tout autre brainstorming.

Que recouvre exactement l'offre « Meeting & Incentive » de Wallonie ?

- **De l'hébergement.** Les hôtels attirent le plus volontiers les réunions professionnelles. Les offres sont de plus en plus diversifiées et haut de gamme. Mais connaissez-vous le concept novateur du gîte séminaire ? Une alternative aussi originale que conviviale.
- **Des infrastructures de réunion.** Les centres de congrès et conférences de Wallonie sont à la pointe des nouvelles technologies et des nouveautés en matière de son et lumière.
- **Des lieux événementiels.** Où voulez-vous que se déroule l'événement de votre société ? Dans un château fort, une abbaye, un musée, un site industriel vivant une seconde vie ? En Wallonie, vous aurez l'embarras du choix.

• **Des activités récréatives.** Après l'effort, le réconfort ! Vos troupes veulent aussi s'amuser. Ça tombe bien, la Wallonie est une immense cour de récré à ciel ouvert pour grands enfants de tous âges. Au choix : rallye, challenge, chasse aux trésors, épreuve de survie...

Que diriez-vous d'une journée à thème ?

- **En ville.** Avez-vous déjà pensé organiser un événement en ville ? La Wallonie y a pensé pour vous. Choisissez une ville et découvrez-la sous un nouveau jour : histoire, tourisme, économie, gastronomie... Vous ne la verrez plus jamais comme avant.
- **Bien-être et thalasso.** Pour une meilleure productivité, rien de tel que de la douceur pour vos collaborateurs ! Ressourcement de l'esprit et du corps : soins de balnéothérapie, massage, yoga, tai chi... Rendez-vous à Spa ou à Chaudfontaine. Calme, luxe et sérénité.
- **Golf et séminaire en Wallonie.** Simple parcours, initiation, challenge, événement, les golfs wallons s'offrent à vous, pourquoi chercher plus loin ? Une initiation au golf est un moyen original de promotion quand vous l'associez à un séminaire, une conférence, une présentation de produit. Amenez vos clients, vos fournisseurs ou collaborateurs sur un green l'espace de quelques heures.
- **Activités gourmandes.** Les saveurs et plaisirs de la table avec nos produits du terroir éveilleront les sens de vos invités. Les dégustations collectives sont gage de bonne humeur : grands chefs et leurs secrets, artisans chocolatiers, brasseries en activité, vous ouvrent leurs portes pour votre plus grand plaisir et celui de vos hôtes.

Pour vous aider à mettre en place ces activités et réunions, faites appel aux bureaux de congrès. « *Dans ces guichets uniques, une personne, et une seule, va vous aider à vous diriger à travers le dédale de cette offre diversifiée*, explique Nadine Verheyne, filière Tourisme d'Affaires du Commissariat général au Tourisme de Wallonie. *Le conseiller donne des idées, facilite les contacts avec les hébergements, les organisations, les lieux événementiels.* » Il ne vous reste plus qu'à en profiter !

Un seul clic pour trouver des idées originales et les coordonnées des bureaux de congrès de Wallonie : www.meetings-tourismewallonie.be

[Europlex]

En toute TRANSPARENCE...

- ▶ Des relations ouvertes avec les fournisseurs
- ▶ Des importateurs partenaires qui sont aussi des conseillers
- ▶ Une maîtrise de la transformation de produits plastiques rigides depuis près d'un demi-siècle

STÉPHANIE HEFFINCK - © SH

Quand on lui demande les secteurs d'activités dans lesquels Europlex est actif, Jean-François Galand, Product Manager, esquisse un geste large. C'est que, depuis près d'un demi-siècle, la société de transformation de matières plastiques rigides s'adresse à des domaines aussi variés que l'industrie, la communication sur lieu de vente ou encore les musées*. Une clientèle marginale de particuliers lui confie également certaines réalisations, comme des vitrines de collection, par exemple...

Dans cette entreprise, les habitudes ne s'installent donc pas... « Demain, tomberont peut-être 10 demandes pour des Awards, puis plus aucune durant 6 mois et nous travaillerons sur d'autres commandes, nécessitant une approche différente... »

▶ **CCI mag' : « M. Galand, votre fonction de coordinateur commercial recouvre, notamment, la supervision du service achats... »**

JFG : « Oui, mais pas pour les tout gros investissements de machines, ce qui relève de l'autorité de M. Vannerom, qui a repris les rênes de la société, fin 2004. Dans mes attributions,

j'ai effectivement celle du poste achats « quotidiens », petit matériel... »

▶ **CCI mag' : « Quels produits semi-finis achetez-vous ? »**

JFG : « Pour le PMMA, nous travaillons avec « PLEXIGLAS » (ndlr : environ 60 % des commandes), la Rolls Royce ! Nous achetons aussi du polycarbonate, très résistant, couramment utilisé pour la protection de machines, du PETG qui se prête bien au thermoformage, du PVC, polyéthylène, POM, PA... »

▶ **CCI mag' : « Chez quels fournisseurs ? »**

JFG : « Pour le plexiglas, nous passons par un importateur attitré ; nous avons aussi 2 autres importateurs principaux. En ce qui concerne le petit matériel, j'ai réalisé, il y a quelque temps, une étude approfondie et, dans la foulée, nous avons diminué de 30 % le coût des consommables. En fonction des demandes, je m'adresse à 4, 5 fournisseurs qui pratiquent des prix corrects et livrent rapidement. Chaque semaine, je pourrais passer ½ journée pour comparer les offres. Je n'en ai guère le temps, ne change pas pour le plaisir de changer,

m'appuie sur mes conclusions antérieures et, surtout, je reste à l'écoute de l'équipe. Au moment où elle exprime un souci, pour l'utilisation d'un produit aussi basique que du 'tape' comme cela s'est produit récemment, alors j'agis. Le lot de tape n'adhérait pas suffisamment ; un second, en remplacement était tout aussi mauvais et mon interlocuteur ne semblait pas s'en soucier. Autant d'éléments convergeant vers la nécessité d'un changement de fournisseur. Celui d'aujourd'hui est plus réactif, moins cher et attentif ».

▶ **CCI mag' : « De quelles qualités doivent faire preuve vos importateurs de produits semi-finis ? »**

JFG : « La qualité, le prix, le service, la flexibilité sont 4 critères importants. Je dois pouvoir répondre à des offres de prix dans les 24, 48h. Il est donc indispensable que je puisse m'appuyer sur des partenaires réactifs. En fait, je ne leur adresse une demande de prix qu'une fois sur 50, parce que j'ai obtenu, de la part de ces fournisseurs à l'écoute, une liste de tarifs et que je suis donc en mesure de communiquer les informations exactes rapidement. J'attends aussi de leur part le respect des accords commerciaux, bien entendu.

Notre plus-value, c'est la transformation de matières plastiques ; dans nos ateliers, les produits reçus passeront par diverses étapes techniques avant d'être vendus ; cela requiert du temps qui ne peut être amputé par des retards de livraison de fournisseurs... Car nous tenons, de notre côté, à respecter nos engagements vis-à-vis du client final ! »

* CA annuel de 2.000.000 d'euros par an. Marchés principaux en Belgique, France, Luxembourg, Pays-Bas et Allemagne.



EUROPLEX

ZI Nivelles Sud, Zone II - Rue de la Technique, 1 - 1400 Nivelles
www.europlex.be - Tél. 067/55.07.90

Le prochain spectacle
théâtral d'été à l'Abbaye
de Villers-la-Ville

*Une œuvre mythique, un souffle romantique puissant, une intrigue captivante
et dramatique, un thème interpellant : autant d'ingrédients qui formeront les bases
d'un grand spectacle taillé sur mesure pour le site de Villers-la-Ville !*

En réservant avant le 1^{er} juin :
réduction de 5 € pp, quelle que soit
la formule VIP retenue !

Demandez les Formules VIP détaillées !
Contact : infos@deldiffusion.be – 010/49.77.02

FRANKENSTEIN

ou Le Prométhée Moderne de Stefano Massini d'après le roman de Mary Shelley

*Profitez de nos Formules VIP pour accueillir vos relations d'affaires dans un espace
VIP exclusif (magnifique salle voûtée dans l'abbaye), entrée privée et places réservées.*

Formule VIP Cocktail Échoppes

- Accueil avant-spectacle dès 19h
- Assortiment de zakouskis froids, pains surprise
- Echoppe(s) au choix : "Thailandaise", "Croquettes belges", "Italienne", "Foies gras", "Nipponne"
- Open bar

Tarif :
80 € pp HTVA (sur base de 100 personnes) comprenant
le Cocktail VIP avec 2 Echoppes au choix dans un lieu
de réception privatif et la place réservée au spectacle.

Option :
Complément de cocktail privatif à l'entracte :
potage, open bar, assortiment de desserts.



Formule VIP Cocktail dînatoire

- Accueil avant-spectacle dès 19h
- Assortiment de zakouskis froids et chauds
- Assortiment de petits sandwichs fermés
- Open bar

Tarif :
70 € pp HTVA (sur base de 75 personnes) comprenant
le Cocktail VIP Dinatoire dans un lieu de réception
privatif et la place réservée au spectacle.

Option :
Complément de cocktail privatif à l'entracte :
potage, open bar, assortiment de desserts.



Formule VIP Cocktail Apéritif

- Accueil avant-spectacle dès 19h30
- Assortiment de zakouskis froids
- Assortiment de petits sandwichs fermés
- Assortiment de desserts
- Open bar

Tarif :
62 € pp HTVA comprenant le Cocktail VIP Apéritif
dans un lieu de réception privatif et la place réservée
au spectacle.

Abbaye de Villers-la-Ville – Du 11 juillet au 10 août 2013
www.frankensteen2013.be



[Comédis]

Un complexe UNIQUE

- ▶ La renaissance d'un site industriel
- ▶ L'union du monde de la culture et des médias
- ▶ Un outil inédit pour les acteurs économiques

CÉLINE LÉONARD

Tous les Verviétois s'en souviennent. En 2001, l'usine Interlac de Dison fermait définitivement ses portes. C'est sur ce site industriel dépeuplé, que naissait en 2006 l'ambitieux projet Comédis. Objectif annoncé : faire de l'ancienne usine un espace réunissant à la fois le monde de la culture et des médias.

Une nouvelle image pour Télévesdre

Alors en quête de nouvelles infrastructures, Télévesdre manifesta immédiatement son intérêt pour le lieu. Six longues années furent toutefois nécessaires pour que la télévision locale puisse concrétiser son emménagement. Pour Urbain Ortmans, Directeur général, le résultat fut heureusement à la hauteur de l'attente. « Après avoir passé 23 années dans une ancienne maison de maître, nous avons investi

ces nouveaux locaux au mois de septembre dernier. Nous disposons désormais d'un outil spécialement dédié à notre activité qui nous confère une image plus professionnelle et nous rend plus performants. » D'une superficie totale de 4000m², le nouvel emplacement abrite 2 studios d'enregistrement, 4 bancs de montage, 2 régies et du matériel capable de diffuser en Haute Définition. Mais pour Télévesdre, le principal atout de Comédis réside assurément dans la salle de spectacles implantée au cœur du site. « Cette dernière est en prise directe avec nos régies ce qui nous permet d'effectuer des captations de spectacles. Nous l'avons inaugurée à l'occasion de l'élection du Verviétois de l'Année. À ce jour, nous prévoyons de réaliser une captation par mois avant d'accroître la cadence. À terme, notre ambition est d'y organiser une émission mensuelle de divertissement. »

Une gamme de services étendue

Non contente d'avoir revigoré son image au travers de ces nouvelles infrastructures, Télévesdre entend bien les mettre à profit en élargissant la gamme de services qu'elle propose aux acteurs du monde économique. « La salle de spectacles pourra ainsi être utilisée par des sociétés souhaitant faire une captation de leur Assemblée générale ou voulant diffuser leur conférence de presse en streaming. Les nouveaux studios pourront par ailleurs être mis à profit pour réaliser des communications d'entreprise », note Urbain Ortmans.

De nouvelles arrivées

Actuelle locataire des lieux (et ce, pour une durée minimale de 30 ans), Télévesdre ne sera pas la seule occupante de Comédis. À l'heure où nous bouclions ces lignes, le traiteur Les Cours finalisait ainsi les travaux d'aménagement de la brasserie qu'il occupera au 1^{er} étage du site. Un espace de 200 m² avec terrasse juste en dessous des bureaux de la télévision locale. Dernier occupant attendu, la société Belgomédia (éditrice, entre autres, de l'hebdomadaire Télépro) déposera quant à elle ses valises à Dison en 2014. « Si l'on ajoute à ces arrivées les 3 salles de conférence que comptera prochainement le centre culturel, on se rend compte que Comédis constitue un complexe tout à fait inédit capable de rayonner bien au-delà de l'arrondissement de Verviers. Il n'existe en effet, en Wallonie, pas d'autre télévision locale ayant une salle de spectacle à disposition et inversement. Pour les entreprises désireuses d'organiser un événement, la combinaison salle de spectacles, télévision et espace de restauration constitue également un package totalement unique. »



Urbain Ortmans,
Directeur général de Télévesdre



Aperçu des nouveaux locaux de Télévesdre

LE 2 JUIN, PLONGEZ DANS LES COULISSES DE COMÉDIS

Afin de permettre à tout un chacun de découvrir l'univers du site Comédis, une journée porte ouverte sera organisée le dimanche 2 juin 2013 de 10h à 18h. L'occasion, notamment, d'arpenter les couloirs des studios, de découvrir la régie ou l'univers de la salle de rédaction.

COMÉDIS

Rue du Moulin 30 A - 4820 Dison

Choisissez un événement où le cinéma et la musique jouent le premier rôle!



Kinopolis, where business meets pleasure

Grâce à notre infrastructure haute technologie et notre savoureux service de restauration, Kinopolis Business organise dans ses 11 cinémas vos séminaires, congrès, bourses ou fêtes du personnel. Avec l'assurance de profiter d'un événement où le cinéma et la musique jouent le premier rôle!

Offrez par exemple à vos invités un classique hollywoodien ou une retransmission d'un célèbre opéra en direct du Metropolitan Opera de New York!

Visitez notre site internet



www.kinopolisbusiness.com

Plus d'info: Katelijne Lindner - business@kinopolis.com - 09 241 01 61





[Vésale Pharma]

Probiotiques bien encapsulés pour plus d'efficacité

- ▶ Société pharmaceutique namuroise pionnière dans le domaine des probiotiques
- ▶ Commercialise un nouveau procédé de micro-encapsulation révolutionnaire pour lequel un brevet mondial a été déposé
- ▶ Active dans plus de 40 pays

JACQUELINE REMITS

Les probiotiques attaquent! Rien ne semble arrêter le succès de ces micro-organismes à l'effet positif sur notre système digestif et notre système immunitaire. Fondée en 1997 par Jehan Liénart, la société Vésale Pharma, à Noville-sur-Mehaigne, a été la première à mettre sur le marché belge ces compléments alimentaires vendus en pharmacie. Elle commercialise une gamme de produits confectionnés à base de souches probiotiques dans diverses classes thérapeutiques telles que la dermatologie, la gastro-entérologie, la santé féminine, l'immunité, la grossesse. La société namuroise a bâti sa notoriété sur ses recherches et innovations. Elle est dépositaire de trois brevets mondiaux.

Procédé inédit

En partenariat avec un laboratoire allemand de chimie spécialisé en micro-encapsulation, Vésale Pharma a mis au point un procédé inédit de stabilisation des micro-organismes vivants. « Dans le domaine des probiotiques, ce procédé révolutionnaire constitue une étape importante, remarque Pierre Iweins, qui vient de rejoindre

Vésale Pharma comme associé en charge de la commercialisation mondiale de la technologie. Il permet d'enrober les compléments alimentaires dans une matrice stabilisante et nourrissante constituée de microsphères. Parallèlement, ils sont protégés contre les influences environnementales et stabilisés à long terme. Ces microcapsules résistent également à des taux d'acidité basse permettant le passage gastrique sans s'ouvrir et délivrent les probiotiques viables directement dans l'organe cible, l'intestin. Le nouveau procédé permet de manipuler les souches et de les utiliser dans la production comme un ingrédient classique, sans diminution importante de leur qualité. » Pour compléter l'unique formulation actuelle en poudre de probiotiques lyophilisés, de nouvelles formules telles que des compositions associées à des substances comme la vitamine C, des minéraux comme le zinc, le citrate, etc., sont désormais possibles. De nouvelles conditions de résistance à la chaleur, à l'humidité et à l'acidité permettent une meilleure conservation des produits et une efficacité accrue. Ce procédé a fait l'objet d'un brevet international. « Cette nouvelle

technologie apporte une solution structurelle à tout le secteur des sociétés impliquées dans la fabrication de probiotiques. Elle représente une belle aventure et une opportunité unique d'évolution pour ces compléments alimentaires. Elle répond à l'un des défis majeurs de l'industrie, à savoir la préservation de ces micro-organismes fragiles dans leurs phase de production, commercialisation et de consommation. »

Marché prometteur

Depuis quelques années, Vésale Pharma a mis sur pied un vaste plan de développement et un renforcement des investissements en matière de recherche et développement dans ses différents domaines thérapeutiques, avec un accent particulier sur les probiotiques. Plusieurs partenariats avec des équipes de recherche universitaires de l'Université de Liège et de l'Institut Pasteur à Paris, ainsi que des laboratoires ou des médecins praticiens belges et internationaux, ont été mis sur pied. La société annonce ainsi la mise sur pied de deux nouveaux brevets pour la fin de l'année. Vésale Pharma emploie une quinzaine de personnes. Elle est aujourd'hui active dans plus de 40 pays. La technologie a été présentée aux États-Unis et au Japon. « De grandes multinationales ont déjà manifesté leur intérêt pour ce nouveau procédé. Le chiffre d'affaires de 5 millions d'euros en 2012 devrait exploser », se réjouit Pierre Iweins.



Pierre Iweins (Associé): « De grandes multinationales ont déjà manifesté leur intérêt pour ce nouveau procédé d'encapsulation »

VÉSALE PHARMA SA

Rue Louis Allaert 9
5310 Noville-sur-Mehaigne
www.vesalepharma.com

Vous **créez** ou **développez** votre entreprise ?

Meusinvest
vous propose
la **solution**
de financement
adaptée à vos
besoins.

meusinvest

Rue Lambert Lombard 3 • 4000 Liège • Tél. : 04 221 62 11
info@meusinvest.be • www.meusinvest.be

inspirer l'audace



Soyez curieux:
poussez la porte
de votre voisin
Next Business - Next Door

programme
viavia
walloniaflandersbrussels

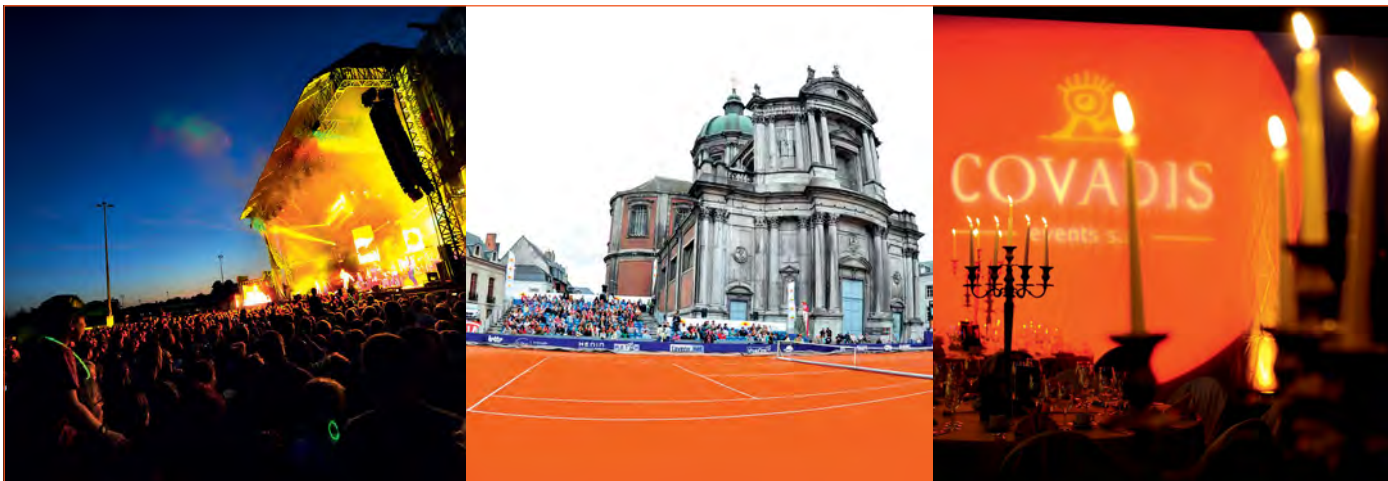


Le Fonds Européen
de Développement Régional
et la Wallonie
Investissent dans votre avenir



contactez votre opérateur local:





Covadis

Crée l'émotion

**Vous cherchez une société d'organisation d'événements tout en une et près de chez vous?
Covadis vous offre ses services de communication et de marketing avec ce petit quelque chose en plus: l'émotion.**

Quo vadis? Où vas-tu? S'il ne le sait pas toujours, Luigi Coduti y arrive pourtant. Instituteur pendant quinze ans, «et très heureux de l'avoir été», souligne-t-il, il quitte cependant sa classe de première primaire pour assouvir ses passions pour le sport et la musique. «En 2000, avec des amis, j'ai organisé le Women Tennis Trophy, tournoi autour de Justine Henin.» Il sera suivi de six autres. «Je voulais briser la routine, créer des défis et aller de l'avant pour pouvoir exprimer ce qu'il y avait en moi.» Avec ses accointances dans le monde tennistique, Covadis est la seule société belge à avoir organisé une finale de Fed Cup. En 2003, la société crée, le premier concert organisé accueille Yannick Noah au Ciney Expo. Suivront Zazie, Calogéro et bien d'autres. L'idée est venue d'organiser un festival à Ciney. «Un des temps forts a été la venue de Simple Minds à Ciney en 2009», se souvient-t-il. On m'avait dit que c'était impossible. Alors, j'ai réalisé ce rêve...»

Un ours, une pomme

En 2010, un département destiné aux entreprises voit le jour. «Nous offrons de l'événementiel, mais avec les spécificités de Covadis.» Mais encore? «Lors de la fusion de deux firmes pharmaceutiques, l'une allemande et l'autre belge, nous avons fait venir un ours, un vrai, symbole de cette soirée exceptionnelle. De part et d'autre de l'allée centrale, il y avait d'un côté les Allemands, de l'autre les Belges. Au fur et à mesure que, depuis le fond de la salle, l'ours avançait dans l'allée, on sentait monter l'émotion. Sur scène, dans la bouche du patron belge, une pomme aux couleurs du nouveau logo. L'ours l'a croquée, ses deux paluches sur les épaules du patron! L'émotion était à son comble. Un moment exceptionnel. Quatre ans après, on m'en parle encore.» Covadis peut privatiser n'importe quel lieu pour n'importe quelle société et y faire venir des artistes. Axel Red, Julien Clerc... ont répondu présent. Comme Covadis organise des concerts à l'année, elle a ses entrées dans les maisons de

production. «Nous répondons de manière spécifique à la demande de chaque entreprise.» Au final, une fête unique, labellisée et créée au nom de la société.

Plus loin

Covadis travaille partout en Wallonie et à Bruxelles et organise des fêtes pour de grandes entreprises comme pour des PME. «Pour nous il n'y a pas de petit événement. Ce n'est pas une question de moyens, mais d'investissement personnel et de l'envie de présenter quelque chose d'unique à la société.» Pour y arriver, Luigi et son équipe se rendent sur place plusieurs fois pour rencontrer les gens, bien sentir les choses, savoir si un message subliminal est à faire passer. «On ne réussit pas tout seul. On s'imprègne le plus possible de l'esprit, de la philosophie de l'entreprise, de celle de son patron et de ses managers. Notre but est d'aller un peu plus loin que ce que les gens avaient imaginé. Ainsi, avons-nous organisé une fête d'entreprise avec Yves Duteil parce que le patron était un peu poète. Yves a écrit une chanson dédiée à l'entreprise. Le patron en était ému aux larmes. Une belle surprise. Si on parvient à créer l'émotion chez les participants, on a gagné notre pari!»

A l'agenda 2013 de Covadis, trois festivals: celui de Ciney, 7^e du nom cette année avec Texas, celui de Tournai, 6^e édition avec Pascal Obispo, et un 3^e festival lancé à Durbuy. Lors de la Legend's Cup à Namur, les vieilles gloires du tennis viennent s'affronter dans un tournoi amical. Cette année, Bjorn Borg, Yannick Noah et Henri Lecomte, les 15 et 16 juin, sur la place Saint-Aubain transformée, pour l'occasion, en terrain de tennis en terre battue! Unique en Europe. Last but not least, événement musical de l'été, le concert de Johnny Hallyday, le 23 juin à Namur, seule date belge du rockeur pour 2013. Plus de 10 000 personnes sont inscrites à ce jour, entre 15 000 et 17 000 personnes sont attendues. L'émotion à son zénith.

Covadis:

rue Croix Limont, 7B - 5590 Ciney - Tél. 063/22 03 62 - www.covadis.be



NAMUR

congrès

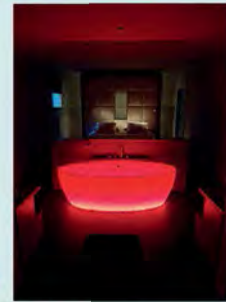
Avenue Reine Astrid, 22
5000 Namur

Tel. : 081 77 67 58

Fax : 081 77 69 81

info@namurcongres.be

www.namurcongres.be

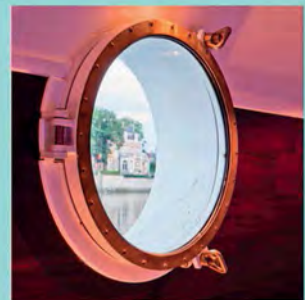


© Photographies : FTPN - Bossroy - NE5T



Réunions, séminaires, incentives,
expositions, family days, team buildings, ...

Namur Congrès vous **aide gratuitement**
à trouver l'infrastructure ou l'activité idéale
pour votre événement d'entreprise en
province de Namur.



La région liégeoise manque de bureaux neufs

L'offre actuelle ne rencontre toujours pas la demande des entreprises. Les projets sont malheureusement insuffisants et en ordre dispersé. Tour d'horizon au centre de Liège et dans sa périphérie...

CHRISTOPHE NIHON (IMMOQUEST)

Ce n'est pas neuf : la région liégeoise manque d'espaces neufs de qualité, malgré un stock de bureaux de 485.000 m² affichant un taux de disponibilité de 0,6 pc. Côté transactions, l'année 2012 a été moyenne avec 18.000 m². La stabilité prévaut également en terme de prix, avec une lente consolidation à la hausse ; les prix atteignent un maximum de 128€/m², mais on se dirige vers 135-140€. Le bâtiment bien rénové s'élève de 100 à 110€, compte tenu du manque d'offre. Cette carence de bureaux neufs de qualité contraste avec la demande concrète actuelle de 25.000 m², confirmée par le succès des dernières infrastructures nouvelles (Office Park d'Alleur, business center de Liege Airport ou centre de services Cap Business Services aux Hauts Sarts). Et l'existant, à l'instar des Espaces Entreprises gérés par l'agence de développement économique pour la province de Liège (SPI), est insuffisant pour répondre à la demande.

Marché calme

Dans un tel contexte, on pourrait s'attendre à une dynamique certaine de la part des promoteurs privés et publics mais il faut déchanter...

Un constat d'abord : l'échec de la candidature de Liège à l'Exposition Internationale en 2017 n'a pas de conséquence directe sur le marché des bureaux liégeois, ces derniers étant quasiment inexistant dans le programme immobilier. Actuellement, c'est le quartier des Guillemins qui mobilise les plus grands projets. La future tour de 27 étages développée par Fedimmo – en chantier - remplacera la cité des finances voisine, destinée à la démolition. L'espace récupéré pourrait laisser la place à un projet mixte. La nouvelle tour

sera louée par la Régie des Bâtiment en vue d'accueillir le SPF Finances.

L'avenir est malheureusement moins clair sur l'esplanade devant la gare. Les aménagements publics sont en cours mais l'absence d'unicité foncière empêche de rendre l'espace disponible pour les investisseurs. Il est à espérer que la SNCB Holding et la Ville finiront par s'entendre.

Le paysage devrait par contre évoluer plus rapidement sur les terrains de rue du Plan Incliné. Cette propriété de la SNCB Holding devrait à terme voir s'ériger un complexe de bureaux à la place des bâtiments existants, avec prochainement une première construction de 12.000 m² qui pourrait héberger une administration wallonne.

Du côté du Val Benoît, Moury-CFE pourrait reconditionner un building désaffecté en bureaux mais ce dossier est lié à la requalification complète de l'ancien site universitaire par la SPI (35.000 m² à terme en espaces pour entreprises (ateliers, bureaux, services communs...). Les premières sociétés devraient s'installer en 2016.

En dehors des abords de la gare, les projets se font rares.

Dans le centre-ville, le groupe Buelens espère ériger 10.000 m² de bureaux au Cadran. À Bavière, les trois porteurs du projet actuel (Ogeo Fund, Thomas et Piron, CFE-BPI) planchent sur un programme comprenant notamment 3.000 m² de bureaux et/ou locaux administratifs. But avoué : premiers coups de pelles en 2015.

En périphérie, à Ans Bonne Fortune, le groupe Banimmo envisage également 10 à 12.000 m² où des occupants issus du secteur public sont déjà pressentis.

À Seraing, une large dynamique s'articule autour du master plan avec, côté bureaux neufs, le Business Park du Val Saint Lambert (10x1.600 m²) et Gastronomica (4.600 m²).

En conclusion, le marché du bureau neuf liégeois ne s'apprête pas, à court terme, à connaître un coup de fouet. Quelques projets naissent çà et là, sans vision d'ensemble pour l'agglomération, ni sur le plan géographique ni en terme d'affectation des fonctions entre centre-ville et périphérie, laissant même apparaître de malsaines concurrences.



Le Business Center de Liege Airport et l'Office Park d'Alleur, de nouvelles infrastructures qui ont rapidement trouvé acquéreur.



**PLANCHA
MANIA™**

M
MANUTTI
Belgian outdoor furniture



4
Seasons
OUTDOOR®

Royal Botania
outdoor luxury

KETTLER



799,- €

NOUVEAUX SPIRITS
E310



999,- €

NOUVEAUX SPIRITS
E320



699,- €

XL TAUPE
avec socle
gratuit



~~999,- €~~
890,- €

MODÈLE 4/3 M
TAUPE OU
CHOCOLAT



Husqvarna

TONDEUSE AUTOMATIQUE
La pelouse de vos rêves, les yeux fermés

www.meuble-jardin.eu
www.pauly-andrienne.be
Rue Biolley, 17 - B 4800 Verviers
Tél : 087 31 28 37 - Fax : 087 33 90 55
info@pauly-andrienne.be

L'art de marier couleur,
technologie et design
pour créer un nouvel
ART DE VIVRE AU JARDIN



PAULY-ANDRIANNE



[BouMatic Gascoigne Mélotte]

Quand Remicourt conquiert le monde

Voici 125 ans, Jules Mélotte déposait le brevet de sa célèbre écrémeuse. Le début d'une incroyable épopée industrielle qui déboucha sur la création d'une usine de 1.400 collaborateurs au cœur même de la campagne hesbignonne. Retour sur cette riche histoire de notre passé industriel.

CÉLINE LÉONARD

Et Mélotte créa Remicourt

Moins connu qu'un Zénobe Gramme ou un Renequin Sualem, Jules Mélotte figure pourtant au rang des grands industriels wallons. Comme en témoigne Joseph Beaufort, Directeur financier de BouMatic Gascoigne Mélotte, son influence sur le paysage économique hesbignon fut considérable. « À la fin du XIX^e, il n'y avait rien à Remicourt. Juste quelques maisons ci et là. Le village s'est véritablement constitué autour de l'entreprise et non l'inverse. »

Brillant inventeur, Jules Mélotte mit au point, en 1888, une écrémeuse à bol suspendu. Une machine qui allait faire le bonheur des agriculteurs d'ici et d'ailleurs. Près de 200 médailles et récompenses salueront à l'époque l'invention. Fabriquée à Remicourt, l'écrémeuse belge (comme elle était alors appelée) se vendra aux quatre coins du monde, notamment, par le biais de comptoirs commerciaux établis sur chaque continent.

Un entrepreneur investi

Forte de son succès, l'entreprise Mélotte employa jusqu'à 1.400 collaborateurs. « Autant dire qu'à Remicourt, chacun avait un frère, un oncle ou un cousin qui travaillait là-bas, souligne Joseph Beaufort. Très investi dans la vie du village, Jules Mélotte a légué à sa mort une forte somme à la commune. Celle-ci a, notamment, permis la création d'un home prioritairement dédié aux ouvriers malades ou blessés de chez Mélotte. Une initiative suffisamment rare que pour être soulignée. »

Des hauts et des bas

Confrontée à l'évolution des besoins du monde agricole, la société Mélotte vit ses ventes d'écrémeuses diminuer au fil des décennies. C'est ainsi qu'elle en stoppa la production en 1970 et se tourna vers un nouveau produit: la machine à traire. En 1974, l'entreprise remicourtoise rejoignit le groupe britannique

Gascoigne avec pour objectif de devenir l'une des sociétés les plus performantes dans la fabrication d'équipements de traite mécanique. « L'union eut du mal à prendre et l'on a même craint, en 1984, la fermeture définitive du site », se souvient Joseph Beaufort.

En 2004, le groupe Gascoigne-Mélotte fusionna avec les Américains de BouMatic, un des leaders mondiaux dans la conception, la fabrication et la distribution de systèmes et d'équipements de traite. « BouMatic a fait de Remicourt son siège social européen. Ainsi, tout en continuant à produire des pièces pour le Groupe, nous centralisons la gestion des salaires de tous les collaborateurs européens et assurons la distribution des produits sur tout l'Europe centrale. Certes, c'est une activité bien différente de celle exercée par le passé mais elle a redonné un avenir à une entreprise qui était sur une voie de garage. Avant l'arrivée de BouMatic, nous réalisons un chiffre d'affaires de 18 millions €. Nous atteignons désormais les 55 millions €! »

Cap sur l'Allemagne

La France, premier pays agricole de l'Union représente 52 % des parts de marché de l'entreprise. « Un pourcentage qu'il sera difficile d'encore améliorer. » Dès lors, l'objectif de la société et de ses 80 collaborateurs est d'accroître son ancrage en Allemagne, deuxième plus important client avec 25 % des parts de marché de la PME. Une nouvelle structure de vente vient d'être mise en place dans cette région. De quoi espérer des lendemains encore meilleurs pour BouMatic Gascoigne Mélotte...



Joseph Beaufort
(Directeur financier)
derrière deux
écrémeuses créées
par la société
remicourtoise.

BOUMATIC GASCOIGNE MÉLOTTE

Rue Jules Mélotte 31 - 4350 Remicourt
www.boumatic.com



S.A. LOUWET N.V.

BATIMENTS INDUSTRIELS

GROS-OEUVRE OU ENTREPRISE GENERALE
DE LA CONCEPTION A LA REALISATION

rue Gare de Momalle 15 4347 FEXHE-LE-HAUT-CLOCHER
Tél: 04/250.54.04 - Fax: 04/250.54.32
www.louwet.be - info@louwet.be



La plate-forme électronique



Grâce à cette plate-forme, un des documents d'exportation indispensables, **le fameux certificat d'origine**, ne devra plus être demandé sur papier et retiré auprès d'une Chambre de Commerce locale.

DigiChambers

your certificate of origin online

www.digichambers.be

tempo-team

interim | professionals | search & selection | inhouse services



POURQUOI TEMPO-TEAM

Un job rapide et sur mesure, des conseils judicieux, une offre de secteurs variée... Grâce à Tempo-Team, tu trouveras le job qui te convient !

Découvre tous nos jobs sur www.tempo-team.be et inscris-toi sur My Job Space.

Tempo-Team est un des principaux prestataires de services HR spécialisé dans le domaine du travail intérimaire et des services HR en Belgique.

Jobs temporaires ou fixes

Tu sors tout juste de l'école ou tu as beaucoup d'expérience. Tu souhaites changer de carrière ou tu es à la recherche d'un autre emploi suite à certaines circonstances. Tu recherches un travail temporaire ou un emploi fixe; nous mettons tout en oeuvre pour te trouver une mission qui te convient.

Jobs dans tous les secteurs

- Engagement fixe dans des secteurs professionnels divers : PROFESSIONALS
- Employés expérimentés, talents administratifs, secrétaires de direction, assistants de direction et autres fonctions de bureau : OFFICE
- Ingénieurs qualifiés : ENGINEERING
- Téléopérateurs et collaborateurs service clientèle : CONTACT CENTER
- Collaborateurs logistiques : LOGISTICS
- Ouvriers diplômés, personnel de production et techniciens : INDUSTRY ET TECHNICA
- Talents commerciaux, personnel de caisses, gestionnaires de stock : RETAIL
- Infirmiers et personnel (para)médical et scientifique : MEDICA
- Garde d'enfants malade : CHILD CARE
- Personnel horeca : HORECA
- Aide-ménagères : TITRES-SERVICES

www.tempo-team.be



[Valdunes BeluX]

UNE CERTAINE ALLURE

- ▶ Ces dernières années, Valdunes Belux a développé l'activité en essieux montés et axes
- ▶ Investissements en fonction des outils déjà en place au sein du groupe GHH-Valdunes
- ▶ Chiffre d'affaires de 23,9 millions d'euros en 2012, 60 personnes

JACQUELINE REMITS

Partenaire privilégié du monde ferroviaire, Valdunes BeluX est, au départ, spécialisée dans l'usinage d'essieux-axes et de roues forgées, ainsi que dans l'assemblage d'essieux montés. Si Valdunes BeluX est englobée dans le groupe allemand GHH depuis 2008, la société est présente sur le marché ferroviaire depuis près de 180 ans en Belgique. Quand, en 1835, le roi Léopold Ier demande à John Cockerill de créer une première voie de chemin de fer belge, c'est l'usine de Seraing, où se trouve encore aujourd'hui Valdunes BeluX, qui produit les roues et trains roulants pour ce royal projet. John Cockerill fournit les premiers rails, wagons, locomotives, d'Europe continentale. À l'époque, les essieux montés sont déjà produits à Seraing. Vers la fin des années 1960, Roues et Trains Montés (RTM) fait partie du groupe Cockerill-Sambre. Au fil des années, l'entreprise change plusieurs fois d'actionnaires : groupe Usinor-Sacilor, holding Freedom Forge Corporation...

Présent dans 60 pays

Les activités sur le site se poursuivent tant bien que mal jusqu'au rapprochement, en 1996, avec Valdunes Entreprises. Ce groupe français est l'un des leaders mondiaux dans la conception, l'élaboration et la commercialisation de roues, d'essieux et d'essieux montés pour les industries ferroviaires. Il réalise également des essais en laboratoire, des mesures de contraintes et essais non destructifs, ainsi que des prestations sur des sites d'exploitation et d'entretien du matériel roulant. Il affiche également une position de leader européen pour les galets de roulement à exigences techniques élevées, de même que la roue à TGV. Agréé auprès de nombreux réseaux ferroviaires, il travaille pour des réseaux nationaux comme

la SNCB, la SNCF, NS aux Pays-Bas, CFL au Luxembourg, des réseaux locaux comme la STIB. Le groupe a également pour clients des constructeurs de voitures et locomotives, des constructeurs de wagons, des transporteurs et loueurs... Au total, ses produits sont en service dans plus de 60 pays. En 2005, RTM devient Valdunes BeluX. L'Allemande GHH étant un partenaire de longue date de la Française Valdunes Entreprises, la fusion entre les deux sociétés permet au nouvel ensemble de devenir le leader européen dans des domaines à forte valeur ajoutée (grande vitesse, locomotives, transports urbains, tramways). Elle assoit ainsi la prédominance du groupe sur les marchés français et allemand et part à la conquête des marchés émergents.

Investissements ciblés

Valdunes BeluX a réalisé des investissements significatifs en 2004 et 2008. « *Cela nous a permis de faire évoluer totalement notre manière de travailler, d'être beaucoup plus automatisés et d'augmenter nettement nos capacités de production*, souligne Patrick Marchettini, managing director de Valdunes BeluX SA. *En 2010 et 2011, nous avons fortement développé l'activité en essieux montés et en axes. Mais, suite à la crise et à une concurrence de plus en plus difficile, il est devenu important de réduire les coûts. Cela nécessite, entre autres, de concentrer les investissements en fonction des outils déjà*

Patrick Marchettini (managing director) : « *Suite à la crise et à une concurrence de plus en plus difficile, il est nécessaire de réduire les coûts* »

en place au sein du groupe GHH-Valdunes. Nous allons nous focaliser sur la production de roues isolées standards et sur des roues « Heavy Haul » plus spécialisées et destinées au charroi lourd. Cela concerne les trains qui relient les mines aux ports d'embarquement. Ces trains transportent les minerais et le charbon et son équipés d'essieux montés qui peuvent supporter une charge à l'essieu de 40 tonnes. » La société emploie actuellement 60 personnes. Le chiffre d'affaires de 23,9 millions d'euros en 2012.



VALDUNES BELUX

Quai Greinier 12 - 4100 Seraing - www.ghh-valdunes.com

[Young CCI Network]

AU STANDARD DE LI compagnie de Jacq

(18 mars 2013)

Exclusivement réservé aux dirigeants âgés de moins de 45 ans, le programme Young CCI Network (YCN) entend favoriser les relations d'affaires entre jeunes patrons.

Initiée en 2012, cette nouvelle gamme d'événements a rapidement trouvé son public.

À l'occasion de la première édition de l'année 2013, la CCI avait décidé de donner une ampleur plus grande au concept en conviant Jacques Borlée à nous parler de « L'excellence au quotidien ». Le père et entraîneur d'Olivia, Kevin et Jonathan a ainsi exposé à une assemblée conquise comment cette quête de l'excellence, qu'il mettait en œuvre dans le monde du sport, pouvait être transposée au monde de l'entreprise.

- 1: Nadine Lino (Lusis Communication)
Laurent-Philippe Ham (Greenfish)
Sébastien Ryhon (Coretec)
- 2: Stéphane Kerff (Kerff Prolmaging)
Jean-Claude Dessart (Photo Dessart)
- 3: Gaëtan Dispa (3 Service Immobilier)
Julien Collette (Thema)
Louis Maréchal (Farnir)
- 4: Olivier Bronne (Etilux) et Christophe Naa (Equip Source Humaine)
- 5: Conférence de Jacques Borlée
- 6: Frédéric Modave (AMT Technologie)
Joachim Colaris et Maria Estalayo (Colingua)
- 7: Bruno Venanzi (Président de la Young CCI)
- 8: Conférence de Jacques Borlée
- 9: Ingrid Gaspard (Devel'up)
Patrice Serafin (Serasol)
Jérôme Herman (Damnet)
- 10: Gil Guminski (Cynaptek)
Christophe Mathieu (Rebond Dynamic Expertises)
- 11: Eric Lambrette (Les 3 Rivières)
- 12: Assemblée de la YCN
- 13: Buffet asiatique du Traiteur Paulus avec Caroline Lejeune (Bureau Immobilier Liboy-Lejeune)
Bernard Goffinet (Derichebourg)
Bertrand Van den Dooren (Expansion partners)
Stéphane Kerff (Kerff Prolmaging)
- 14: Gaël Dumoulin (Banque Degroof)
Sandra Delforge (HEC Ulg)
- 15: Alexandre Grosjean (Président de la CCI Liège-Verviers)
Céline Léonard (Chef d'édition du CCImag')



© MICHEL COLLOT

ÈGE EN ues Borlée



BESOIN D'INFOS ?

Vous répondez à ce double critère (dirigeant de moins de 45 ans) et souhaitez obtenir davantage d'informations sur ce produit? N'hésitez pas à contacter Gilles Foret: gf@ccilvn.be - 04/341.91.79





GRÂCE-HOLLOGNE

ATELIERS DU MONCEAU ET JEAN DEL'COUR

LUNDI 22 AVRIL 2013 © JEAN-CLAUDE DESSART

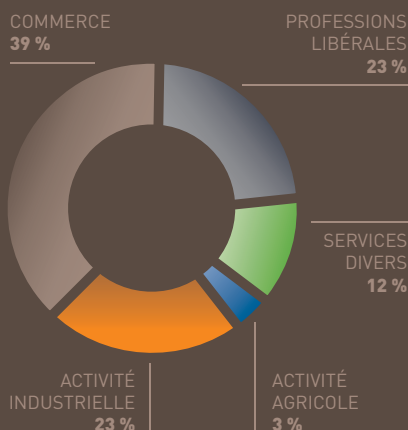
À travers de son concept événementiel MADE IN, la CCI établit, chaque mois, le temps d'une soirée, ses quartiers au sein d'une commune pour y célébrer les entreprises qui y sont implantées.

Après le succès des 2 premières sessions de MADE IN en 2013, à Awans et à Namur, la CCI faisait étape, ce 22 avril, à Grâce-Hollogne au sein des Ateliers du Monceau et des Ateliers Jean Del'Cour.

Héritière de l'activité houillère tombée en désuétude dans les années soixante, la commune de Grâce-Hollogne réussit une reconversion économique fulgurante grâce, notamment, à sa position géographique privilégiée au centre de l'Europe ainsi qu'à son accessibilité exceptionnelle tant par la route, le rail ou les airs avec le parc d'activités économiques, la zone de Liege Logistics et Liege Airport.

GRACE-HOLLOGNE : LES CHIFFRES CLÉS

- Superficie (km²) : 34,2
- Nombre d'habitants : 21.994
- Nombre d'acteurs économiques : 410
- Nombre de salariés : 8.457



TAILLE DES ENTREPRISES	NOMBRE ENTREPRISES	NOMBRE DE TRAVAILLEURS
1 à 4 travailleurs	53,4 %	5,1 %
5 à 9 travailleurs	15,9 %	5,2 %
10 à 19 travailleurs	13,2 %	8,9 %
20 à 49 travailleurs	10,9 %	16,8 %
50 à 99 travailleurs	2,5 %	9,7 %
100 à 199 travailleurs	2,3 %	15,6 %
200 travailleurs et +	1,9 %	38,7 %

LÉGENDE

- 01:** Visite des installations de l'Atelier de l'Avenir (système constructif CIMEDE)
- 02:** Marc Toussaint (Ateliers ORTS) et Florence Prignon (Village Liégeois Marie-Reine Prignon)
- 03:** Christian Allemand (Allemand, Henrard et Associés) et Fabienne Beusinne (Equip Source Humaine)
- 04:** Pascal van Dieren (CCI / Chargé de projet CNN) et Thierry Dumont (Visible)
- 05:** Visite des installations de l'Atelier de l'Avenir (système constructif CIMEDE)
- 06:** Henri Ericum (Ateliers Val du Geer); Philippe Gillain (Euro-Diesel); Paul Macors (Medi Line)
- 07:** Alain Klinkenberg (Ateliers Du Monceau); Françoise Lejeune (SPI); Doris Davin (Commune de Grâce-Hollogne)
- 08:** Gaëtan Duyckaerts (Atelier de l'Avenir); Xavier Ciechanowski (Solacio); Béatrice Camus (Liège Airport); Alfred Fank (Leonardolux); Bernard Annet (Alma Terra); Dominique Stassart (Adecco); Bert Heylen (Edel)
- 09:** Alain Posture, Dany Drion (Ateliers Jean Del'Cour) et Alain Klinkenberg (Ateliers Du Monceau)
- 10:** Séance académique dressant le profil socio-économique de Grâce-Hollogne
- 11:** Maurice Mottard (Bourgmestre de Grâce-Hollogne)
- 12:** Alain Klinkenberg (Ateliers Du Monceau); Etienne Bouillon (The Owl Distillery); Dany Drion (Ateliers Jean Del'Cour)
- 13:** Maurice Mottard (Bourgmestre de Grâce-Hollogne) et François Fornieri (Mithra Pharmaceuticals)



RETROUVEZ LES VIDÉO-REPORTAGES CONSACRÉS À 5 FABRICANTS DE GRÂCE-HOLLOGNE SUR www.youtube.com/madeincciconnect





L'ÉNERGIE la moins chère est celle qu'on n'utilise pas...

... ou à tout le moins, celle que l'on ne gaspille pas! Quand une entreprise cherche à augmenter sa rentabilité, elle néglige encore trop fréquemment le poste « énergie ». Et pourtant, il y a là un vivier non négligeable d'économies. Mode d'emploi pour mettre en place une démarche d'Utilisation Rationnelle de l'Énergie (URE) en entreprise, en 3 étapes.

CÉLINE KUETGENS

Analyser pour connaître

Étape indispensable en amont de toute action URE : la connaissance des consommations énergétiques de l'entreprise. En effet, il n'est pas possible de gérer efficacement un poste pour lequel aucune donnée fiable n'est connue. Disposer d'un tableau de bord énergétique, élaboré à partir des relevés de facturation, d'un suivi des consommations et des conclusions d'un audit énergétique, est donc un passage quasi-obligé préalable à toute démarche de réduction des consommations. Comme tout tableau de bord, celui-ci vous permettra de disposer d'indicateurs de suivi et de comparaison, mais aussi et surtout de définir un plan d'actions chiffré mettant en évidence les pistes d'amélioration possibles, et quantifiant les économies réalisables à l'issue de la mise en œuvre du programme d'action.

LE SAVIEZ-VOUS?

La CCI propose aux PME soucieuses de diminuer leurs consommations énergétiques un service de **Coaching Énergie**, visant à rédiger leur propre plan d'action « Économies d'énergie », sur base des conclusions de l'audit et du suivi des consommations qu'elles auront-elles-même réalisé en collaboration avec notre coach, auditeur agréé AMURE par la Région wallonne.

Agir pour diminuer

Le plan d'action ayant été défini, il faut passer à la mise en œuvre des pistes d'amélioration, certaines actions ayant un temps de retour sur investissement estimé presque nul! En effet, ces pistes vont de la sensibilisation du personnel à la modification complète d'une ligne de production, en passant par l'amélioration de la régulation des installations existantes (dans le bâtiment : chauffage, climatisation, ventilation, éclairage ou au niveau du process), la récupération d'énergie, ou encore le remplacement de matériel énergivore par une technologie plus récente.



LE SAVIEZ-VOUS?

De petites actions peuvent avoir de grands effets!

- Chauffage: Diminuer la température de consigne de votre système de chauffage d'un degré permet une économie d'environ 7 % sur votre consommation;
- Isoler les conduites chaud / froid. Un mètre de conduite d'un diamètre d'1" transportant de l'eau à 85°C, non isolé, entraîne une perte équivalente à une ampoule de 60W qui brûle en continu pendant le temps de chauffe.
- Air comprimé: Vérifier la pression de consigne réellement nécessaire à vos installations: diminuer la pression d'un bar permet une économie allant jusqu'à 5 % de la consommation électrique. Notez également que les fuites dans votre réseau d'air comprimé peuvent représenter 50% de la consommation des groupes d'air comprimé! Nombre d'actions ont un temps de retour sur investissement estimé à moins d'un an!

GROUPEMENT D'ACHAT ÉNERGÉTIQUE

Un autre levier existe, outre la diminution des volumes de consommations, pour réduire le coût énergétique de l'entreprise: le prix d'achat. Négocier votre tarif, seul ou via un groupement (en fonction de vos volumes de consommation), peut vous apporter un réel gain sur facture. La CCI vous propose de rejoindre son groupement d'achat (électricité HT et/ou gaz). 44 entreprises ont déjà franchi le pas. Intéressé? Contactez Céline KUETGENS au 04/341.91.76.



5 divisions IT pour servir l'entreprise



Télécommunication

Réseau serveur & PC

Barcode & étiquetage

ERP Gestion d'entreprise



Notre métier est d'installer un système de gestion complet (ERP) dans un délai planifié et avec un budget contrôlé.

Nous installons l'ERP Silicon Brain. Ce logiciel est leader en Belgique avec énormément de références industrielles.

Avec Brainstorming et Silicon Brain, votre organisation sera nettement plus efficace et coordonnée.

Nos spécialités: fabrication, intégration technique, chantier industriel, commerce industriel, service technique.

Finance & comptabilité

Venez découvrir le nouveau Galaxy S4
sur notre stand à Meet'in Liège le 6 juin !



Live in a world of infinite possibilities.

Samsung GALAXY S4 | Life companion



- 5" Full HD Super AMOLED
- Back 13MP Camera / Front 2MP Camera
- Android 4.2.2 (Jelly Bean)
- 16GB internal memory + MicroSD

