

cci mag

LE MAGAZINE DES ENTREPRISES

MENSUEL N° 10
DÉCEMBRE 2014
ÉDITION LIÈGE -
VERVIERS - NAMUR

L'INVITÉ
Christian Jupsin
(DG Sport)

MOTEUR, ACTION!

Dossier

MÉCÉNAT D'ENTREPRISE

www.ccimag.be

ÉD. RESPONSABLE: THIERRY STREEL - LIEGE AIRPORT - BÂTIMENT B50 - 4460 GRÂCE-HOLLOGNE • CE MAGAZINE PARAÎT TOUS LES MOIS SAUF EN JUILLET ET EN AOÛT. N° D'AGRÈMENT: P705014



GREENPARK[®]
OFFICES OF FUTURE

BUSINESS PARK
ESPACES À LOUER
DE 25 À 7500 M²
Disponibles avril 2015

BÂTIMENTS BASSE-ÉNERGIE



NOMBREUX PARKINGS SUR LE SITE,
À 300 M DE LA SORTIE AUTOROUTE JAMBES



CONTACT

T. 0800 980 90 • www.hobeco-construct.com

A MEMBER OF



HOBECO[®]
BUILD FUTURE

Édito



Je déteste travailler

Sans passion, créer, développer et gérer son entreprise est tout simplement impossible. C'est en effet à force d'abnégation, de persévérance et de ténacité qu'un entrepreneur peut concrétiser son rêve.

Christian Jupsin, cet entrepreneur theutois passionné, dont nous dressons le portrait ce mois-ci en est l'exemple vivant. Il a fait de sa passion pour les deux-roues son métier. En une quinzaine d'années, sa société, DG Sport, est devenue une véritable référence dans l'organisation d'évènements dédiés à la moto et, plus largement, aux sports moteurs.

D'autres cas similaires existent dans notre région, comme celui de Bruno Venanzi, par exemple, co-fondateur de Lampiris, passionné de football, qui a pu concrétiser un rêve de gosse en devenant récemment Vice-président du Standard de Liège.

Gérer une entreprise est un sport de haut niveau où chaque entrepreneur passionné est un sportif de haut vol, prêt à faire tous les sacrifices nécessaires pour assouvir sa passion. Interrogez-les et vous constaterez rapidement qu'ils ont tous un point commun, celui d'être véritablement passionnés par ce qui les anime. Cette miraculeuse passion qui leur donne l'énergie quotidienne et tellement nécessaire pour aller jusqu'au bout de leur rêve.

Alors, si vous détestez travailler, suivez le conseil de Confucius : choisissez un travail qui vous passionne et vous n'aurez pas à travailler un seul jour de votre vie.

Nous vous souhaitons des fêtes de fin d'année... passionnantes

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

« Gérer une entreprise est un sport de haut niveau où chaque entrepreneur passionné est un sportif de haut vol ».

Siège de Liège

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

Siège de Namur

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

Président

Alexandre Grosjean

Vice-Présidente

Anne-Catherine Trinon



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

Éditeur responsable

Thierry Streeel
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 LEONARD, Bob MONARD, Jacqueline REMITS, VDA.

Dossiers

Stéphanie Heffinck et Céline Léonard

Abonnements

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

Collaborations CCI

Jane BETSCH, Alexandre GROSJEAN, Vincent MAUSEN.

Photos

Yves GOETHALS, Stephan KERFF, MG Reporters

Impression

AZ Print

Maquette et mise en page

Mwp Communication - www.mwp.be

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

L'invité du mois

Christian Jupsin DG Sport

Vivre de sa passion : beaucoup en rêvent, peu y parviennent. Fan de deux-roues, Christian Jupsin fait partie de ces rares privilégiés. Active dans l'organisation d'événements sportifs, sa société DG Sport est devenue une référence dans l'univers de la moto et, plus largement, dans le domaine des sports moteurs. Retour sur une carrière débutée à 19 ans et menée tambour battant.



© Stephan Kerff

Autour de Ces vins de notre terroir

L'histoire d'amour entre la vigne et la Wallonie ne date pas d'hier. Pendant des siècles, les coteaux de la vallée de la Meuse étaient dédiés à la production de vin. Aujourd'hui, la viticulture, notamment en provinces de Namur et de Liège, connaît un renouveau et donne vie à des projets économiques pleins de promesses... et de saveurs.



A. et V. Wyckmans-Vaxelaire (Château de Bioul)

Portraits

Hublet

Qui n'a jamais pesté contre les nids de poule ? Société spécialisée dans le terrassement, la démolition et la valorisation de déchets, Hublet a mis au point une solution innovante de remblai pour les contrer.

11



J.-J. Nonat (Hublet)



Autrucherie du Pont d'Amour

Autrucherie du Pont d'Amour

Reginald Michiels est tombé sous les charmes des autruches au détour d'un voyage en Afrique du Sud. Une passion que ce photographe de formation a décidé de concrétiser en créant un élevage à quelques encablures de Dinant.

13

Kineo

Kineo, c'est une belle aventure entrepreneuriale et sportive. Lancée voici 20 ans par deux kinés liégeois, cette société compte, aujourd'hui, 6 centres de fitness, 100 personnes occupées et affiche un chiffre d'affaires de 4 millions €.

45



Kineo



F. Delahaut (Cafés Delahaut)

Cafés Delahaut

150 ans ! Peu de sociétés ont un jour l'opportunité de célébrer un tel anniversaire. Société familiale de torréfaction, l'entreprise Delahaut fait partie de ce cercle restreint. Implantée au cœur de Namur, elle souffle, en cette année 2014, un siècle et demi d'existence.

47

Be4After

Vous avez passé une excellente soirée hier, mais aujourd'hui, le réveil est quelque peu difficile. Qu'à cela ne tienne, 2 jeunes pharmaciens liégeois ont mis au point un complément alimentaire naturel qui devrait vous éviter ces déboires.

49



Les fondateurs de Be4After

Projets

L'économie circulaire

Comment initier une stratégie de relance de la Wallonie ? Pourquoi pas au travers de l'économie circulaire, en d'autres mots le recyclage de plus en plus sophistiqué et à grande échelle des métaux déjà utilisés.



J. Pélerin (GRE-Liège)

15

RenoWatt

RenoWatt est un projet de rénovation énergétique des bâtiments publics porté par le GRE-Liège. A la clé, 40 millions € d'investissements programmés pour les prochaines années et de nombreuses opportunités de marché pour les PME locales.

53

Honest Talk

Albert Corhay

«Les universités, en synergie avec le secteur privé, ont un rôle essentiel à jouer en matière de recherche et d'innovation», tel est l'avis d'Albert Corhay, nouveau recteur de l'Université de Liège. Rencontre avec ce Docteur en économie financière.



Albert Corhay (ULg)

30



Dossier

Mécénat d'entreprise : le Père Noël a mille figures

Quelles formes le mécénat d'entreprise peut-il revêtir ? Les grosses entreprises sont-elles les seules à soutenir des causes culturelles ou humanitaires ? Au-delà d'une inscription de plain pied dans son environnement et d'un geste citoyen, toute société gagne à impliquer son personnel dans cette voie. A plus d'un titre. Illustrations et témoignages dans notre dossier de ce mois...



J-M Cremer (Bureau Greisch)



L. Duployé (Good-4you)



La remise du prix Co-Legia



P. Hamblaine (J&Joy)



B. Bourvain (Traiteur Paulus)



Elég est active au Sénégal

17 **Définitions et formes du mécénat**

18 **Champs d'application et apports du mécénat à l'entreprise**

21 **Volontariat d'entreprise : don de soi et satisfaction en retour**

23 **Mécénat collectif : les petits ruisseaux font les grandes rivières**

24 **Soutenir une grande cause**

27 **Ils ont créé leur association...**

29 **La solidarité comme cœur de métier**

Automobile

Derniers opus

43 Nissan Pulsar, Opel Corsa, Skoda Fabia, Passat... quoi de neuf pour les derniers modèles ? Calandre, coffre, moteur, silhouette : CCI mag' passe le tout en revue.



CCI

Alter Ego

56 La grande soirée plénière du programme Alter Ego s'est tenue voici quelques semaines. Une édition 2014 placée sous le thème de la co-créativité...



MADE IN GEMBLOUX

58 En ce mois de novembre, le concept MADE IN faisait son retour en terres namuroises pour une soirée dédiée à la commune de Gembloux. Une terre fertile pour les entreprises gagnantes...



V. Portzenheim (Sofiplas)

Le livre du mois

60 Vous murissez un projet d'entreprise ? Vous couvez l'idée d'un nouveau produit pour votre société ? Voici un ouvrage qui va vous aider à ne plus tergiverser. Inspiré de la méthode Business Model Canvas*, ce guide vous permettra de valider la viabilité de votre projet tout en balisant le chemin à emprunter pour le concrétiser.



S. Racquez

L'économie en images

Les Ecuries d'Ecaussinnes, havre des Pégase aux sabots d'or

32 Rêveur de Hurtebise, Utamaro d'Ecaussinnes: ces jolis noms à charnière sont ceux de grands chevaux de sport vendus par les Ecuries d'Ecaussinnes. Ces dernières forment et font évoluer des champions qui partent ensuite vers les plus prestigieux concours que compte la planète...



En bref

L'actualité du chef d'entreprise

37 Au programme de cette édition : la réussite des entrepreneurs féminins, 250 millions d'euros pour les PME, la création de 18.000 emplois grâce au FEDER ... et bien d'autres infos encore!





CHRISTIAN JUPSIN (DG Sport)

MOTEUR, ACTION!

Vivre de sa passion : beaucoup en rêvent, peu y parviennent. Fan de deux-roues, Christian Jupsin fait partie de ces rares privilégiés. Active dans l'organisation d'événements sportifs, sa société DG Sport est devenue une référence dans l'univers de la moto et, plus largement, dans le domaine des sports moteurs. Retour sur une carrière débutée à 19 ans et menée tambour battant.

CÉLINE LÉONARD - © STEPHAN KERFF

Les adolescents, c'est bien connu, sont animés d'un certain esprit de contradiction. Christian Jupsin n'a pas échappé à cette règle. « *Ma passion pour les deux-roues est en effet née le jour où mon père m'a interdit d'acheter une moto, relate amusé le patron de DG Sport. A dater de ce moment, en posséder une est devenu une véritable obsession.* »

Mordu de bécaune donc, notre entrepreneur a très tôt décidé de vivre de sa passion. A 19 ans seulement, il ouvrait ainsi son propre garage moto. Une enseigne baptisée TMR qu'il géra aux côtés de son ami Patrick Jacquemin. Déjà, son sens commercial y faisait merveille. « *Mais au bout de 5 années, l'ennui s'est fait sentir. J'étais fatigué d'attendre que l'on pousse la porte du magasin durant les mois d'hiver. Plutôt que d'attendre le client, j'ai préféré aller vers lui en devenant représentant indépendant. J'ai commencé sans client et sans produit ! Les choses ont favorablement évolué le jour où nous avons importé des casques Shark, une marque avec laquelle nous nous sommes hissés au rang de leaders sur le marché belge.* »

Aujourd'hui devenu son métier, l'évènementiel est venu un peu par hasard à Christian Jupsin. « *Durant les années 90, j'effectuais des courses pour Honda. Un jour, un responsable m'a proposé de mettre sur pied l'une de leur réception. Un premier contact avec le monde de l'évènement qui m'a séduit.* » Fort de cette expérience réussie, notre homme décide peu de temps après de créer sa propre manifestation : les Bikers' Days. « *La première année, j'ai perdu 15.000 €. Une fortune à mes yeux.* » Loin de se laisser décontenancer, il organise une 2^e édition. La sauce prend, les événements se multiplient et se diversifient.

Quinze années plus tard, sa société DG Sport est devenue une référence dans le monde de la moto et des sports moteurs. Et quand on demande à cet originaire de Theux ce qui le rend le plus fier, la réponse fuse : « *Voici quelques jours, j'étais au salon de la moto à Milan. Sur un stand, j'ai aperçu Giacomo Agostini en discussion avec des journalistes. Spontanément, il est venu me saluer. Une poignée de mains équivalant à la plus belle des reconnaissances* », conclut ce passionné pas encore rassasié.

Coup de génie

« Il m'est difficile d'isoler un fait en particulier. Ma carrière ressemble un peu à une succession de coups gagnants. Des opportunités saisies au bon moment qui m'ont permis d'avancer. Je pense, notamment, à l'idée d'organiser les Bikers' Days (ndlr : un événement permettant à tout motard de rouler sur le circuit de Spa-Francorchamps). Après des débuts en demi-teinte, nous avons compté jusqu'à 10.000 inscriptions ! Quelques années plus tard, le succès fut également au rendez-vous avec les Bikers' Classics, les Bikers' School, les 6 heures moto, le Tour de Belgique ou, plus récemment, Spaltalia.

La décision d'organiser ces événements n'a jamais été le fruit d'une longue réflexion nourrie de chiffres et autres plans financiers. Je suis un instinctif. Quand je me lance dans l'organisation d'une manifestation, c'est parce que je le sens, parce que j'ai l'intime conviction que le public va répondre présent. Evidemment, je me suis parfois trompé. Rarement, heureusement. »

DERRIÈRE UN VOLANT OU UN GUIDON

Compétiteur dans l'âme, Christian Jupsin a connu de grands moments derrière un guidon de moto-cross ou au volant d'une voiture de course. « Mes meilleures souvenirs en la matière restent assurément ma 15^e place au Rallye du Condroz, ma 7^e place aux Boucles de Spa et ma 2^e classe aux 24 heures de Spa-Francorchamps aux côtés de Vanina Ickx. » Aujourd'hui encore, le monde de la course fait partie du quotidien de Christian Jupsin. Après avoir pris part au Championnat du monde d'endurance avec un team moto DG Sport, il a aligné, en 2013, une Peugeot 208 R2 au sein de la Rally Cup. Un team victorieux dès sa première saison de participation !

DG SPORT C'EST :

- ▶ Une société active dans l'organisation de manifestations sportives. Initialement spécialisée dans le secteur de la moto, la firme a aujourd'hui élargi sa gamme d'activités en mettant sur pied des activités automobiles, cyclistes et même pédestres.
- ▶ Une gestion exclusive de tous les événements moto organisés sur le circuit de Spa-Francorchamps
- ▶ 65 journées d'évènement par an (40 en Belgique, 25 sur d'autres prestigieux circuits européens)
- ▶ 15 années d'existence
- ▶ 12 collaborateurs
- ▶ Un team aligné en rallye (sacré Champion de Belgique 2013 en R2)



La prévention, un jeu d'enfant ?



**ETHIAS : UNE ÉQUIPE D'EXPERTS
EN PRÉVENTION À VOTRE SERVICE**

Détecter les risques sur le lieu de travail, mettre en place des outils de sécurité performants, prévoir les formations nécessaires pour votre personnel, s'assurer de leur bien-être au travail, disposer à tout moment des informations légales et techniques pertinentes ...

Construire une politique efficace de prévention, c'est tout sauf un jeu d'enfant. Nos conseillers en prévention sont là pour vous y aider !

Envie d'en savoir plus ? www.ethias.be/preventioncorner

ethias
Les efficacisseurs

BIO EXPRESS

- ▶ Né le 13 juin 1963 à Verviers
- ▶ Marié, père de 4 enfants
- ▶ 1982 : achève ses humanités techniques à l'Athénée Royal d'Aywaille
- ▶ 1982 : se lance dans le grand bain de l'entrepreneuriat en devenant gérant d'un garage moto
- ▶ 1987 : se tourne vers une carrière de représentant indépendant en accessoires moto
- ▶ 1999 : organise les premiers Bikers' Days et porte DG Sport sur les fonts baptismaux
- ▶ 2011 : compose le team moto DG Sport Herock et prend part au Championnat du monde d'endurance
- ▶ 2012 : s'essaye au secteur des quatre roues en faisant revivre le mythique Tour de Belgique
- ▶ 2013 : inscrit un team au Championnat de Belgique des rallyes et est sacré champion dans la foulée
- ▶ 2014 : élargit son champ d'activités en organisant une compétition cycliste (le Spa Cycling Challenge) et une course pédestre (l'Everest de Bueren).



Coup de cœur

« Je voudrais ici quitter le monde de l'entreprise pour adresser mon coup de cœur à Marc Wilmots. Le foot n'est pas véritablement ma tasse de thé mais j'aime la manière d'être de cet homme. Il a tout d'abord la capacité de faire efficacement collaborer des joueurs vedettes. Doté d'un franc-parler, il sait aussi défendre ses gars quand cela s'avère nécessaire. Que ce soit au niveau de la presse ou du grand public, il est également parvenu à mettre tout le monde d'accord. A mes yeux, c'est un vrai leader. »

Coup de gueule

« Je ne supporte pas les grèves sauvages. Je trouve lamentable de prendre ainsi en otage tout un pan de la population, en particulier les gens qui travaillent. Autre sujet sensible en tant que patron : le coût du travail. S'il n'était pas aussi élevé, sans doute notre équipe compterait-elle cinq collaborateurs de plus. Au sein d'une structure telle que la nôtre, la masse salariale représente la charge la plus importante. Quand nous devons recruter un collaborateur, nous pesons longuement le pour et le contre car c'est là que se situe pour nous le plus gros risque financier. »

DU TAG AU TAG

▶ Quelle est votre plus grande qualité ?

Je ne peux en citer qu'une (rires) ? Tant en amitié, en amour qu'en affaires, je suis un homme fidèle. Je pense également être quelqu'un d'assez simple, je ne suis pas du genre à chercher midi à quatorze heures. Enfin, je suis un véritable passionné.

▶ Votre plus gros défaut ?

C'est bien connu, on a souvent les défauts de ses qualités et inversement. J'ai ainsi tendance à être trop passionné et à avoir du mal à lâcher prise.

▶ Votre devise

Seul le résultat compte ! Je dis bien le résultat et non le chiffre qui revêt un aspect un peu trop restrictif. Cette formule m'a été inculquée par le patron pour lequel je travaillais en tant que représentant. Après avoir mouillé le maillot pour lui durant plusieurs années, j'ai connu une situation relativement confortable où j'atteignais de beaux objectifs tout en fournissant des efforts moindres. Quand il me l'a fait remarquer, je lui ai rappelé cette devise qu'il m'avait adressée en m'engageant. Il l'a pris avec le sourire...

▶ Si c'était à refaire...

Je ne changerais absolument rien.

DG SPORT

Parc industriel Filavile
Avenue du Stade, 27 - 4890 Theux
Tél. : 087/53.90.00 - www.dgsport.eu



CES VINS DE

L'histoire d'amour entre la vigne et la Wallonie ne date pas d'hier. Pendant des siècles, les coteaux de la vallée de la Meuse étaient dédiés à la production de vin. Aujourd'hui, la viticulture, notamment en provinces de Namur et de Liège, connaît un renouveau et donne vie à des projets économiques pleins de promesses... et de saveurs.

JACQUELINE REMITS

DOMAINE VITICOLE DU CHENOY

PLUS D'UN DEMI-SIÈCLE D'EXPERTISE DANS LE VIN

En 2002, Philippe Grafé décide de mettre ses 40 ans d'expérience acquis à la tête de la SA Grafé-Lecoq au service d'un nouveau projet, un vignoble. Il acquiert le domaine du Chenoy qui comprend des bâtiments de ferme du 18^e siècle au milieu de 11 hectares de terre exposée plein sud. L'œnologue devenu viticulteur choisit de planter des variétés de vignes résistantes aux maladies et adaptées au climat belge. Les cépages venus d'Allemagne et de Suisse offrent des vins rouges, blancs, rosés et mousseux. Le domaine est habilité à produire des vins sous le label « AOC Côtes de Sambre et Meuse ». Les autres vins portent l'appellation « Vins de Pays des Jardins de Wallonie ». Les distinctions ne tardent pas à récompenser ce travail acharné, comme la médaille d'argent au concours mondial de Vienne en 2012 pour le « Perle de Wallonie ». Le Domaine du Chenoy produit environ 55.000 bouteilles par an. Les 13 et 14 décembre, le domaine organise des portes ouvertes.



Philippe Grafé

Domaine viticole du Chenoy :

Rue du Chenoy, 1B - 5080 Emines - La Bruyère
www.domaine-du-chenoy.com

CHÂTEAU DE BIOUL

DES CITADINS À LA CAMPAGNE

Quitter Bruxelles et une vie professionnelle trépidante pour s'installer à la campagne, aux abords du château familial, c'est ce que n'ont pas hésité à faire Andy et Vanessa Wyckmans-Vaxelaire pour réaliser leur rêve de devenir vigneron. Les premières vignes sont plantées sur le domaine du château familial de Bioul en 2009. « *Nous nous sommes tournés vers l'Allemagne pour le choix de nos cépages qui rendent possible la production de vins de qualité en Belgique et sont résistants aux maladies* », détaille Vanessa. Mélanie, fille de vigneron français, ingénieure agroalimentaire spécialisée en œnologie, est maître de chai. Elle élabore les vins et participe à l'exploitation du domaine. Les anciennes granges et écuries du château sont transformées en cuverie et salle de chai. Aujourd'hui, 10 hectares de vignes font revivre les coteaux d'autrefois. Des cépages ont été plantés récemment. Dans la gamme, des vins blancs et des créchants. Le Château de Bioul produit entre 15 à 40.000 bouteilles, selon les millésimes.



Andy et Vanessa Wyckmans-Vaxelaire

Vignoble du Château de Bioul :

Place Vaxelaire, 1 - 5537 Bioul
www.chateauubioul.be

DOMAINE DU RY D'ARGENT

RECONVERSION RÉUSSIE



Jean-François Baelle

À un jet de pierre du Domaine du Chenoy, le Domaine du Ry d'Argent est un récent vignoble sur un coteau exposé plein sud. La famille Baelle exploite sa ferme depuis plusieurs générations. En 2005, le fils Jean-François décide de diversifier l'activité en créant un vignoble. Sur 7,5 hectares, quatre sont plantés en cépages rouges (régent, cabernet-jura et dornfelder) et un en blanc (solaris). Venus d'Allemagne, ils résistent aux climats assez rudes et moins ensoleillés. Le jeune vigneron investit dans du matériel performant, ce qui lui permet d'exploiter de nouveaux cépages, mais aussi d'envisager d'agrandir son domaine et d'étoffer sa gamme de vins. Actuellement, il produit des vins rouges et des blancs, dont de plus en plus des effervescents. Selon les années, environ 50.000 bouteilles sortent chaque année des fûts.

Domaine du Ry d'Argent :

Rue de la Distillerie, 51 - 5081 Bovesse
www.domainedurydargent.com

NOTRE TERROIR

SEPTEM TRIONES

LA PASSION DU VIN DE PÈRE EN FILLE

Jean Galler et sa fille Justine décident de vivre ensemble l'aventure de la vigne. Situé sur l'un des coteaux de Vaux-sous-Chèvremont, leur vignoble, planté en 2009, est orienté plein sud. « *Nous continuons de planter chaque année*, souligne Justine. *A ce jour, nous avons 2.000 pieds de vigne sur un demi-hectare.* » Le vignoble compte plusieurs cépages, gamay, pinot noir, cabernet franc, pour des vins rouges, et pinot blanc et chardonnay pour des blancs. Son nom, Septem Triones, signifie « les sept bœufs de labour » en latin, les sept étoiles de la Grande Ourse. « *Notre mode de culture englobe les pratiques de l'agriculture biologique, mais tient aussi compte des différents rythmes planétaires et stellaires. Au cuvier, notre philosophie est de toucher le vin au minimum, presser le raisin, soutirer son jus et le laisser se faire.* » L'an dernier, les premières vendanges ont donné 600 bouteilles. « *Cette année, seulement 60 bouteilles, suite à une forte attaque d'oïdium. Une année normale, nous devrions produire environ 1.000 bouteilles.* »



Justine et Jean Galler

Septem Triones:

Rue des Anglais, 31 - 4051 Chaudfontaine
www.septemtriones.be

DOMAINE DES MARNIÈRES

LA QUINTESSANCE DU PAYS DE HERVE



Benoit Heggen

Intarissable Benoît Heggen, quand il s'agit de parler de sa vigne! Ce passionné a commencé à faire de la viticulture en 1996 dans son village de Warsage, au cœur du Pays de Herve. « *Producteur fruitier, j'ai suivi des cours d'œnologie*, commença-t-il. *Quelqu'un m'a dit un jour qu'il n'y avait pas moyen de faire du bon vin en Belgique. J'ai eu envie de lui prouver le contraire. J'ai planté des vignes dans mon jardin, d'abord du pinot gris.* »

En 2003, il reprend le Domaine des Marnières, 43 ares, exploité depuis 1980 par Martin Frisson,

ancien secrétaire communal de Dalhem, et Philippe Gillain, le père de Marie. « *J'y ai mis du chardonnay, du pinot gris et du pinot noir. J'ai investi en fûts inox et de chêne.* » En 2011, il agrandit le domaine en rachetant une autre parcelle. Aujourd'hui, le vignoble des Marnières compte une superficie de près de 2 hectares composée de 8.000 pieds de vignes. « *Je fais aussi un vin de paille, un liquoreux rare en Belgique.* » La production annuelle est d'environ 2.000 bouteilles par an. Elle devrait augmenter dans les prochaines années.

Domaine des Marnières:

Chemin du Bois du Roi, 11 - 4608 Warsage – Dalhem
benoit.heggen@gmail.com



Fabrice Collignon et Romain Bevilard

VIN DE LIÈGE

PREMIÈRES BOUTEILLES EN 2015

Créée en 2010 par l'asbl La Bourrache, entreprise de formation par le travail spécialisée dans le maraîchage, la coopérative Vin de Liège, qui réunit 1 500 coopérateurs, vient de réaliser ses premières vendanges cet automne 2014. Elle est pilotée par Fabrice Collignon, initiateur du projet, président du conseil d'administration, Alex Bol, ingénieur commercial, administrateur délégué, et Romain Bevilard, viticulteur français. Dans les vallées du Geer et de la Meuse, à Heure-le-Romain et Eben-Emael, là où le sous-sol calcaire est identique à celui du Val de Loire, 12 hectares de vignes avec une densité de 5.000 pieds à l'hectare, ont été plantés entre 2012 et 2014. Les cépages rouges sont le cabernet cortis et le pinotin, et les blancs, le johanniter et le solaris. Avec ces premières vendanges la coopérative espère pouvoir élaborer environ 28.000 bouteilles de blanc et un peu de rosé. Elles seront commercialisées en 2015. L'objectif est de produire quelque 80.000 bouteilles d'ici 2017.

Vin de Liège:

Rue Fragnay, 64
 4682 Heure-le-Romain
www.vindeliege.be

Et encore

- CHÂTEAU BON BARON, LUSTIN, www.chateaubonbaron.be
- DOMAINE DES PRÉBENDIERS, Jacques Mouton, Huy
- CLOS BOIS MARIE (ancien vignoble de Charles Legot), Huy
- CLOS DU GERMÉ, Amay
- CLOS DU NEUF MOULIN, Guy Durieux, Andenne

WHISKY LIVE

BELGIUM

Spa Rue Servais

6 + 7 + 8 fév. 2015

Vendredi 18h > 22h * Samedi 12h > 20h * Dimanche 11h > 18h

Préventes et infos

www.whisky-live.be

Co-organisé par ASBL LES MINIERES et FREEDOM IMPEX



L'abus d'alcool est dangereux pour la santé - R consommer avec modération - Editeur responsable : Jacky Büsch - Exempt de timbre A.R. 190327 - article 1987

l'avenir.net

Treffpunkt
Ihr Magazin

VLAN
La quinzaine

WHISKY
LE MAGAZINE DES PALAIS ET DES EXPERTS FINE & fine spirits



Culinaire
AMBIANCE

Spa.
AUTHENTI' CITY

WHISKY
Passion
HET MAGAZINE VOOR DE WHISKYLIEFHEBBER

NOG
SOUND-LIGHT-VIDEO-DECO



[Hublet]

L'ARME FATALE CONTRE LES NIDS DE POULE

- ▶ Société spécialisée dans le terrassement, la démolition et la valorisation de déchets
- ▶ Une solution innovante de remblai à base de déchets de construction recyclés
- ▶ 4,5 millions d'euros de chiffre d'affaires, 23 collaborateurs

JACQUELINE REMITS

Qui n'a jamais pesté contre les nids de poule? Souvent, ils sont dus à une faiblesse du revêtement, une fragilité accentuée par le passage des véhicules par des travaux en voirie. Pourquoi? « Dans un remblai traditionnel, le matériau n'est jamais suffisamment compacté, explique François Nonet, responsable marketing et communication du groupe Nonet, dont fait partie la société Hublet. Au fil du temps, son compactage va créer des espaces et ceux-ci se répercutant vont occasionner un défoncement de la chaussée. »



Un jour, le gérant de Hublet, Jean-Jacques Nonet, découvre les MAR, des matériaux auto-compactants réexcavables. Déjà utilisés en France et au Canada, ils permettent le remblai de fouilles lors de l'installation de conduites d'eau, de gaz, la pose de citernes, la construction de piscines... La société Hublet dispose de son propre centre de recyclage. « Nous recherchons en permanence des techniques de valorisation des débris de construction, détaille Jacques Nonet. Une portion de ceux-ci, appelés les fines de recyclage, n'était pas encore valorisée. » Il demande à son neveu, Aurélien Nonet, responsable du laboratoire de R&D, de rechercher s'il serait possible de mettre au point un MAR à base de produits recyclés. Deux ans de recherche plus tard, celui-ci est mis

au point. « Après leur passage dans la centrale de malaxage et l'apport de liants hydrauliques, ciment ou chaux, les déchets sont transformés et valorisés en produits de remblai. »

Auto-compactant, réexcavable et économique

Lancé en 2013, le Fluidoroc est cette solution innovante et à prise rapide. Elle permet de reboucher les fouilles de manière durable, tout en évitant les tassements futurs. « Notre produit ressemble à une sorte de béton plus ou moins liquide, reprend François Nonet. Coulé, il va remplir toutes les cavités, ne laissant aucun vide. Contrairement à un remblai traditionnel requérant un compactage, il s'adapte à la présence de canalisations et de câbles. Sa fluidité lui permet de remplir totalement la fouille. Sa mise en œuvre à l'aide de camions mixers est rapide et sans compactage. » Ce matériau est auto-compactant, il atteint directement son niveau définitif. « Il ne va pas causer de retrait par la suite. Il ne va pas bouger dans le temps. Ce gros avantage permet une mise en place rapide du revêtement du sol final, qui ne subira aucun mouvement dans le futur. Le produit garde une stabilité parfaite au cours du temps. La rénovation a donc une longévité supérieure à d'autres solutions qui finissent par se tasser, entraînant une dégradation du revêtement de surface. » Ce matériau est aussi réexcavable. « Pour poser un nouveau câble, il suffit d'une simple pelle pour l'enlever. Contrairement à un matériau stabilisé, il peut être à nouveau terrassé. » En outre, la mise en œuvre produit moins de nuisances, pas de bruit de vibration de compactage, pas de poussière. Elle occupe moins d'espace de voirie et permet une restitution rapide au trafic. Sa simplicité et sa rapidité de prise permettent d'effectuer jusqu'à 30 % d'économie. « Ce matériau réunit les avantages d'un béton liquide traditionnel, il va tout englober, protéger. Et on peut toujours l'enlever facilement. » Composés de débris recyclés, il est durable.

Valorisation des déchets de construction

La société Hublet a été fondée en 1962 par Albert Hublet. D'abord spécialisée dans les transports, elle se diversifie rapidement dans le terrassement, la démolition et la location de containers. La sprl est créée en 1981 et ajoute à son cœur de métier la valorisation des déchets de construction. Dès la fin des années 1990, Hublet collabore avec Nonet sur de nombreux chantiers et intègre le groupe en 2003. Aujourd'hui, la société est active dans les grands chantiers de terrassement et de démolition, le démantèlement et la collecte d'amiante, la location de containers, l'enlèvement des débris de construction, la fourniture des empierrements, la revalorisation des déchets de la construction et la vente de matériaux de construction recyclés. Elle a développé en 2013 un chiffre d'affaires de 4,5 millions d'euros et emploie 23 collaborateurs.



Jean-Jacques Nonet
gérant de la société
Hublet

HUBLET

Rue des Artisans, 12 - 5150 Floreffe
Tél.: 081/43.24.74 - www.hublet-ets.be



LIMELOGIC

OU L'INFORMATIQUE COMME UN LONG FLEUVE TRANQUILLE

All-Inclusive



Management



Jean-Christophe ROBIN
Fondateur

Jean-Christophe Robin n'est pas informaticien. Ce matin-là, pourtant, son patron lui annonce qu'il est promu responsable du service informatique. Nous sommes en 2001. Le début pour ce directeur commercial d'un exercice bien mal aisé à mener: « Du jour au lendemain, j'ai dû me charger du choix des logiciels et du matériel. Je devais approuver des factures auxquelles je ne comprenais pas grand-chose. Quand on me signalait qu'une intervention avait duré 4 heures, je ne savais pas apprécier la crédibilité de l'information: était-ce une durée normale pour le travail qui avait été effectué? Bref, j'étais confronté à des sociétés qui pouvaient, peu ou prou, me raconter ce qu'elles voulaient. Je n'étais pas armé pour comprendre leur langage. »

Un constat frustrant

Un vendredi midi, le serveur de Jean-Christophe Robin tombe en panne. Impossible d'intervenir le jour même, il faudra attendre le lundi matin. « Je m'aperçois que je ne dispose d'aucune garantie de remise en route dans un délai défini. » Première frustration... Lundi, comme convenu, un technicien se présente au siège de l'entreprise pour résoudre le problème. « Une prestation qui m'est bien évidemment facturée. » Mercredi, nouvelle panne. « Et par conséquent, nouveau passage d'un technicien et nouvelle facture! » Deuxième frustration. « J'en suis arrivé à l'amer constat que mon prestataire vivait des pannes et des ennuis que je rencontrais. En d'autres termes, moins il était compétent, mieux il gagnait sa vie. »

Depuis son bureau, Jean-Christophe Robin se prend alors à rêver d'une société qui lui dirait: « Voilà, ceci est votre budget informatique pour les 5 prochaines années. Quel que soit le nombre d'interventions nécessaires, celui-ci est immuable. Nous nous occupons de tout et assumons seuls la responsabilité de votre outil informatique. » Et comme cette société n'existait pas, il a décidé de la créer.

LIMELOGIC, C'EST :

- Une société liégeoise offrant un service de gestion de réseau informatique all-inclusive
- Un forfait invariable, unique en Belgique, comprenant aussi bien les pannes matérielles que logicielles, ainsi que toutes les prestations de service liées
- Une prévision de vos dépenses informatiques à l'euro près
- Un support trilingue aux utilisateurs (français, néerlandais, anglais)
- Des références significatives (voir site web de l'entreprise)
- Un produit taillé pour les PME, petites et grandes, un seul site ou plusieurs sites
- Des interventions 24 h/24 et 7 j/7
- 14 collaborateurs
- 8 années d'expérience

Un modèle inédit

LimeLogic voit ainsi le jour en 2006. Pour mener à bien son projet, Jean-Christophe Robin s'entoure des compétences d'Éric Granados, titulaire d'un doctorat en ingénierie logicielle. Ensemble, les deux hommes conçoivent une nouvelle philosophie de travail dans le monde informatique. « Un modèle inédit basé sur un forfait mensuel invariable, et ce quel que soit le nombre d'interventions. Nos clients savent donc avec précision ce qu'ils vont déboursier sur la durée du contrat. La seule inconnue est leur application métier (ERP, CRM...) qui reste gérée par les sociétés dont c'est le métier. Nous nous imposons des obligations de résultats, assorties de coûts fixes et maîtrisés. C'est une vraie relation win-win, une formule à travers laquelle le prestataire se doit d'être excellent. »

Ce nouveau modèle est-il efficace? « Les statistiques parlent d'elles-mêmes: sur les 8 dernières années, notre client le moins bien loti a subi une indisponibilité d'une heure trente... suite à une panne de courant généralisée! Notre méthode induit une diminution radicale des coûts indirects. »

LIMELOGIC

Rue Ernest Solvay, 29 - 4000 Liège - Tél. : 04 221 10 10

www.limelogic.be

Une minute pour visionner cette vidéo: www.sanslimite.be

Plusieurs années pour vous en féliciter.



[Autrucherie du Pont d'Amour]

UNE HISTOIRE ÉCRITE À LA PLUME

Reginald Michiels est tombé sous les charmes des autruches au détour d'un voyage en Afrique du Sud. Une passion que ce photographe de formation a décidé de concrétiser en créant un élevage à quelques encablures de Dinant. Il nous relate son parcours semé d'embûches pour faire exister cette activité si atypique dans nos contrées.

CÉLINE LÉONARD

► **CCImag' : Vous exercez un métier pour le moins original...**

R.M. : « En effet ! Je suis à la fois éleveur, producteur et artisan. La ferme que je dirige aux côtés de mon épouse est spécialisée dans l'élevage de ratites (= oiseaux coureurs). Outre des autruches, nous comptons également quelques émeus, nandous et casoars. Plus de 200 bêtes au total vivant toute l'année au pâturage. »

► **CCImag' : À quand remonte votre intérêt pour les autruches ?**

R.M. : « Tout a commencé en 1977. Photographe et cinéaste, je réalisais un reportage en Afrique du Sud quand je suis pour la première fois entré en contact avec cet oiseau. Loin de l'image de grande poule stupide que l'on peut s'en faire, j'ai découvert un animal doté d'importantes facultés. C'est attrait est resté latent jusqu'en 1992, année où mon épouse et moi avons décidé d'abandonner nos carrières respectives pour créer un élevage. »

► **CCImag' : Cela ne s'est pas fait sans mal...**

R.M. : « C'est peu de le dire. Pour relancer son économie, la Wallonie encourageait les gens à innover, créer, se diversifier... Avec cet élevage, nous étions plein dedans et, pourtant, nous avons dû nous battre contre toutes les administrations pour obtenir les autorisations nécessaires. Après avoir fait le pied de grue devant les ministères, nous avons finalement obtenu notre permis d'exploiter en 1995. »

► **CCImag' : Après 19 années d'activité, vous avez inauguré un abattoir sur votre site l'an dernier. Un réel progrès ?**

R.M. : « Oui car, en ce domaine aussi, nous avons pas mal galéré. Du point de vue de l'abattage,

l'autruche se trouve en effet au croisement de différentes familles : les bovins car sa viande est rouge, les porcins car elle est à 15 % omnivore, les volailles car elle a des ailes et des plumes, les ovins car elle a deux doigts... Il n'était donc pas aisé de savoir vers quel abattoir s'orienter. Ces problèmes sont désormais résolus. Avec un abattoir sur notre site, nous maîtrisons qui plus est la chaîne de production de A à Z : incubation, élevage, abattage, découpage et vente dans le magasin de la ferme. »

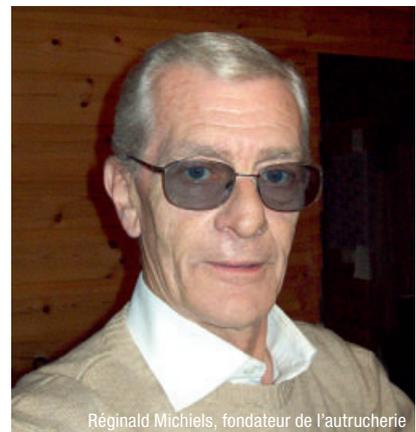
► **CCImag' : Pourquoi consommer de la viande d'autruche ?**

R.M. : « L'autruche n'est en rien comparable à la volaille. C'est une viande rouge riche en fer et protéines mais d'une faible teneur en cholestérol. C'est, par ailleurs, l'une des rares viandes à être totalement exempte d'antibiotiques. »



► **CCImag' : Parvenez-vous à vivre de votre activité ?**

R.M. : « Oui, même si ce n'est pas tous les jours évident. Pour accroître nos rentrées, nous avons diversifié notre gamme de produits. À côté des traditionnels steaks, nous commercialisons ainsi diverses viandes (rôti, saucisse, haché...) et charcuteries (jambon, saucisson, cou...) Nous vendons également les œufs dont le poids est inférieur à 1,5 kg (au-delà, ils partent vers la



Réginald Michiels, fondateur de l'autrucherie

maternité). Les peaux nous sont achetées par le secteur de la maroquinerie, les plumes par l'industrie du spectacle. Nous songeons aussi à vendre les os qui, lorsqu'ils sont polis, deviennent aussi beaux et plus solides que l'ivoire mais le projet est encore à l'étude. Enfin, nous organisons des visites guidées de l'autrucherie. »

► **CCImag' : En 2015, l'autrucherie fêtera ses 20 ans. Comment envisagez-vous son avenir ?**

R.M. : « Sereinement. Nous nous attelons actuellement à la construction d'une nouvelle maternité. Nous souhaitons parallèlement améliorer encore la qualité de notre production en étant plus précis encore dans le suivi de nos bêtes.

Une manière de fidéliser une clientèle venant parfois de loin (ndlr : l'autrucherie compte des clients jusqu'au nord de Paris) pour acheter nos produits ! »

AUTRUCHERIE DU PONT D'AMOUR

Rue de la Sablonnière, 2
5503 Sorinnes
Tél. : 082/22.28.99
www.autrucherie-pontdamour.be

D
UK
ESPAÑA
РОССИЯ
NEDERLANDS
I T A L I A
P O R T U G A L

10/10

à la lecture comme à l'écriture

LA TRADUCTION PROFESSIONNELLE AUX MEILLEURS PRIX DANS LES MEILLEURS DÉLAIS

DES TRADUCTIONS...

... multidisciplinaires, multilingues et de qualité ! **SFX Translated** vous propose des services de traduction dans la majorité des langues internationales et la totalité des langues européennes. Nos traducteurs travaillent toujours vers leur langue maternelle et **uniquement** dans leurs domaines de spécialités ! **SFX Translated**, un service de qualité à prix réduit !

UNE ÉQUIPE...

... à votre écoute **7 jours sur 7** ! **SFX Translated**, votre partenaire traduction, est une jeune entreprise dynamique vous proposant ce qu'il existe de mieux en termes de disponibilité. **Nous prenons en charge votre projet** de manière optimale pour que vous puissiez profiter d'un **résultat à la hauteur de vos attentes** et d'un document prêt à l'emploi !

UN INVESTISSEMENT...

... rentable qui vous aidera à **étendre votre zone de chalandise**, vous permettra de **pénétrer de nouveaux marchés** et se rentabilisera ainsi de lui-même. Quel que soit la région que vous ciblez ou le marché dans lequel vous évoluez, nous y avons déjà certainement travaillé ! Vous pouvez compter sur **SFX Translated** pour adapter vos produits à n'importe quelle région !

Soignez votre lisibilité, optez pour SFX Translated !



SFX TRANSLATED
171, première avenue
4040 Herstal - Belgique
+32 / 4 277 88 08
info@sfx.be
www.sfx.be



L'ÉCONOMIE CIRCULAIRE OU LE MOUVEMENT (PRESQUE) PERPÉTUEL

- ▶ Réindustrialiser la Wallonie, oui mais comment?
- ▶ Une réponse: l'économie circulaire ou le recyclage de plus en plus sophistiqué et à grande échelle de métaux déjà utilisés
- ▶ À Liège, un pôle innovant s'est constitué

ALAIN BRAIBANT

A la fin de tous ses discours, Caton l'An-cien disait aux sénateurs romains: « *Il faut détruire Carthage!* ». Aujourd'hui, tous les responsables régionaux répètent à qui veut l'entendre: « *Il faut réindustrialiser la Wallonie!* » Mais comment? Deux cents acteurs économiques et scientifiques wallons réunis en septembre 2013 ont entamé une réflexion sur la stratégie de relance de la Wallonie.

Point de mire: les matières premières

Parmi eux, un atelier d'une vingtaine de spécialistes s'est penché sur la question des matières premières, de plus en plus difficiles à trouver et ce, pour deux raisons: les gisements s'appauvrissent et, de plus, ils sont devenus très souvent la chasse gardée des grandes nations. Un exemple: les « *terres rares* », ces 17 métaux qui entrent dans la fabrication des téléphones portables, des disques durs, des pots catalytiques ou encore des moteurs électriques, et dont 95 % de la production est contrôlée par la Chine!



Hydrométal, une entreprise expérimentée dans le recyclage des métaux

Une des réponses, c'est l'économie circulaire, en d'autres mots le recyclage de plus en plus sophistiqué et à grande échelle des métaux déjà utilisés. Jacques Pèlerin, président du comité exécutif du GRE (Groupement pour le redéploiement économique), explique: « *C'est ce qu'on appelle les « gisements urbains* ». Ces métaux se trouvent dans les produits finis



Jacques Pèlerin, président du comité exécutif du GRE

de notre vie quotidienne – voitures, appareils électroménagers, ordinateurs etc... -, dans les recyparks ou encore dans les vieux sites industriels pollués. L'approvisionnement en matières premières est une priorité de l'Union européenne et la Wallonie, plaque tournante logistique par excellence, est particulièrement bien située. »

Des entreprises expérimentées

La Wallonie peut aussi compter sur des sociétés expérimentées dans le secteur, telles que Comet Traitement dans le Hainaut ou Hydrométal à Engis, spécialisées dans la récupération des métaux non ferreux, aluminium, cuivre ou zinc. « *Mais, poursuit Jacques Pèlerin, il faut encore affiner le recyclage par le développement de nouvelles techniques toujours plus performantes, « il faut faire la course en tête » afin d'arriver au-delà du taux actuel de 90 à 95 % de matières recyclées et d'améliorer la récupération des métaux les plus précieux tels le cobalt, le chrome ou le nickel. »*

Le développement de l'économie circulaire est un des axes prioritaires du gouvernement wallon. À Liège, où il existe une vraie base de savoir-faire technologique et scientifique, une plateforme s'est constituée autour du Centre de Recherches Métallurgiques et du service du professeur Pirard de l'ULg afin de susciter des investissements importants, tant au niveau industriel qu'en recherche et développement.

Recyclage ou la métallurgie à l'envers

« *Au départ de ce pôle innovant, un consortium d'industriels (Comet Traitement, Hydrométal, Citius, Carmeuse, Maréchal-Kélin, Magotteaux, ndlr), d'universités et de centres de recherches (ULg, Laboratoire GEMME, Génie Minéral, CRM, Centre de la terre et de la pierre) s'est constitué pour créer la SCRL Reverse Metallurgy (la « métallurgie à l'envers ») avec un apport important de 41,5 millions € du gouvernement wallon auxquels s'ajoutent 25 millions € de fonds européens et d'investissements privés. Le projet est réalisé en lien avec le pôle de compétitivité Mecatech. »* L'objectif de Reverse Metallurgy est de maximiser, par de nouvelles technologies, l'efficacité dans chacune des étapes du recyclage des métaux, qui ont cette particularité de pouvoir être réutilisés plusieurs fois sans perdre leurs qualités intrinsèques. Les investissements seront consacrés d'une part à la recherche et d'autre part à l'implantation, chez Hydrométal à Engis, d'un four électrique à très haute température qui sera à la disposition de tous les partenaires. Ce four permettra la fusion des déchets et la séparation des différents éléments chimiques qu'ils contiennent. Le démarrage de Reverse Metallurgy est imminent mais l'initiative a des ambitions beaucoup plus larges: la création de spin offs et de petites entreprises industrielles ou de recherches avec, à terme, plusieurs centaines d'emplois à la clé. En Wallonie, on n'a plus de matières premières? On va les fabriquer!

AZ PRINT, LE GÂTEAU SUR LA CERISE !



IMPRIMERIE AZ PRINT sa
6, rue de l'Informatique | 4460 Grâce-Hollogne
T 04 364 00 30 | F 04 246 98 15

info@azprint.be | www.azprint.be



La passion de l'imprimé

MÉCÉNAT D'ENTREPRISE: le père Noël a mille figures

Caïus, ça vous dit quelque chose? C'est le nom du concours lancé par Prométhéa (association pour la promotion du mécénat d'entreprise en faveur des arts et du patrimoine), chaque année, depuis 1989. Les Prix Caïus sont la plus belle vitrine du mécénat culturel, en Belgique, récompensant l'engagement de sociétés dans la sauvegarde/restauration de notre patrimoine culturel.

Caïus, ça "sonne latin". Dans son extension originelle, le patronyme est "Caius Cilnius Maecenas", protecteur des arts et des lettres dans la Rome antique. Un nom passé à la postérité dans le terme "mécène". Aujourd'hui, des entreprises mécènes perpétuent l'œuvre de l'illustre ministre d'Auguste, mais pas exclusivement par un soutien financier et aussi pour d'autres causes tout aussi louables...

CÉLINE LÉONARD ET STÉPHANIE HEFFINCK

© fotolia/illy



Définition et formes du mécénat

Mécénat, sponsoring?

Le Robert illustré 2015 définit le mécène comme une « *personne, entreprise, qui soutient financièrement une activité, notamment culturelle* »; le terme remplace l'anglicisme « sponsor ». Pourtant, et même si certaines illustrations sont au croisement du mécénat et du sponsoring, le second entre dans le cadre d'opérations couronnées de retombées pour le sponsor. D'ailleurs, « sponsoriser » ne signifie-t-il pas « financer à des fins publicitaires »? La perspective d'une contrepartie y est donc bien présente et la démarche est par conséquent ostensible.

Les opérations de mécénat s'en distinguent par un parti pris de discrétion, sans répercussions tonitruantes et des choix portés sur des causes plus « risquées ». Pas de « donnant-donnant ».

L'entreprise s'engageant sur le terrain du mécénat ne procède donc pas en vue d'un impact commercial direct ou indirect. C'est tout simplement une entreprise « responsable » qui, si sa raison d'être est de faire du business, n'en oublie pas son environnement et l'empreinte positive qu'elle peut y laisser. Par ailleurs, et au-delà de la définition du Robert, **le mécénat peut également prendre la forme d'un apport intellectuel, en compétences, en ressources humaines, de la part de l'entreprise.** Nous reviendrons infra, sur les différentes formes qu'il peut revêtir.

Avec l'agence de communication « The Manifest », Belfius, AG Insurance, Proximus, BNP Paribas Fortis et Electrabel GDF Suez, ont créé la plateforme www.mecenatdentreprise.be, reprenant entreprises mécènes en Belgique et associations soutenues.

Face au cadre législatif aux contours flous et à la définition malaisée du mécénat d'entreprise, elle défend 2 notions importantes : d'une part, le bénéficiaire ne peut exercer des activités lucratives lesquelles, au demeurant, doivent présenter un intérêt général.

D'autre part, elle admet que si une compensation directe n'est pas envisageable pour l'entreprise, une contrepartie indirecte d'image est légitime. « *L'association du nom de l'entreprise versante aux opérations réalisées par l'organisme relève du mécénat si elle se limite à la simple mention du nom du donateur, quels que soient le support et la forme, à l'exception de tout message publicitaire* ». Voilà qui a le mérite d'être cohérent.

Même si, dans les faits, des chevauchements sont légion, les entreprises se satisfaisant rarement d'actions de philanthropie pure et dure. Il n'en demeure pas moins que le mobile premier, pour certaines d'entre elles, est de faire un geste pour leur environnement.

Les formes de mécénat

- Don financier (sous forme régulière ou ponctuelle)
- Mécénat en nature :
 - aide matérielle : mise à disposition de locaux, fourniture de marchandises, don de mobilier, matériel...
 - aide immatérielle :
 - apport de compétences (appui technique, expertise...)
 - détachement de personnel pour services divers
 - ...

Champs d'applications et apports du mécénat à l'entreprise

Les domaines d'intervention

- La solidarité
- L'environnement
- La recherche
- Les arts et la culture
- Le sport
- ...

En fonction de son secteur d'activités, de ses marchés, de ses affinités et priorités, de son implantation, de ses moyens, ressources, infrastructures, compétences, l'entreprise oriente son choix vers une forme de mécénat déterminée et un domaine d'intervention ciblé. En France, L'Oréal, qui a créé sa propre fondation, destine ses actions d'utilité sociale à 2 domaines avec lesquels elle entretient des connexions : la science et la beauté. Son mouvement « Les Filles aussi » vise à démystifier la filière scientifique auprès des lycéennes, via de nombreuses ambassadrices qui vont à leur rencontre, au sein des établissements et une campagne digitale ; la Fondation Yves Rocher, aux produits « naturels », se mobilise quant à elle, pour l'environnement, avec un objectif de reforestation (« 50 millions d'arbres d'ici fin 2014 ») s'engageant à reverser les bénéfices de certains de ses articles.

Au siège central de Crelan, le rez-de-chaussée offre un espace d'exposition idéal. « La Galerie Dupuis » est gracieusement mise à disposition de jeunes artistes et Crelan leur apporte également une assistance logistique complète, pour les vernissages en présence de la presse spécialisée et les expositions. Pour agrémenter ses bureaux, il lui arrive même d'acheter certaines des œuvres.

Patrick COULON (Coulon SA) : soutenir le folklore, le sport, la culture locaux

« *Du mécénat pur ? C'est de plus en plus rare !* ». Une contrepartie appuyée ou légère accompagne généralement les 'bonnes actions', relève Patrick Coulon, patron de Coulon SA, même si ses retombées ne sont pas quantifiables et pas forcément importantes ! « *Par différents canaux, j'assume une certaine visibilité à mon entreprise. Mais je suis lucide : les retours sont parfois faibles. Il n'empêche. J'ai un intérêt et un attachement particuliers pour la culture et le folklore régionaux. Donc j'y soutiens des causes qui me tiennent à cœur. Pour le Musée de Mariemont, nous apportons un mécénat financier, mais aussi sous forme de matériel, dans le cadre d'expositions* ».



© Stéphane

COULON SA

Avenue de la Mutualité, 116 à 7100 La Louvière
Tél. : 064/27.37.27 - www.coulon.be

+ Informations sur la législation sociale du mécénat d'entreprise en Belgique : www.promethea.be/Home/mecenat-et-sponsoring/Droit-et-fiscalite-en-belgique/Fiscality--du-my-cy-nat

Lexiago : du mécénat de compétence pour les jardins du Musée Van Buuren

David Van Buuren fut un grand mécène. Son épouse suivit ses pas et créa même sa Fondation privée à laquelle elle légua leur maison et ses jardins, leurs œuvres d'art. Aujourd'hui, dans la maison où séjourna le couple, un Musée abritant une collection de peintures parcourant cinq siècles d'histoire de l'Art a pris ses quartiers. « *Un lieu magnifique et trop peu connu* », selon Arnaud Delacroix (Lexiago - voir présentation de la société dans l'édition BW/H du CCI mag' de ce mois). Le patron de l'entreprise active dans le domaine du traitement/peinture de surfaces métalliques a pu apporter son « mécénat de compétence » en contribuant, au gré de ses coups de cœur, à la restauration d'une pointe de clocher de l'Abbaye de Floreffe, du Puits Ste-Renelde ou des jardins du Musée Van Buuren. Historiens et architectes de jardin se sont attachés à restituer les lieux tels qu'ils étaient, à l'origine. Après la restauration de pièces de ferronnerie : des arceaux de rosier, tonnelles, garde-corps, Lexiago est intervenue pour le traitement de surface. « *J'ai défini ma politique de mécénat et me cantonne à du mécénat de compétence et qui soit « à ma mesure », de l'ordre de quelques milliers d'euros. C'est d'abord un coup de cœur et un sentiment citoyen qui m'animent. Et également, du plaisir. Celui de sortir de la routine, d'apporter nos compétences sur d'autres terrains. C'est vrai que j'ai peut-être un attachement particulier pour le Puits Sainte-Renelde, endroit de promenade proche de mon domicile. Et que j'aime beaucoup le Musée Van Buuren. Mais ce furent des suggestions de Prométhéa. Je ressens un peu de fierté, mais surtout beaucoup d'émotion dans ce 'don' pour l'Histoire, la culture. Mais je n'ai pas envie de le « placarder » partout - vous n'en trouverez d'ailleurs pas mention sur mon site internet - même si on en retire un peu de bénéfice d'image ou en termes de networking. Par ailleurs, cela a contribué à mettre mon personnel en valeur, lequel a vu des personnes en charge du Patrimoine descendre en nos ateliers.* »



LEXIAGO

Konrad Adenauer, 5 à 1401 NIVELLES
www.lexiago.be

Atoutage ASBL (bénéficiaire) : les entreprises mécènes soutiennent des actions innovantes

La « Belfius Foundation » est active dans 4 domaines : soutien au micro-crédit, aux associations, encouragement de bénévolat au sein du personnel, contribution au bien-être du patient hospitalisé. Dans le monde associatif, c'est via l'appel à projets « Helping Hands » que la Fondation joue son rôle. L'un des lauréats en fut l'ASBL « Atoutage » dont la vocation est de renforcer la solidarité entre générations.

« *Nous apportons un soutien méthodologique aux projets intergénérationnels d'associations, d'institutions* », nous explique sa Directrice, Cécile Dupont. Initialement présente et active dans le Brabant wallon, l'ASBL en a dépassé les frontières, s'adressant à toute la Communauté française. « *Nous avons été les lauréats du concours Helping Hands, en 2013. Chaque agence Belfius pouvait sélectionner un projet et le nôtre avait été retenu par celle*

de Court-Saint-Etienne. Il s'agissait d'un projet mené en collaboration avec « Un Toit Un Cœur », ciblant les sans-abris et pour lequel bénévoles et étudiants s'engagent aujourd'hui encore sans retenue. Des rencontres et activités favorisent les échanges entre tous. Pour une entreprise, être mécène est une richesse en ce sens qu'elle peut contribuer à soutenir des actions innovantes. Certaines nous soutiennent dans le cadre de notre festival du film intergénérationnel qui vient de se dérouler, fin novembre ».



ATOUTAGE ASBL

Asbl - Avenue de l'Espinette, 15 à 1348 Louvain-la-Neuve
Tél. : 010/45.20.61 - www.atoutage.be

Apports du mécénat à l'entreprise

Pour ses salariés :

- Renforcement du sentiment de fierté d'appartenance à l'entreprise, motivation accrue envers son employeur, « solidaire », « engagé »
- Épanouissement du travailleur s'impliquant en fonction de ses aspirations et qualités et percevant un sentiment de reconnaissance de son entreprise qui fait parfois appel à lui pour : proposer des projets, participer aux comités de sélection de projets, déterminer les axes du mécénat, le planning des actions à mener, informer, intervenir...

« Dans le mécénat d'entreprise, seule la contrepartie indirecte d'image peut être autorisée, estime le collectif de la plateforme mecenatentreprise.be. »

Pour l'entreprise :

- une intégration dans son environnement, une façon de renforcer les liens avec les pouvoirs locaux
- un avantage pour conquérir de nouveaux marchés ; à l'international, en soutenant le patrimoine de ses prospects, par exemple, nul doute qu'elle gagne encore davantage de points...
- une opportunité pour fédérer autour d'un objectif : personnel, client, fournisseur... et de les y associer
- une façon de jouer un rôle dans la société, autre que celui d'enranger de l'argent !
- image d'entreprise responsable renvoyée vers son personnel, ses clients, fournisseurs, les médias, même si elle n'en fait pas la publicité... Confiance renforcée à son égard, surtout si elle s'implique de façon durable dans les projets.

PLEIN DE FESTIVITÉS

Des cadres remarquables pour accueillir vos banquets et réceptions d'entreprise

La Wallonie,
pourquoi chercher plus loin ?
www.meeting-tourismewallonie.be

Feel inspired




Wallonia.be
COMMISSARIAT
GÉNÉRAL AU TOURISME

- Par rapport à son effectif :
 - rôle fédérateur du mécénat qui rassemble les collaborateurs autour d'un objectif commun
 - « décloisonnement » des divers services qui apprennent à mieux se connaître et travailler ensemble ; le mécénat peut être une forme de « teambuilding »
 - mise en cohérence du projet, de la vision de l'entreprise et des attentes de son personnel
 - ouverture à l'altérité du personnel, enrichissement d'autres formes d'actions qui peuvent renforcer leur créativité au travail

- facteur de motivation et de fidélisation du personnel
- un avantage pour l'engagement de personnel
- Une opportunité de faire le point, un temps de réflexion pour, par exemple :
 - redéfinir son métier, sa stratégie, ses objectifs
 - repenser sa communication globalement
 - faire coup double en intégrant le mécénat à la démarche RSE
 - mener une étude de marché : analyser ce que font les concurrents en la matière (pourquoi et comment ?) pour être présent sur d'autres terrains

Volontariat d'entreprise: un don de soi et beaucoup de satisfaction en retour

Bénévolat: tout le monde y gagne...

Le **volontariat d'entreprise**, bien en vogue dans la culture anglo-saxonne, est l'une des dimensions que peut creuser l'entreprise adhérant aux principes de la RSE. Mené la plupart du temps de manière fort confidentielle, il **fait parfois partie intégrante de la politique de ressources humaines de certaines sociétés**.

Amenés à prendre part activement à l'engagement sociétal de leur entreprise, en faisant don de leur temps, de leur énergie, de main-d'œuvre au projet que celle-ci soutient, les collaborateurs sont en phase avec le message envoyé par leur employeur. Un bon point pour ce dernier, auquel il en additionne d'autres, comme le développement, lors des missions, de certaines aptitudes des volontaires, en matière d'organisation, leadership, créativité, communication, ouverture d'esprit... Des qualités fort prisées, dans la vie professionnelle.

Renforçant la cohésion au sein de l'équipe, décloisonnant les services et/ou sites de l'entreprise, le bénévolat fait tomber certains préjugés et invite à prendre du recul. Se souvenant de leur expérience en tant que bénévoles, nombre de salariés pourront probablement relativiser certaines questions épineuses qui les taraudaient dans l'avancement de leurs dossiers.

Outre l'association bénéficiaire, employeur et employés, qui se sentiront utiles et valorisés, ont tout à gagner du bénévolat.

Néanmoins, face à la fracture existant parfois entre les besoins réels du monde associatif et l'idée et les approches qu'en a le monde de l'entreprise, une plateforme de connexion a été créée par « Human Business ». Le site www.hu-bu.be relie donc aux associations les sociétés qui peuvent y déceler là où elles seront les plus efficaces ; à la rubrique « don de soi », il en annexe une autre relative au « don de matériel ». Car plutôt que de jeter ou écarter à prix dérisoire des armoires de bureau, fauteuils, tables, pourquoi ne pas les céder à des écoles ou associations, à l'instar de Bedimmo (Morlanwelz)?...

Une journée, un pot de peinture, des échanges

En 2011, les participants du programme **Quadrant-RSE*** qui devait se clôturer par une action citoyenne furent invités à prendre part à une activité « Community Day ».

Armés de pots de peinture et de pinceaux, le groupe du Brabant wallon et celui de Wallonie picarde allaient vivre une expérience inédite.

En « Wapi », « La Maison » (Rue de Courtrai, 64-66 à 7700 Mouscron - Tél. : 056/34.71.68) avait entamé une phase de larges rénovations depuis 2005, laquelle allait s'étaler sur 10 ans. Chauffage, toiture, châssis, jardins... tout devait être rafraîchi, restauré. Le Directeur de l'ASBL qui accueille des enfants de 3 à 18 ans, victimes de négligences graves, de maltraitance, en situations conflictuelles fortes avec leurs parents se souvient de ce coup de main providentiel : « Les participants du groupe RSE de la CCI Wapi, sous la supervision de notre homme d'entretien ont repeint les 15 lits de nos pensionnaires. Le soir, ils étaient même remontés. Entre-temps, ils ont partagé un repas avec quelques membres de notre personnel et des

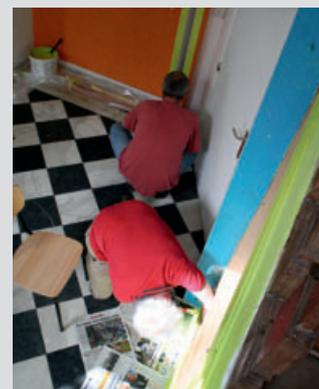


Les volontaires à l'ouvrage à « La Maison »

adolescents du centre ». Peinture et matériel divers avaient été offerts par des sociétés sollicitées par la CCI Wallonie picarde. « La peinture et le travail furent de qualité ! D'ailleurs, depuis lors, les lits n'ont pas encore été repeints ! » Dimitri Renson se rappelle de moments d'échanges riches et du bonheur des peintres d'un jour, « donnant de leur temps et de leur personne pour un objectif concret contribuant au bien-être des jeunes, lesquels leur en furent reconnaissants ».



Un coup de main et de pinceau apprécié au « Château des Salanganes » !



En « BW », les volontaires se rendirent au Château des Salanganes, centre accueillant des enfants handicapés mentaux, physiques et moteurs pour repeindre les murs de la salle des petits. Alexandra Colleye (BIOOOH), Cécile Buisset (Martin's Hotels), Emmanuel Jean (Conceptexpo), Pierre Lebrun (Yellow Events), Jean Cousin (Qualinvest RH), Sylvain Vankeirsbilck (Geseco group) redonnèrent un coup d'éclat aux lieux, avant de rejoindre les autres participants des CCI à la ferme « Nos Piliers » pour l'événement communautaire en apothéose.

* Un réseau d'apprentissage à la RSE des CCI, avec le soutien du SPP Intégration sociale, dans le cadre du Plan d'Action Fédéral Belge RSE





Cabaret

Joe Masteroff, John Kander et Fred Ebb
Michel Kacenenelbogen

19 → 31 12

SALLE DE LA GRANDE MAIN

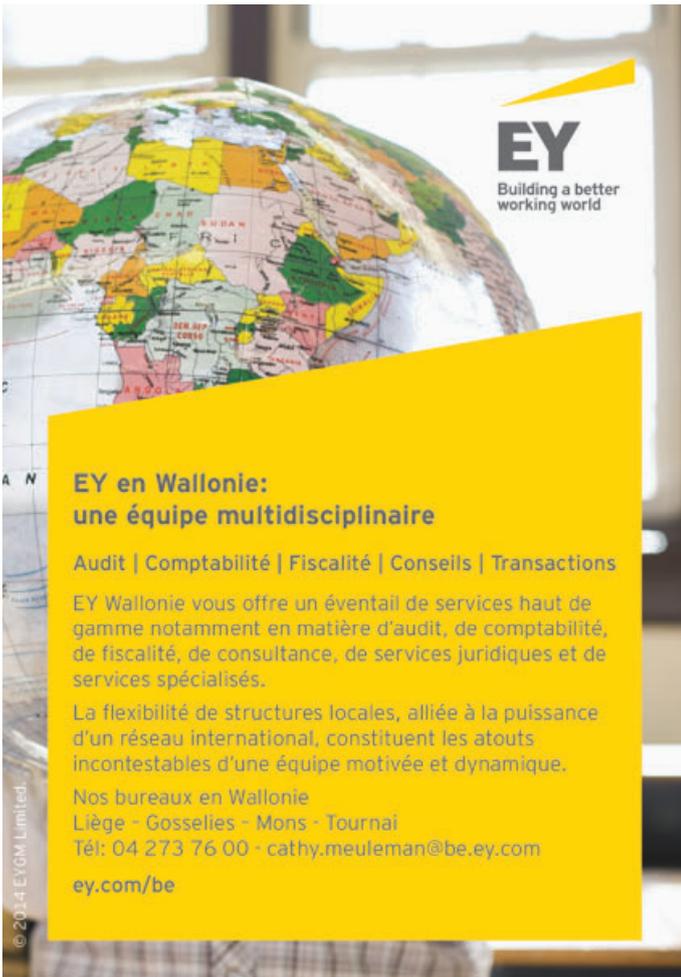
THÉÂTRE DE LIÈGE

Pour cette fin d'année, offrez à vos collaborateurs le plus grand classique des Music-halls, *Cabaret* !

Au Kit Kat Club, tout est permis pour profiter des folles nuits berlinoises des années 30 ! Entrez Messieurs-Dames ! Poussez la porte de ce *CABARET* mythique et venez revivre la passion et la subversion de cette histoire célèbre !

+infos : billetterie@theatredeliege.be | +32(0)4 342 00 00 | www.theatredeliege.be

RTS, BECKER, vitra.



EY
Building a better working world

**EY en Wallonie:
une équipe multidisciplinaire**

Audit | Comptabilité | Fiscalité | Conseils | Transactions

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

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

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

© 2014 EYGM Limited



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



cci mag "Le Business news magazine" des CCI wallonnes

INFOS:
Solange NYS
solange@ccimag.be

UTILISEZ-LE POUR VOTRE COMMUNICATION
VERS LES ENTREPRENEURS DE WALLONIE

Mécénat collectif: les petits ruisseaux font les grandes rivières

Depuis près de 30 ans, Prométhéa développe le mécénat d'entreprise dans le domaine des arts et du patrimoine. Convaincue de l'intérêt que recèle le mécénat collectif, l'asbl a constitué trois collectifs d'entreprises en Wallonie et à Bruxelles. Présentation en compagnie de Laura Steenhaut, Chargée de relations au Service Entreprises de Prométhéa.



La remise du Prix Co-legia 2014: Benoit Provost, Directeur général de Prométhéa; Cécile Lebrun, Chargée des projets artistiques et socioculturels à la Fédération des Maisons de jeunes en Belgique Francophone; Joëlle Wathelet, présidente de Co-legia.

► CCIImag': Comment définir le mécénat collectif?

L.S.: « Il représente le fait, pour plusieurs entreprises, d'unir leurs forces financières, humaines et logistiques autour d'un projet commun au profit de la collectivité. »

► CCIImag': Depuis combien de temps Prométhéa promeut-il ce type de mécénat?

L.S.: « Tout a commencé en 2003, année où nous avons mis en place le collectif Bruocsella. Toujours actif, ce dernier réunit 25 entreprises autour de la préservation et l'amélioration de l'environnement urbain à Bruxelles. Au vu du succès rencontré, il a été suivi par la création, en 2012, de Co-legia (un collectif liégeois soutenant des initiatives culturelles locales) et d'aKCESS (un collectif national dédié à l'accès de la culture pour tous). »

► CCIImag': Qu'est-ce qui a motivé la création de ces collectifs?

L.S.: « L'intérêt de sociétés qui voulaient soutenir le monde de la culture mais qui ne disposaient que d'un budget limité pour ce faire. En s'associant à d'autres, elles ont pu contribuer à des projets d'envergure tout en respectant leur enveloppe financière. Les petits ruisseaux font les grandes rivières. »

► CCIImag': Combien d'entreprises sont-elles nécessaires pour constituer un collectif?

L.S.: « Pour démarrer, il faut au moins pouvoir s'appuyer sur 6 sociétés. Lorsque d'autres entreprises souhaitent, par la suite, intégrer le groupe, leur candidature est soumise à l'approbation des membres fondateurs. »

► CCIImag': Quel rôle Prométhéa joue-t-il aux côtés de ces entreprises?

L.S.: « Nous nous chargeons du secrétariat, de la gestion et de l'animation des réunions. Dans le cadre de la remise de Prix organisée par chaque collectif, nous nous occupons de lancer l'appel à projets, de présélectionner les candidatures et de mettre sur pied la cérémonie de clôture. L'objectif est de libérer au maximum les entreprises en limitant leur intervention à 4-5 réunions annuelles. »

► CCIImag': Est-ce un mécénat d'avenir?

L.S.: « Nous le pensons. Ces collectifs constituent des lieux de rencontres particulièrement appréciés par les entreprises. Ils sont porteurs de valeurs riches de sens, en particulier dans l'actuel climat économique: solidarité, coopération, collaboration, partage... Bien évidemment, la formule ne convient pas à tous. Certaines entreprises préfèrent une politique de mécénat individuel. Et heureusement car nous en avons aussi besoin. »

► CCIImag': D'autres collectifs verront-ils prochainement le jour?

L.S.: « Un collectif dédié au Patrimoine verra peut-être le jour prochainement. Mais nous en sommes encore au stade de la réflexion. »

Mécénat collectif: l'exemple de Co-legia

Initié par Prométhéa en novembre 2012, le collectif Co-legia compte aujourd'hui 10 entreprises mécènes: Apruzzese, Bureau d'études Greisch, Cabinet Henry & Mersch, Cecoforma, CMI, Entreprises Lagrou, JTI, Les Films de la Passerelle, PYM et Techspace Aero. Son objectif est d'initier, encourager ou renforcer des initiatives liégeoises créatives dans le domaine de l'art ou de la culture.

« En tant qu'employeur important dans la région liégeoise, Techspace Aero a tout de suite été convaincu de l'intérêt de participer à ce collectif, explique Joëlle Wathelet, Directrice de la communication chez Techspace Aero et représentante du collectif. Au-delà de la contribution qu'il permet d'apporter à des initiatives locales, nous apprécions particulièrement le fait de réunir différents acteurs liégeois autour d'un projet commun. Cela donne plus de sens à l'action choisie et plus d'apports en termes de résultats. Prométhéa apporte une garantie sur la qualité des projets soutenus tout en assurant la visibilité qui convient, dans un climat relationnel excellent qui constitue un plus indéniable. »

Au sein du bureau Greisch, l'engouement est également de mise: « Depuis de longues années, nous apportons notre soutien à des artistes, relate Jean-Marie Cremer, Administrateur. Lorsque nous avons eu la possibilité d'intégrer le collectif, nous n'avons pas hésité tant pour nous cette action allait de soi. »

Chaque année, les entreprises du collectif décernent le Prix Co-legia afin de récompenser une ou des initiatives liégeoise(s) en lien avec l'art et la culture. « Nous privilégions les actions ayant une certaine visibilité, étant accessibles au plus grand nombre et faisant, si possible, intervenir des jeunes, poursuit Jean-Marie Cremer. L'an dernier, nous avons financé la remise en peinture de la façade du Créahm, en proposant des ateliers de création animés par des praticiens en arts plastiques et en arts vivants. Cette année, nous avons attribué 16.000 € à « Une autre Aïda », un projet collectif d'expression et de création socio-artistique à partir de l'opéra Aïda de Verdi grâce auquel la parole et la scène seront données à une centaine de jeunes. »

Chaque entreprise membre du collectif apporte un don de 2.000 €. Certaines préfèrent toutefois traduire leur engagement par un apport de compétences. La société « Les Films de la Passerelle » va ainsi réaliser un petit film sur « Une autre Aïda » tandis que l'entreprise PYM a conçu le logo et les brochures promotionnelles du projet.

« En ces temps où les subsides accordés au monde culturel se réduisent, je ne peux qu'inviter d'autres entreprises à nous rejoindre, conclut Jean-Marie Cremer. Cet apport de sang neuf nous permettrait de soutenir davantage d'initiatives ou des projets de plus grande envergure. »



Jean-Marie Cremer, Administrateur du bureau Greisch

Soutenir une grande cause

Bénéficiaire : Îles de Paix

Mécène : Mithra Pharmaceuticals (Rue Saint-Georges, 5 à 4000 Liège – Tél. : 04/349.28.22 – www.mithra.be)

Forme du mécénat :

- financement d'une école pour jeunes filles au Burkina Faso

Motivations du choix ? :

- un projet en lien avec le secteur d'activités de l'entreprise
- un modèle participatif impliquant les populations locales

Témoignage :

Depuis sa création, en 1999, Mithra a toujours eu à cœur de se positionner comme une entreprise citoyenne. Soutenant, notamment, des projets dans le monde sportif et culturel, la société liégeoise a ajouté, l'an dernier, une nouvelle corde à son arc en apportant son soutien aux Îles de Paix.

« Deux éléments ont concouru à cette décision, explique Julie Dessart, Responsable communication chez Mithra. Tout d'abord, *Îles de Paix est une ONG fonctionnant sur base d'un principe participatif. Lorsqu'elle met sur pied un projet, elle veille véritablement à y associer la population et les autorités locales pour qu'elles puissent activement y participer et se l'approprier. Croyant beaucoup dans la force des synergies, nous nous sommes retrouvés dans cette philosophie. Ensuite, le projet qui nous a été proposé devait permettre l'amélioration des conditions de vie de centaines de jeunes filles au Burkina Faso grâce à la construction d'une école. Un objectif rempli de sens pour une société comme la nôtre active dans le secteur de la santé féminine.* »

Pour mieux comprendre l'intérêt du projet soutenu par Mithra, il importe de se pencher sur le quotidien des jeunes burkinabaises. Traditionnellement chargées d'entretenir la maison, d'aller chercher de l'eau et de s'occuper des jeunes enfants, ces dernières ont des conditions de vie laissant peu de place à la scolarisation. Les institutions scolaires du pays sont par ailleurs saturées et concentrées dans les plus grandes villes. Partant de ce constat, Îles de Paix a initié avec les communautés locales le projet de construction d'un nouveau collège à Louargou, à l'Est du Burkina.



D'un coût total de 221.000 €, ce projet a été pris en charge, à concurrence de 10 %, par les autorités locales. Le reste du montant a été équivalement financé par Mithra et le Fonds belge pour la Sécurité Alimentaire. Débutés en 2013, les travaux de construction se sont achevés au mois de septembre dernier. « Une équipe de Mithra s'est rendue sur place pour l'occasion, poursuit Julie Dessart. Nous en avons profité pour réaliser un reportage qui sera prochainement diffusé sur TV5 Monde. » Le collège nouvellement érigé peut accueillir 6 classes de 60 élèves. Un programme de sensibilisation est parallèlement mené dans la région afin de promouvoir la scolarisation des jeunes filles.

Souhaitant s'inscrire dans un partenariat sur le long terme avec Îles de Paix, Mithra a d'ores et déjà dégagé un budget qu'elle entend consacrer à l'ONG l'an prochain. « Nous avons émis le souhait de soutenir à nouveau un projet concourant à la mise en valeur et à l'émancipation de la femme. Nous attendons des propositions en ce sens. »



Bénéficiaire : Télévie

Mécène : Traiteur Paulus (Allée des Artisans, 29 à 5590 Ciney
Tél. : 083/23.40.00 - www.paulus.be)

Formes du mécénat :

- dons
- prestations les jours précédant la grande soirée annuelle du Télévie

Motivations du choix ? :

- la connaissance de personnes touchées par la leucémie
- des relations privilégiées avec des membres de RTL

Témoignage :

Depuis sa création, le Traiteur Paulus affiche une culture d'entreprise forte centrée sur l'humain. Rien d'étonnant donc de voir la société cinacienne s'investir, régulièrement, auprès d'associations. « Nous avons coutume de dire que nous sommes des marchands de bonheur, souligne Benoît Bourivain, associé et maître cuisinier. Au travers de nos services, nous accompagnons les gens dans les moments heureux de leur vie. Mais nous ne sommes pas que ça. Nous avons aussi la volonté de nous investir auprès de ceux qui sont en difficulté. »

Le Télévie fait partie des associations auxquelles le Traiteur Paulus apporte son soutien depuis plusieurs années. « Le fait d'avoir connu plusieurs personnes touchées par la leucémie a certainement nourri ce choix. Étant partenaire de RTL, nous avons par ailleurs eu la possibilité de rencontrer des personnes travaillant pour la chaîne ou gravitant autour d'elle. Des personnes humainement très intéressantes aux côtés desquelles nous avons envie de nous mobiliser. Notre aide se traduit, notamment, par des prestations réalisées les jours précédant le grand événement annuel du Télévie. » Et Benoît Bourivain de poursuivre : « Une entreprise ne peut pas être mue que par des intérêts matériels. Avec le Télévie, nous avons le sentiment de faire œuvre utile en apportant, modestement, notre contribution à ce grand combat. »



Benoît Bourivain,
associé et maître cuisinier
chez le Traiteur Paulus

Bénéficiaire : Think Pink / Chaîne de l'Espoir / Comi-Clown

Symbolisée par un ruban rose, Think Pink est une campagne nationale menée dans le cadre de la lutte contre le cancer du sein. La Chaîne de l'Espoir Belgique permet à chaque enfant d'accéder à des soins de qualité, quel que soit son pays...

Depuis 2002, Comi-Clown distrait les enfants malades. L'association envoie ses clowns bénévoles dans les services pédiatriques des hôpitaux, pour la plus grande joie des petits...

Mécène : Chaussures Maniet SA (Av. Z. Gramme, 46 à 1300 Wavre
www.maniet.be - voir « Invité du Mois » de l'édition du CCI mag' BW/H de ce mois)

Formes du mécénat :

- conception d'un escarpin rose + versement de la totalité de ses bénéfices à l'association
- vente de plusieurs produits « Think Pink » dans les magasins de la société Maniet et Luxus : lacets, porte-clés, bandeaux, bracelets...

Motivations du choix ? :

- une cause belge, qui touche à l'humain, en phase avec l'approche d'une entreprise familiale
- Des personnes de la famille d'un membre du personnel touchées par la maladie

Témoignage :

« Cela fait 2 ans que nous soutenons Think Pink. Il y a un an, au mois d'octobre, mois international du cancer du sein, Madame Pascale Maniet avait ainsi créé un escarpin rose dont tous les bénéfices ont été reversés pour cette cause. Plus largement, une partie du bénéfice de la vente des paires de chaussures femmes lui est aussi destinée. Au comptoir des magasins Maniet et Luxus, nous avons présenté quelques articles Think Pink.

Lors de la course « Run for Think Pink », nous n'avons pas inscrit d'équipe, mais nous avons distribué des bouteilles d'eau. Tous les 2 ou 3 ans, nous soutenons plus intensivement une grande cause ; auparavant, c'était « La Chaîne de l'Espoir » ou « Comi-Clown » explique Samantha Rose Ferrari, Marketing Manager. De préférence, nous optons pour une cause nationale. Bien entendu, des retombées positives s'ensuivent comme une motivation du personnel d'appartenir à une société qui prouve qu'elle s'engage par rapport aux valeurs qu'elle prône. »

thinkpink

4,95 €

2,95 €

5 €

2 €

manietluxus
thinkpink

Les magasins Chaussures Maniet & Luxus soutiennent Think-Pink dans la lutte contre le cancer du sein en vendant au profit de l'association des lacets, bracelets, porte-clés et bandeaux.

Les bénéfices seront entièrement reversés à l'association Think-Pink.

www.think-pink.be / info@think-pink.be
Soutenez Think-Pink : 001-5758752-35



Bénéficiaire: Think Pink

Mécène:

Agora (Rue Buisson aux Loups, 1 à 1400 Nivelles - Tél.: 067/84.03.20 www.agoragroup.com) / Serralux (Chaussée de Charleroi, 42 à 1400 Nivelles - Tél.: 067/21.41.39 www.serralux.be)



Formes du mécénat:

- Amaryllis rose, baptisée « Think Pink » + bougies et pots revendus par les fleuristes et jardinerie ; 2 euros par article reversés à Think Pink

Motivations du choix:

- une démarche spontanée de Think Pink qui a contacté Agora, il y a 2 ans
- une confiance et un enthousiasme envers le couple fondateur de Think Pink Belgique
- une cause qui aide la recherche, mais aussi, très concrètement et directement sur le terrain, des femmes malades.
- des collaborateurs et des clients personnellement touchés par le fléau
- l'ampleur du phénomène : une femme sur 7 susceptible d'être atteinte d'un cancer, en Belgique

Témoignage:

« Nous sommes grossistes en fleurs et plantes. Agora compte 6 points de vente, dont 2 en Wallonie, à Liège et Nivelles. Think Pink nous a contactés, il y a 3 ans et le fruit de notre réflexion commune a abouti à la création d'une Amaryllis rose, que nous avons baptisée « Think Pink ». Puis, nous avons

ajouté un pot « Think Pink » et une bougie. Au départ, nous les vendions uniquement en octobre, maintenant toute l'année. Pour chaque produit vendu, 2 euros vont à l'association. C'est ainsi que nous avons pu reverser la somme globale de 14.000 euros, il y a 2 ans et 10.000 euros, l'an passé », relate Mme Katy Proost, Responsable Marketing chez Agora.

La jardinerie Serralux de Nivelles qui revend ces produits y a pour sa part ajouté une initiative privée, d'autant qu'un membre de son personnel a été atteint de plein fouet par la maladie.

« Le 13 novembre, nous avons organisé une soirée bien-être dédiée à la femme. Après inscription préalable à notre 'Ladies'night', elles ont pu déambuler parmi les stands d'exposants : chocolat, maquillage, coiffure, danse, montages floraux... »

Nous reversons une partie des bénéfices à Think Pink et certains de nos exposants le font aussi... Les chiffres ne sont pas encore connus pour cette année, mais l'an passé, quelque 350 personnes ont encouragé de leur présence cette excellente initiative !



Bénéficiaire: L'Enfant des Étoiles

Mécènes/Sponsors: divers

Formes du mécénat:

- Financier
- En nature



Exemples (autres que financier):

- l'imprimerie JCB GAM (Wavre) : impression parfois gratuite ou à très faible prix des visuels du spectacle
- Garage Olivares (Wavre) : chaque soir de représentation, service de navettes gratuites pour acheminer et ramener les spectateurs entre la gare et le centre sportif
- Pairi Daiza (Bruglette) : entrées au Parc offertes pour 200 jeunes défavorisés
- Luypaert : du matériel pour le décor à prix coûtant
- ProShop (Rixensart) : pots de peinture à prix coûtant
- Schweppes : Oasis et Schweppes Agrum' offerts durant la durée du projet
- Anthony Martin : boissons offertes
- Sodexo : 2 repas complets offerts aux 350 personnes du spectacle. Pour la « dernière » de Maire, en novembre de cette année, un grand « dîner des Caraïbes »...
- Martin's Hotels : mise à disposition gratuite de la Salle Argentine du Château du Lac, pour la conférence de presse
- Vlan BW : concours pour gagner des places
- (TV Com, Nostalgie, Etc.)

Plusieurs des entreprises qui soutiennent « L'Enfant des Étoiles », en recueillent un retour « direct » d'image. Les termes d'un sponsoring « pur et dur », qui revêt plusieurs formes leur apportent, en contrepartie, une visibilité qui va plus loin qu'un simple logo sur le site internet. Cartes d'entrée gratuites, présence sur les affiches, programme, logo sur le DVD du spectacle... chacun jouit d'une visibilité à la hauteur de la mise. Nous avons quand même choisi d'évoquer leur adhésion à la formidable aventure menée par Charles Gérard, depuis plusieurs années, avec quantité de bénévoles. « L'Enfant des Étoiles » est reconnue comme l'une des plus importantes associations de Belgique œuvrant au profit de l'Enfance et de l'Adolescence. Et les entreprises qui contribuent à son succès ne calculent pas les retombées à 50 cents près, usant de toute leur créativité et mouillant leur chemise pour encourager la mise en œuvre de spectacles réunissant 13.000 à 14.000 spectateurs au Centre sportif de Rixensart, tous les 2 ans.

Bénéficiaire : Médecins Sans Frontières

Méceène : Lokabox (Rue Saint-Vincent, 12 à 4020 Liège / Chaussée de Bruxelles, 151 à 6040 Jumet - Tél. : 0800/20.221 – www.lokabox.com)

Forme du mécénat :

- Reversement d'une partie des ventes

Motivations du choix ? :

- la connaissance d'une personne ayant travaillé chez MSF
- une sensibilité pour les actions défendues par cette association

Témoignage :

Fondée en 2006, la société Lokabox met à disposition des particuliers et professionnels des solutions de stockage et de garde meuble. Désireuse d'être une entreprise « responsable », elle s'investit depuis plusieurs années aux côtés de Médecins Sans Frontières. « Une association que je connais puisqu'un membre de ma famille y travaillait, explique Damien Van Strydonck, Administrateur délégué. Lorsque nous avons décidé de soutenir une association, l'idée de MSF s'est directement imposée. Bien que nos secteurs



Distribution de kits de protection familiale et de désinfection par MSF au Libéria.

d'activités soient foncièrement différents, cette association a, comme notre entreprise, l'habitude de travailler dans l'urgence. Nous apprécions, par ailleurs, le fait qu'elle soit un acteur international apolitique, indépendant et autonome. »

La contribution de Lokabox est financière : « Pour chaque nouveau contrat signé, nous reversons un montant forfaitaire à Médecins Sans Frontières. Sur une année, cela représente plus ou moins 10.000 €. Si notre chiffre d'affaires évolue positivement, il en ira de même pour ce montant. »

Plusieurs fois par an, Lokabox reçoit un courrier de MSF exposant la manière dont l'argent versé sera utilisé : « Nous savons ainsi que notre dernier don permettra d'alimenter un fonds d'urgence destiné à couvrir les frais de personnel et de matériel en Afrique de l'Ouest, région sévèrement touchée par le virus Ebola. Plus précisément, la somme versée couvrira les frais relatifs à la distribution de 61 kits de protection familiale et de désinfection à domicile dans la ville de Monrovia au Libéria. »

Ils ont créé leur association

Euro center - èggo : soutenir l'éducation au Sénégal



Fondatrice du groupe euro center-èggo, la famille Taminiaux entretient, depuis de longues années, une relation forte avec le Sénégal. « C'est une grande d'histoire d'amour, note Frédéric Taminiaux, Directeur général et administrateur. Nous avons (re)découvert dans ce pays des valeurs essentielles telles que le sens de l'accueil ou l'importance du sourire donné. Vivant, souvent, dans des conditions précaires, les Sénégalais n'en conservent pas moins le plaisir de vous recevoir. Cet état d'esprit fait véritablement écho aux valeurs que nous voulons implémenter au sein de l'entreprise. Avant de proposer des produits à nos clients, nous voulons leur offrir un service et un accueil. »

Pour donner une ampleur plus grande à cette relation, la famille Taminiaux a décidé de s'investir activement dans cet État d'Afrique de l'Ouest en créant la fondation Ellëg (ndlr : qui signifie demain en wolof). « Cette association est véritablement devenue un projet d'entreprise. Elle est ainsi gérée par les collaborateurs du groupe qui n'hésitent pas à lui consacrer du temps en dehors de leurs heures de travail. Disposer de notre propre asbl plutôt que de rejoindre une association existante était, à nos yeux, plus pertinent. Nous avons ainsi la certitude que chaque euro récolté est dans sa totalité affecté au projet que nous menons sur place. Pas

un centime n'est dépensé en frais de fonctionnement. Tout est, dans ce cadre, supporté par le groupe. »

Après avoir construit un puits et inauguré un poste de santé dans un petit village, les équipes d'euro center-èggo se penchent, aujourd'hui, sur le domaine de l'enseignement. « Nous travaillons à la construction d'un lycée à Guéréo, au sud de Dakar. Trois classes ont déjà été financées grâce au soutien des collaborateurs, des fournisseurs et des clients. Quand ce projet sera achevé, nous nous investirons dans le financement de terrains et d'équipements sportifs autour de l'école. »

Au-delà d'un apport purement matériel, les membres du personnel n'hésitent pas à physiquement mouiller le maillot pour Ellëg. « Nous organisons, chaque année, un voyage au Sénégal auquel nous convions une partie de l'équipe. Nous en profitons pour mettre la main à la pâte. En 2013, 70 collaborateurs ont ainsi peint les classes du futur lycée par une température caniculaire. Comme team-building, il n'y a pas mieux ! »

Et Frédéric Taminiaux de conclure : « Grâce à Ellëg, nos collaborateurs ont appris à mieux se connaître. Des projets aussi mobilisateurs rejaillissent inmanquablement sur la motivation et l'ambiance au sein de la société. Ils donnent un sens nouveau au travail. »



EURO CENTER – ÈGGO

Rue Léon François, 6 à 5170 Bois-de-Villers
Tél. : 081/43.22.11 - www.eurocenter.be

Do you Note?



Samsung GALAXY Note 4

- 5,7" Quad HD Super amoled screen
- Fast charging battery
- Better & brighter camera (16MP back, 3.7MP front)
- Smart select S Pen
- SAR: 0,366 W/Kg (A)

J&Joy: seule marque de prêt-à-porter à disposer d'un fonds philanthropique

Fondée par Pierre Hamblenne, la marque de vêtements J&Joy est une indéniable réussite commerciale. Loin de se laisser griser par le succès, ce jeune entrepreneur waremmien a toujours voulu donner à son entreprise une dimension philanthropique. Aussi a-t-il décidé, voici plusieurs années, de créer sa propre fondation. « Nous sommes la seule PME belge à disposer d'un fonds propre au sein de la Fondation Roi Baudouin. Nous reversons une partie de nos bénéfices en Inde, pays où se trouve notre usine de production. Cet apport permet, notamment, de financer une école mobile se rendant de village en village pour apprendre à lire et écrire aux enfants. La fondation J&Joy aide également l'association « Objectif Eau » à ouvrir des puits d'eau potable dans les zones défavorisées en Inde et en Afrique. Nous avons également opté pour un mode de fabrication « with dignity » respectueux des Hommes et de l'environnement. Concrètement, les entreprises auxquelles nous recourons pratiquent le commerce équitable, n'emploient pas de travailleurs âgés de moins de 16 ans, appliquent un nombre d'heures de travail maximum conforme aux chartes internationales du travail... Enfin, nous nous montrons également actifs en Belgique où nous cédonos nos invendus aux Petits Riens. »



Pierre Hamblenne,
fondateur de la marque J&Joy

J&JOY

Avenue Edmond Leburton, 6 à 4300 Waremmes
Tél.: 019/30.25.82 - www.jn-joy.com

Good-4you: la solidarité comme cœur de métier

Implantée au cœur de Liège, Good-4you est une société au profil atypique. « De manière synthétique, disons que nous sommes actifs dans le marketing solidaire, explique Lionel Duplucy, administrateur. Toutes nos activités sont en effet centrées autour de la solidarité et des retombées positives qu'elle peut générer pour des associations, mais aussi pour nos clients professionnels. »

Concrètement, Good-4you permet à des indépendants, TPE ou PME de s'associer à de grandes causes (Oxfam, Médecins sans Frontières, Amnesty International...) mais pour de petites sommes. « Le public est de plus en plus en attente d'une implication sociétale de la part des entreprises. Les patrons ne sont pas moins sensibles que le consommateur aux grandes causes humanitaires mais, au sein de petites structures, ils manquent cruellement de temps et d'argent pour s'y consacrer. Au travers de nos services, nous leur apportons une solution clé en main pour surmonter ces obstacles. Comment? Nous avons développé une plateforme internet permettant à une entreprise de s'associer, en quelques clics, à un grand défi humanitaire. Dans la foulée, elle reçoit un outil de communication web personnalisé lui permettant de communiquer sur cet engagement auprès de ses collaborateurs, clients et fournisseurs. » A noter qu'à côté de cette activité dédiée aux petites structures, Good-4you propose également des services s'adressant aux associations professionnelles ainsi qu'aux marques et grands comptes.

« L'implication sociétale n'est pas à confondre avec de l'assistantat!, insiste Lionel Duplucy. Nous nous inscrivons véritablement dans une démarche win-win profitant aux associations soutenues mais aussi aux entreprises qui retirent de leur implication sociétale un avantage concurrentiel réel. »



Lionel Duplucy, Administrateur de Good-4you

GOOD-4YOU

Rue Bontemps, 115 à 4000 Liège
Tél.: 0475/48.81.39 - www.good-4you.net/business



**La 6^e édition
du Noël MAGIQUE**

Pour la 5^e année consécutive, Good-4you organise, en ce mois de décembre, son opération Noël MAGIQUE.

Par ce biais, près de 200.000 € de jouets ont déjà été offerts à des enfants hospitalisés en Belgique grâce à la participation de nombreuses entreprises.

[Albert Corhay]

Le rôle sociétal DE L'UNIVERSITÉ

Albert Corhay, nouveau recteur de l'Université de Liège, est interviewé par CCIImag'.

AUTEUR: ALAIN BRAIBANT

► **CCIImag' : Vous êtes le nouveau recteur, élu par l'ensemble de la communauté universitaire. Quelle est la situation actuelle de l'Université de Liège?**

A.C. : « L'ULg compte aujourd'hui près de 23.000 étudiants et 11 facultés parmi lesquelles les plus fréquentées sont celles de médecine, de philosophie et lettres et HEC. Pour les baccalauréats, le recrutement est pour les deux tiers régional. Une enquête a, par exemple, révélé que 75 % des étudiants de la région de Verviers fréquentent l'Université de Liège. À ce niveau, on peut donc parler d'un enseignement de proximité. C'est différent pour les masters parce que les étudiants choisissent souvent leur établissement universitaire en fonction de la spécificité des programmes proposés. »

► **CCIImag' : Y-a-t-il des spécialités qui attirent les étudiants vers Liège?**

A.C. : « L'ULg dispense des masters dans tous les domaines mais il y en a plusieurs qui nous sont spécifiques et attirent les étudiants pour leurs qualités. Par exemple, la géologie, l'océanographie, la construction navale, les sciences du vivant, le spatial, la combinaison droit-gestion. Certains de ces masters attirent de plus en plus d'étudiants belges et européens depuis qu'une partie des cours qui sont organisés dans le cadre du programme Erasmus Mundus se donne en anglais. »

► **CCIImag' : Vous avez dit récemment qu'on ne pourrait pas continuer à faire tout partout.**

A.C. : « Ne pas organiser partout toutes les filières, c'est un peu comme le monstre du Loch Ness ! Mais il faudra un jour se pencher sérieusement sur le problème. Dans certaines spécialités, il y a très peu d'étudiants, parfois, il y a même plus de professeurs que d'étudiants !

Cette situation n'a pas de sens si elle se présente dans plusieurs universités pour la même filière. Un jour ou l'autre, la rationalisation s'imposera d'elle-même. »

Terre de prédilection des étudiants français

► **CCIImag' : Certaines villes sont identifiées à leur université comme Louvain, Leiden ou Heidelberg. Ce n'est pas le cas de Liège. Est-ce que cela veut dire que l'ULg souffre d'un déficit au niveau international?**

A.C. : « Les universités que vous citez sont de très vieilles universités, certaines fondées au Moyen-Âge ! L'ULg est réputée dans un certain nombre de domaines. Liège compte 23 % d'étudiants étrangers dont un grand nombre d'étudiants français. Il y en a plus de 2.000, notamment dans les domaines médicaux, où leur nombre est limité par décret. Ils sont particulièrement nombreux car l'ULg est une université francophone où ces étudiants peuvent obtenir leur diplôme puis retourner exercer en France. Beaucoup de vétérinaires belges, diplômés de l'ULg, professent aussi dans l'Hexagone. »

► **CCIImag' : En médecine vétérinaire, justement, vous avez même dû imposer des quotas.**

A.C. : « En première année, le nombre d'étudiants non-résidents ne peut pas dépasser un tiers du nombre total des inscrits de l'année précédente. Il y a des normes à respecter en ce qui concerne la qualité de l'enseignement, l'encadrement, les laboratoires, ce qui serait impossible avec un nombre trop élevé d'étudiants. Sinon, la faculté risquerait de perdre son accréditation européenne et les diplômes ne seraient plus reconnus en France. Ce serait au désavantage des étudiants français eux-mêmes. »

“ Les universités, en synergie avec le secteur privé, ont un rôle essentiel à jouer en matière de recherche et d'innovation »

Relations privilégiées avec l'Afrique centrale

► **CCIImag' : L'ULg est aussi très présente en Afrique...**

A.C. : « Oui, dans le cadre du CCD – commission de la coopération au développement -, nous nous inscrivons dans des programmes quinquennaux de coopération, tant au niveau de l'enseignement que de la recherche. Ce sont des contrats d'aide qui visent à la formation d'enseignants et de chercheurs locaux. Plusieurs professeurs de l'ULg se rendent dans les pays en développement, en général pour des séjours d'une semaine. Nous sommes surtout présents en Afrique Centrale, notamment à « Unikin », l'université de Kinshasa, où nous participons à la formation de doctorants dans plusieurs domaines. Nous travaillons notamment à un projet sur le « périurbanité », l'aménagement de toute la zone autour de Kinshasa. »

Albert Corhay
(recteur de l'ULg):
« Longtemps, la
Wallonie a vécu sur ses
acquis de l'industrie
lourde mais, sans
renouveau, il est impos-
sible de survivre. »



La rationalisation est en marche

► **CCIImag'**: On y a déjà fait allusion plus haut: la rationalisation de l'enseignement universitaire dans la Fédération Wallonie-Bruxelles est indispensable et elle est en marche.

A.C.: « Oui. Au départ, il était prévu de créer trois académies autour de l'ULB, de l'UCL et de l'ULg. Finalement, en 2013, le décret « paysage » a créé l'ARES, l'Académie de Recherche et d'Enseignement Supérieur, qui est divisée en cinq pôles: Bruxelles, Louvain-la-Neuve, Hainaut, Namur et Liège-Luxembourg. Ces zones ne sont pas totalement étanches puisque des universités ont des sites dans d'autres pôles. Nous sommes, par exemple, présents à Gembloux. L'objectif est de réunir, dans chaque pôle, tous les partenaires de l'enseignement supérieur: universités, hautes écoles, écoles supérieures artistiques ainsi que les institutions de promotion sociale de l'enseignement supérieur. Le fil rouge,

c'est l'étudiant: il faut faciliter son parcours en simplifiant le système des passerelles entre les filières, mieux les informer, les orienter et les préparer à l'enseignement supérieur. Il faut aussi partager les infrastructures et créer de nouvelles formations, mieux adaptées aux attentes actuelles. Ce qui est positif, c'est que progressivement, les relations entre établissements de réseaux différents vont s'intensifier. »

► **CCIImag'**: L'objectif, c'est aussi une rationalisation financière. Comment se porte l'ULg à ce propos?

A.C.: « Pour faire simple, nous avons un budget global de 400 millions, financé pour moitié par l'argent public et pour moitié par des contrats extérieurs. Nous gérons avec rigueur, nous nous serrons la ceinture et nous sommes donc à l'équilibre. Nous avons fait beaucoup d'efforts et nous en ferons encore mais là, nous sommes « arrivés à l'os ». Le problème, c'est que l'enveloppe réservée aux universités est une enveloppe fermée. Cela crée une concurrence et une « course à l'étudiant » qui ne sont pas saines. »

L'aberration actuelle des numéros INAMI

► **CCIImag'**: Quelle est votre position à propos des étudiants en médecine et des numéros INAMI?

A.C.: « Il faudrait d'abord qu'il y ait un cadastre précis de ces numéros INAMI et des médecins qui en disposent. Ceci étant dit, je pense qu'il faut instaurer un filtre quelque part. L'examen d'entrée n'est pas démocratique car il défavorise les jeunes de milieux modestes qui n'ont pas toujours bénéficié de la meilleure formation dans l'enseignement secondaire. Je ne pense pas que ce soit la solution. Je ne suis pas non plus en faveur d'un test en fin de première année. Ou alors, dans les deux cas, il faudrait instaurer un système de remédiation qui permette la remise à niveau de tous les étudiants à la fin du secondaire. Personnellement, je prône plutôt une évaluation pondérée sur les trois années du baccalauréat, assortie d'une réorientation des étudiants

arrêtés vers d'autres filières médicales. Mais en attendant, il y a actuellement deux aberrations: le refus d'un numéro INAMI aux étudiants de dernière année et l'attribution de ce fameux sésame à des médecins étrangers! »

Universités et secteur privé ensemble pour relancer la Wallonie

► **CCIImag'**: Au-delà de l'enseignement, l'ULg est impliquée dans la vie économique de la région.

A.C.: « L'Université doit assumer un rôle sociétal, à la fois économique, social et culturel. Depuis plusieurs décennies, les universités francophones ont fait de gros efforts. Notre interface pour la valorisation de la recherche existe depuis 20 ans. Toutes les facultés doivent être concernées. L'ULg a créé, en 2013, la Maison des Sciences et de l'Homme, un espace de réflexion, principalement sur les questions de société et d'éthique. Au niveau économique, nous participons à un nouveau projet, « Reverse Metallurgy » (ndlr: voir article sur l'économie circulaire de l'édition Liège-Verviers-Namur). Dans le même domaine, l'université a lancé un autre projet, VERDIR, qui va bien au-delà de la région liégeoise. Il s'agit de réhabiliter les friches et les bâtiments industriels et d'y aménager des espaces porteurs de nouvelles activités non délocalisables, basées sur un nouveau concept, l'agriculture urbaine et périurbaine. Nous soutenons aussi la création d'un pôle santé consacré notamment à l'oncologie, à la neuro dégénérescence et à un arthropôle qui n'aura pas d'équivalent en Europe. »

► **CCIImag'**: Quelle est votre vision de la situation de la Wallonie en général?

A.C.: « Nous sommes à un tournant. Pendant longtemps, la Wallonie a vécu sur ses acquis de l'industrie lourde mais, sans renouveau, il est impossible de survivre. Il faut évoluer constamment, toujours faire un pas en avant, surtout ne pas se reposer sur ses lauriers. Je crois que la Wallonie est sur le bon chemin et que les universités, en synergie avec le secteur privé, ont un rôle essentiel à jouer en matière de recherche et d'innovation. »



- 59 ans
- marié, trois enfants
- Licencié en administration des affaires de l'ULg
- Docteur en économie financière de l'Université de Cambridge

L'un des plus grands centres européens d'entraînements aux concours hippiques se niche en Hainaut, à l'abri des regards. Les lieux sont de toute beauté, avec de vertes prairies à perte de vue, des pistes de sable, des sculptures aériennes d'équidés figés en plein élan. Vingt-cinq hectares où le temps est rythmé par les sabots des champions choyés, entourés de soins, entraînés comme tout sportif de haut niveau.

La Belgique, au cœur de l'Europe, est une véritable plaque tournante pour le commerce de chevaux de sport. Les prix pratiqués restent souvent tabous. Tout au plus le responsable du site nous glisse-t-il que sur ce marché, le « sportif » de la discipline le plus cher fut un cheval suisse, vendu à 15.000.000 d'euros par un commerçant hollandais... à un client qatari!



LES ECURIES D'ECAUSSINNES, AUX SABOTS D'OR





HAVRE DES PÉGASE

STÉPHANIE HEFFINCK – REPORTAGE PHOTOS: MG - REPORTERS



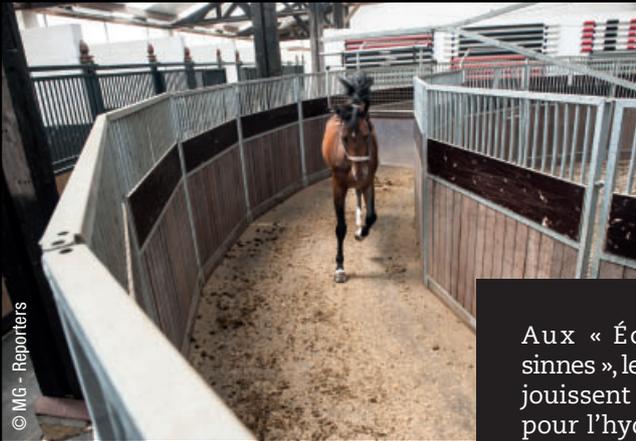
© MG - Reporters



© MG - Reporters

En 1997, Christophe Ameeuw a repris le manège d'Ecaussinnes pour créer les « Écuries d'Ecaussinnes ». Un lieu hautement reconnu dans le secteur, que le vice-champion du monde et champion d'Europe, Kevin Staut a choisi pour préparer ses chevaux à la compétition.

Les Écuries d'Ecaussinnes travaillent en effet avec les plus grands cavaliers de notre planète et ont vendu des chevaux qui évoluent au niveau mondial, notamment Rêveur de Hurtebise, Valentino Velvet et Utamaro d'Ecaussinnes qui ont participé aux Jeux Équestres Mondiaux 2014 en Normandie.



© MG - Reporters



© MG - Reporters

Aux « Écuries d'Ecaussinnes », les maîtres des lieux jouissent de solarium, tapis pour l'hydrothérapie, marcheur pour débiter l'entraînement, douches et encadrement par un staff de haute qualité, dont un entraîneur jumping de niveau olympique, Trevor Coyle!

LES ÉCURIES D'ECAUSSINNES

NOM : *Tycoon*

PRODUITS	MATIN	MIDI	SOIR
	<i>3/4</i>	<i>1/2</i>	<i>3/4</i>



© MG - Reporters



© MG - Reporters

Les Écuries comptent une cinquantaine de chevaux en boxes, destinés au commerce et environ 20 chevaux d'élevage (poulains et juments en prairies).



© MG - Reporters

Ici on élève, on achète, on fait évoluer, on exporte. Après la Normandie et l'Allemagne, notre pays est le « centre du monde » du commerce de chevaux de jumping. Pour les Écuries d'Ecaussinnes, le « top 4 » de l'exportation est : Mexique, Brésil, USA, Europe.

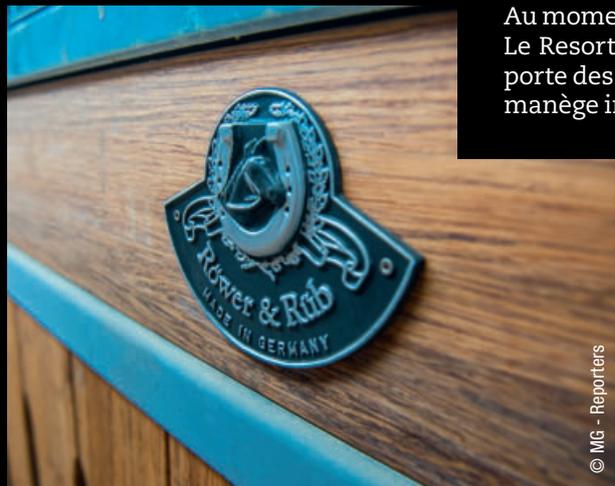


© MG - Reporters



© MG - Reporters

Au moment du reportage, de nouvelles infrastructures étaient en construction. Le Resort 5 étoiles pour les chevaux de sport est aujourd'hui finalisé. Il comporte des boxes aux portes en chêne, une nouvelle piste extérieure en sable, un manège intérieur, un tapis roulant et un tapis immergé, une salle de pansage...



© MG - Reporters



© MG - Reporters

Depuis le mois d'octobre 2014, l'équipe de EEM WORLD (www.mastersgrandslam.com) s'est installée dans les bureaux de la nouvelle annexe. Des compétitions prestigieuses sont organisées par la société fondée entre autres par Christophe Ameeuw.

Trois événements-concours de sauts d'obstacles prestigieux ponctuent la saison: le Longines Los Angeles Masters, le Gucci Paris Masters, le Longines Hong Kong Masters. Près de 50.000 visiteurs s'y pressent durant 3 ou 4 journées.



© MG - Reporters



© MG - Reporters

La nouvelle piste intérieure du Resort 5* ne doit pas être arrosée. Le niveau d'eau amenée par des tuyaux de drainage dans le sol est réglé automatiquement.



© MG - Reporters

Une quarantaine de personnes sont occupées à temps plein pour les concours internationaux largement retransmis sur les ondes TV. « En 2013, pour celui de Honk-Kong, nous étions sur toutes les TV: Australie, Brésil, Nouvelle Zélande... ».

Des 3 bureaux de Honk-Kong, Los Angeles, Ecaussinnes, l'équipe prend en charge les différents aspects des concours. Les éléments de la tribune sont acheminés par bateau, avion, de même que la nourriture des chevaux ou même les copeaux des boxes...

C'est de l'aéroport de Liège que s'envolent traditionnellement les chevaux européens en partance pour les concours car ce dernier est particulièrement adapté pour le transport d'animaux vivants. En février, pour le Longines Hong Kong Masters, 2 avions de TNT Airways et Emirates Sky Cargo ont été affrétés pour leurs hôtes de marque, transportant également l'équipe de vétérinaires, soigneurs et du matériel.

LES ÉCURIES D'ÉCAUSSINNES

Rue de Mignault, 222 à 7062 Naast - Tél.: 067/64.91.75 - www.ecuries-ecaussinnes.be



Parce que les clients de BASE sont plus mobiles,
BASE leur propose la 4G ultra.

LES PME RÉALISENT EN MOYENNE 44% D'ÉCONOMIE* SUR LEUR
BUDGET TÉLÉCOM MOBILE GRÂCE À BASE. CONTACTEZ-NOUS ET
CHIFFRONS ENSEMBLE COMBIEN VOTRE ENTREPRISE VA ÉCONOMISER.

 Appelez le 0486/19 1940
 BASEbusiness.be/PME

* Economie moyenne réalisée sur le montant de la dernière facture de toutes les 130 PME ayant demandé une offre BASE business entre le 1er janvier et le 30 août 2014 et ayant soumis à BASE la dernière facture de leur opérateur.

BASE[®]

business

Moins de faillites au féminin!



Une étude du Syndicat neutre pour indépendants (SNI) montre que les entrepreneurs féminins ont 30 % de risque en moins de tomber en faillite par rapport à leurs homologues masculins parce « qu'il semble qu'elles gèrent leur entreprise de manière plus rationnelle et calculent mieux les risques. » Selon le SNI, elles se préparent mieux, récoltent plus de conseils, et pèsent le pour et le contre. De plus, elles ont généralement des compétences administratives plus importantes que les hommes. Enfin, les femmes entrepreneurs commencent petit à petit, sont moins fixées sur la croissance, entreprennent de manière plus réaliste et n'hésitent pas à faire appel à de l'aide extérieure si elles sont confrontées à des problèmes.

L'Ire a sa plateforme pour la transmission d'entreprises



Comme un entrepreneur sur trois envisage une transmission dans un futur proche, l'Institut des réviseurs d'entreprises (Ire) a instauré une plateforme pour l'évaluation et la transmission d'entreprises qui devrait, entre autres, permettre d'éviter les problèmes après la transmission, notamment les discussions sur le prix, le résultat mesurable de négociations entre l'acheteur et le vendeur. Il s'agit de mettre à la disposition de la profession une méthodologie permettant d'être mieux armé lorsqu'elle remplit son rôle de conseiller et d'analyste financier et de se profiler comme expert d'accompagnement et de coordination.

L'alternance débouche sur de l'emploi

La dernière analyse de l'emploi du Forem note que les études qui ont le meilleur taux/niveau d'insertion sont le bac (72 %) et le contrat d'apprentissage (66 %). En 2013, les diplômés du primaire et secondaire voient leur taux d'insertion reculer de 3 points de pourcentage (p.p.). À l'inverse, le taux d'insertion de l'apprentissage (+ 5,6 p.p.) progresse. Dans l'enseignement en alternance, les options comptant plus de 8 insérés sur 10 après six mois sont l'électricité industrielle, l'hôtellerie et la restauration. L'électricité du bâtiment et la carrosserie obtiennent aussi des scores élevés. Et à l'IFAPME, 8 jeunes sur 10 trouvent un emploi endéans les 6 mois après la réussite de leur formation.

Prévention des faillites: à développer pour l'UCM

Tous les États membres de l'UE se sont engagés à appliquer un ensemble de recommandations pour que leur politique économique soit « PME friendly ». L'occasion pour l'UCM d'inciter nos gouvernements à appliquer pleinement ces recommandations. L'Union des Classes Moyennes rappelle qu'il faut stimuler l'épargne privée avec la transposition du système flamand « winwinlening » dans les autres Régions du pays. La prévention des faillites est aussi à développer. Voilà pourquoi, pour l'UCM, en plus de la procédure de réorganisation judiciaire, il faut professionnaliser davantage les créateurs et demander qu'un bilan des compétences en gestion avant le démarrage d'une activité soit mis en œuvre. De même, il est impératif d'avoir une approche beaucoup plus proactive des entreprises en difficulté via les centres pour entreprises en difficulté dont les moyens doivent être renforcés.

250 millions d'euros pour les PME

La Banque européenne d'investissement (BEI) et BNP Paribas Fortis ont signé un accord de partenariat portant sur un prêt BEI de 250 millions d'euros à l'intention des petites et moyennes entreprises (PME) et des entreprises de taille intermédiaire (midcaps) dont les effectifs comptent de 250 à 3.000 salariés. Dans ce cadre, les agences du réseau Fortis doivent rétrocéder les fonds, sous forme de crédits et/ou de leasing donnant ainsi accès à une source de financement à coût réduit pour les projets d'investissement devant être réalisés dans l'Union européenne et ne pouvant dépasser 25 millions d'euros chacun.

Quiz.innovons.be: toutes les aides pour innover

L'application web Quiz.innovons.be permet aux porteurs de projets, PME et grandes entreprises désirant s'impliquer dans une démarche de recherche, de développement et d'innovation de trouver les aides financières wallonnes qui répondent à leurs besoins. Et ce, dans une perspective de R&D, de mise sur le marché ou encore d'exportation.

Une solution pour
chaque archive.



Grandes ou petites.



tellement plus que l'archivage



Archivage
papier et film



Démagnétisation



Conservation de
supports magnétiques



Numérisation et
archivage numérique



Software Escrow



Archives labo,
pharmaceutiques et ULT



Consultancy



La Wallonie profiterait du renforcement de l'activité économique mondiale dès 2015

Selon les analyses et prévisions conjoncturelles d'octobre 2014 de l'Institut wallon de l'évaluation, de la prospective et de la statistique (Iweps), ce n'est qu'à partir de 2015 que la Wallonie profiterait de l'actuel renforcement de l'activité économique mondiale au travers d'une amélioration des perspectives de débouchés externes. Les exportations entraîneraient progressivement les dépenses d'investissement des entreprises, favorisant ainsi un redressement du rythme de croissance du PIB wallon. Durant les premiers mois de 2015, les entreprises wallonnes tireraient profit de la reprise progressive de l'activité industrielle au sein de la Zone euro et du dynamisme des marchés d'exportation hors Zone euro, sur fond de dépréciation de la monnaie européenne.

Le Feder a contribué à créer plus de 18.000 emplois

L'accord de partenariat adopté par la Commission européenne et définissant la stratégie à mettre en œuvre pour assurer une utilisation optimale des crédits des Fonds structurels et d'investissement européens, ouvre la voie à des investissements à hauteur de 2,28 milliards d'euros au titre de la politique de cohésion pour 2014-2020. La Belgique recevra plus d'1 milliard d'euros du Fonds social européen (FSE) afin de progresser dans la réalisation des objectifs en matière d'emploi et d'inclusion sociale de la stratégie Europe 2020. À noter que depuis le début de la période de financement 2007-2013, le Feder a contribué à créer plus de 18.000 emplois, à soutenir la création de 2.000 entreprises et plus de 600 projets de recherche et de développement technique.

Bonis de liquidation à un taux de 10 %

Chaque année, note l'accord du gouvernement fédéral, une PME pourra mettre en réserve une partie de ses bénéfices imposables sur un compte passif distinct. Et ces réserves feront l'objet d'une taxe anticipée de 10 %, payée par l'entreprise. En cas de liquidation, les réserves enregistrées seront versées exemptes d'impôts aux actionnaires. Et si ces réserves sont distribuées à titre de dividende, dans les cinq ans, un supplément de 15 % sera applicable. « Cette mesure, souligne Christine Lhoste, secrétaire générale de l'UCM, va permettre aux sociétés d'investir plus facilement dans leur développement. »

Les entreprises demandent une simplification administrative

À l'initiative de la Chambre européenne du commerce et de l'industrie, le Parlement européen des entreprises a récemment débattu des défis auxquels le commerce et l'industrie européenne seront confrontés au cours des prochaines années. Et dans ce cadre, les entreprises demandent d'abord une simplification administrative qui leur permettrait de consacrer plus de temps et d'énergie au développement de leurs activités. Et d'exiger plus de soutien aux autorités européennes, notamment via l'instauration de mesures protectionnistes par rapport aux autres grands marchés mondiaux.

COMCOLORS® : nous sommes un

- ▶ un modèle qui nous indique la couleur de la communication
- ▶ qui ne nous juge pas et ne nous enferme pas dans des cases
- ▶ qui nous apprend à mieux nous connaître pour trouver un terrain « win-win » avec l'autre

STÉPHANIE HEFFINCK

Romuald Theisman nous tend sa carte de visite ; elle est en forme de roue découpée en quartiers bordés d'une couleur différente : mauve, bleu, vert, orange clair, orange foncé, rouge. Cet arc-en-ciel est le miroir d'un modèle de communication créé par Franck Jullien, en 2006, lequel s'est inspiré de travaux de plusieurs psychologues et chercheurs...

Sans jugement...

- ▶ **CCI mag' : « Quelle est la spécificité du modèle ComColors® que vous défendez et quel en est le principe ? »**

RT : « Alors que j'allais suivre une séance d'informations sur ce modèle par rapport auquel j'étais sceptique, j'en suis ressorti emballé par son approche. C'est le seul modèle qui autorise à être soi-même pour mieux communiquer et qui ne vous dit pas que vous êtes mal fait (rires) ! Sa pierre d'achoppement, ce sont les positions de vie, celle qui est idéale étant le « gagnant » - « gagnant ». Apprendre à mieux se connaître, pour apprendre à s'y trouver, à y rester et à y ramener l'autre. Comparé à d'autres modèles, on entre très vite dans l'opérationnel, sans longue théorie ! »

- ▶ **CCI mag' : « Si on l'applique à la vie professionnelle, il n'y a donc pas les bons d'un côté, les mauvais de l'autre ? »**

RT : « Non ! On ne parle nullement en termes de compétences, mais bien d'aptitudes naturelles. On y travaille sur les comportements. J'ajouterais aussi que ce modèle peut s'adresser à n'importe quel type de société, les grosses comme les PME ».

- ▶ **CCI mag' : Disposons-nous de plusieurs couleurs ?**

RT : « Mais naturellement. Vers 3,4 ans, notre couleur dominante va se fixer et ne nous quittera plus. Au fil des événements de la vie, une couleur

secondaire va apparaître. En fait, nous avons en nous toutes les couleurs, que nous pouvons activer quand nous nous sentons bien, en fonction du niveau de conscience que nous avons de notre propre personnalité et en fonction de l'autre... »

- ▶ **CCI mag' : Quelles applications directes peut-on faire du modèle que vous représentez ?**

RT : « Tout d'abord, on peut en récolter les fruits pour la communication interpersonnelle afin de réduire les échanges stériles et la mauvaise compréhension. Il peut être intéressant, plus spécifiquement, dans la vente, afin de s'adapter au style de communication de ses clients ou dans le management. Le manager doit en effet s'adapter aux divers types de personnalités qu'il dirige. Il prendra conscience, s'il recrute lui-même ses effectifs que sa tendance naturelle est de s'entourer de personnes qui lui ressemblent, alors qu'une équipe est riche de ses diversités. À noter qu'un manager ne peut être tenu responsable du manque de motivation de ses collaborateurs, mais bien de ne pas avoir mis en œuvre tous les éléments favorables à cette motivation. Comme beaucoup de managers ne sont pas préparés à ce rôle, la compréhension des facteurs de motivation de chaque membre de son équipe est essentielle. Le modèle ComColors® permet aussi à chacun de prendre conscience de ses propres « stresseurs » et d'apprendre à les gérer.

Enfin, en comprenant mieux l'autre et réciproquement, les personnes vont apprendre à se respecter et des conflits pourront être aplanis. »

“ Un profil ComColors® n'est pas figé ! »

La palette et sa traduction...

- ▶ **CCI mag' : Résumez-nous un peu ces fameuses couleurs ?**

RT : « Six couleurs, six types de personnalités. À chaque couleur de personnalité correspond une motivation spécifique. Le cercle extérieur du diagramme ComColors® reprend la motivation de la couleur dominante, stable toute la vie. En son centre, la couleur secondaire symbolisant notre motivation actuelle. Si je me sens bien, je peux « aller chercher » dans n'importe quelle couleur. Pour résumer, je dirais que les vrais « plus » du modèle de communication ComColors®, c'est de jouer sur la synchronisation, l'écoute active et l'absence de jugement... »



Autorisons-nous à être nous-mêmes pour mieux communiquer !

(R. Theisman)



arc-en-ciel!

BLEU:

à l'opposé de l'orange dans le diagramme, ces profils font preuve d'une pensée logique, analytique. Ils ont besoin de structure et font passer la tâche avant la relation. Très exigeants, très perfectionnistes, ils sont comme l'arc tendu. Ils se mettent une sacrée pression.

Les types orange et bleu sont les 2 types de personnalités les plus représentées en Europe occidentale.

VERT:

il peut passer pour un rêveur en apparence, mais c'est tout simplement un observateur qui prend du recul. Ce cérébral qui peut passer pour lent est en fait un créatif, celui qui pourra apporter des solutions innovantes voire insolites.

JAUNE:

très spontané, il doit prendre du plaisir dans son travail. Il a besoin de l'autre pour réagir. Il faut accepter que ces personnes fassent des pauses. Fréquemment, les artistes de scène sont de type jaune. S'il y a 6 types de personnalités, il y a 7 rôles dans une équipe; le type jaune est celui qui se révélera un excellent coordinateur: il ramènera toujours toutes les informations de partout et partage les siennes...

VIOLET:

ce type a toujours besoin de se sentir légitimé, d'être reconnu dans sa valeur, sa position. Très exigeant envers lui-même et les autres, il ne se félicite jamais, mais éprouve aussi des difficultés à féliciter les autres. Il s'attache à transmettre son savoir et à faire grandir l'autre. Nous sommes amenés à l'être, notamment dans une relation parent-enfant!

ROUGE:

motivé par les défis, il agit seul. Il n'a besoin de personne sauf s'il y a un intérêt. C'est celui qui est le plus haut sur l'échelle de l'énergie!

ORANGE:

de manière générale, c'est le profil du « ressenti », de quelqu'un de chaleureux. Ce sont des gens dévoués, qui aiment rendre service. Les personnes appartenant à ce groupe mettront en place des comportements conditionnels de manière inconsciente. Elles feront passer le désir des autres avant le leur, les relations avant le travail. Cela ne signifie pas qu'elles travaillent mal, au demeurant!



COMCOLORS BENELUX

R. Theisman - 0494/52.45.84
www.comcolorsbenelux.com



*Votre
entreprise
est-elle prête
pour l'hiver ?*

*vo*tre entreprise

&

Electrabel
GDF SUEZ



À l'aide du **Blackout Scan**, évaluez gratuitement plus de 15 domaines pour lesquels vous pourriez rencontrer des **risques potentiels** : la réfrigération, la ventilation, l'éclairage de secours, les serveurs informatiques... Vous pourrez ainsi déterminer clairement dans quelle mesure votre entreprise est prête à une éventuelle coupure de courant.

Commencez dès maintenant le Blackout Scan sur

www.electrabel.be/hiver2014-B2B



LES DERNIERS OPUS

PAR BOB MONARD

NISSAN PULSAR: DU NEUF DANS LE SEGMENT C

Que ceux et celles qui ne se voient ni en Juke, Qashqai et X-Trail soient rassurés : la Pulsar leur est dédiée. Cette 5 portes (4,387 X 1,768 X 1,520 m) se caractérise par des formes et des volumes qui vont plaire à une clientèle friande d'automobile discrète, fiable et sans chichi.

Berline compacte avec l'empattement le plus long du segment des moyennes (2.700 mm), la PULSAR reçoit deux motorisations : une essence (1 197 cm³) DIG-T 115 et une diesel (1 461 cm³) dCi 110 peu gourmandes. La climatisation, l'ordinateur de bord à écran couleur 5 pouces, les vitres électriques avant/arrière, la surveillance de la pression des pneus, le système de Stop & Start et six airbags sont standard. En sus, pour les fleet, une finition Business Édition. La Pulsar la plus accessible est facturée 18.890 euros et la plus « riche » 26.540 euros.



OPEL CORSA: NOUVEAUX DESIGN, INTÉRIEUR ET MOTEUR!



Du haut de ses 22 ans, la Corsa entame sa 5^e carrière. Elle conserve son intéressant rapport encombrement hors tout/ habitabilité sans augmentation de poids. Elle offre désormais plus de confort, plus d'efficacité et un design plus déterminé.

À l'intérieur, de nouveaux matériaux concourent à créer une ambiance de qualité. Rayon technique, on épingle entre autres la nouvelle direction assistée électrique asservie à la vitesse, ainsi que différents systèmes d'aide à la conduite.

En sus des 1.200 et 1.400 cc essence atmo, un nouveau bloc : un 3 cylindres d'1 litre développant 90 et 115 ch, donné pour 4,3 litres aux cent km et 100 g de CO₂/km. Idéalement insonorisée, cette Corsa a pour elle sa silhouette, sa maniabilité et sa tenue de cap. Côté portefeuille, il faudra déboursier entre 13.300 et 18.050 euros.

ŠKODA FABIA: PLUS ET MIEUX

Au premier coup d'œil, sa calandre avec son arête supérieure surbaissée en son centre sous le logo niché sur le capot et bordée de phares en amande vous séduit!

La 3^e génération de cette polyvalente additionne les arguments : **propre, peu gourmande, sûre et confortable...** cette citadine moderne répond avec brio aux exigences de la mobilité moderne en se montrant fonctionnelle et en embarquant de la technologie à prix serré. Son nouveau design se double de 105 déclinaisons intérieures et du plus grand coffre (330 litres à 1.150 litres) du segment. Le châssis et les moteurs sont neufs. En essence, l'offre prévoit un 1.000 cm³ (60 ch) et 1.200 cm³ (110 ch). Ainsi que deux diesel 1.4 TDI de 75 et 105 ch. Plus un 3 cylindres de 90 ch. **Avec de nouvelles boîtes de vitesses manuelles ou automatiques DSG.** Berline compacte mais spacieuse, gavée de nouvelles technologies, la Fabia se révèle une agréable et rassurante compagne de route.



PASSAT 2014: PLUS INNOVANTE ET PLUS EFFICACE



La Passat fête son 41^e anniversaire. Et en est donc à sa 8^e génération.

Pour son dernier opus, la Passat s'est rétrécie de 2 mm pour atteindre 4,767 m. La largeur augmente de 12 mm (1,832 m) et la hauteur diminue de 14 mm (1,456 m), tandis que le volume de la malle arrière atteint de 586 à 1.780 litres selon la carrosserie. Sous le capot, dix nouveaux moteurs turbos à injection directe (essence/TSI) et diesel(TDI) délivrant de 120 à 280 ch. Outre son look désormais statutaire, elle garde intactes sa tenue de route, son habitabilité générale et sa qualité de finition légendaires. Rassurante et plaisante à souhait, elle s'affiche de 26.290 à 43.300 €.



TRAVAILLER, GÉRER ET ORGANISER AUTREMENT

Le **Nouveau Monde du Travail** :
tous des entrepreneurs



Benoît van Grieken
Managing Consultant SD Worx | benoit.vangrieken@sdworx.com

Les collaborateurs doivent-être contrôlés. Il est impossible de leur faire confiance. C'est votre avis ? Partons plutôt du principe que les collaborateurs préfèrent de plus en plus écrire leur propre histoire. Le marché du travail exige flexibilité et employabilité. L'organisation ne peut pas rester en retrait de ces changements.

77%

des dirigeants belges
estiment leurs collaborateurs
plus productifs grâce au NMT

SD Worx a développé le Nouveau Monde du Travail (NMT), une vision totale du travail aujourd'hui. Pour les entreprises, le Nouveau Monde du Travail peut offrir une réponse aux défis qui entourent la pénurie de main-d'œuvre et la guerre des talents. À condition qu'elles renforcent encore leur mode de fonctionnement organique actuel. Suivez le guide...



L'avenir du travail :
des travailleurs plus
autonomes qui assument
davantage de respon-
sabilités concernant leur
propre travail.
Ainsi, nous devenons
tous des entrepreneurs.

Le « Future of Work » en deux mots ?

Le concept se penche sur la question de la forme que revêtira le travail à l'avenir. En sa qualité de fournisseur de services RH, SD Worx a une vision claire que nous désirons insuffler aux entreprises belges. En fait, il s'agit d'une nouvelle méthode de travail et de l'organisation indispensable qui l'accompagne.

Quels sont les principes fondamentaux ?

Il y en a trois : l'autonomie, la collaboration et une structure de travail claire.

L'Autonomie : accroître l'autonomie des collaborateurs en limitant autant que possible les systèmes et structures hiérarchiques. Les organisations font appel à l'entrepreneuriat et à la responsabilité des collaborateurs. Se détourner de la gestion de commandement et de contrôle traditionnelle rend possibles de nouvelles formes d'organisation comme le travail indépendant du moment et de l'endroit.

La Collaboration : par exemple, depuis de nombreuses années déjà, les sociétés récoltent les fruits de la collaboration entre les RH et le département IT. La numérisation des processus RH a connu une évolution palpitante. Les systèmes d'information RH sont bien ancrés et les avantages des applications self-service notamment sont désormais reconnus dans la plupart des entreprises. Les nouveaux défis ont une incidence plus directe sur les collaborateurs. Le Web 2.0., le cloud computing, les médias sociaux tels que Yammer ou LinkedIn et l'équipement mobile permettent des formes complémentaires de communication et de partage des connaissances. Tout cela facilite la collaboration et le service clientèle. Dans ce domaine, les départements RH et IT peuvent réaliser ensemble de précieuses opportunités.

La Structure de travail claire: les entreprises vont organiser le travail de manière à ce qu'il corresponde parfaitement aux forces et qualités de chaque travailleur. Le leadership, la culture d'entreprise et le contenu des fonctions jouent ici un rôle prépondérant.

Quelles sont les limites du NMT ?

L'introduction du NMT n'est pas simple. Les limites juridiques semblent constituer le principal obstacle (31%). L'engagement flexible du personnel est restreinte par la législation du travail et les conditions de travail. Même si la volonté existe d'accorder plus de liberté et d'autonomie aux travailleurs, cela ne semble pas toujours possible. Le service à la clientèle semble lui aussi constituer une grande préoccupation (29%) : comment garder la qualité et comment assurer une satisfaction élevée des clients ? Ensuite, il y a encore des écueils culturels : 27% des sociétés estiment qu'elles ne disposent, au sein de leur entreprise, d'aucune assise pour le NMT. Dans 24% des entreprises, la direction n'en voit pas l'utilité. Dans une entreprise sur cinq, on craint un manque de soutien de la part des dirigeants.

D'après 77% des répondants, le « **Nouveau Monde du Travail** » (NMT) - l'appellation usuelle pour qualifier l'indépendance par rapport au lieu de travail et aux horaires - ne constitue pas un simple battage médiatique. 78% estiment même que le NMT est inévitable, en partie du fait de l'évolution du marché du travail. Si les travailleurs peuvent gérer eux-mêmes leur répartition du temps entre travail et vie privée, on estime (77%) qu'ils sont plus productifs. Davantage de sondés encore (87%) pensent que les collaborateurs font même preuve d'un engagement plus prononcé.

- Enquête du Centre de connaissances de SD Worx

En savoir plus ?

www.sdworx.be/nmt





[Kineo]

DES CENTRES DE FITNESS QUI BOUGENT

- ▶ 6 centres de fitness et de bien-être en provinces de Liège, Namur et Brabant wallon
- ▶ 20 bougies et de nouvelles installations pour le club Kineo de Bonnelles
- ▶ Une centaine de personnes occupées, 4 millions d'euros de chiffre d'affaires annuel et la relève assurée

JACQUELINE REMITS

Kineo, c'est une belle aventure entrepreneuriale et sportive. Après une dizaine d'années de pratique en tant que kinés indépendants, deux Liégeois, François Epicum et Eric Stassens, la trentaine venue, ont l'idée d'ouvrir un centre de fitness. En 1991, ils louent quelques chambres à l'hôtel Holiday Inn de Liège pour les transformer en salle de fitness. Le Holiday Fitness Club est né. « Pour pouvoir recevoir un prêt de la banque afin d'investir dans le matériel, nous avons dû apporter la moitié du financement en fonds propres et nous avons fait les travaux nous-mêmes », se souvient Eric Stassens, CEO d'Ersta SA, la société faïtière. Une journée portes-ouvertes permet au club de faire le plein de membres. Fort de ce premier succès et pour aller plus loin, les deux kinés suivent des cours de gestion qu'ils mettront bien à profit. Le succès étant là, pourquoi ne pas continuer ? En 1994, c'est l'ouverture du centre de Bonnelles construit sur un terrain boisé acheté à l'ULg. Un important investissement de 22 millions de francs belges. Pour chapeauter les centres, la société Ersta SA est fondée la même année. Là encore, le succès est au rendez-vous et ne se dément pas 20 ans plus tard.

Des centres avec piscine

Où poursuivre l'aventure ? « Depuis le début, j'avais envie d'implanter un centre à Namur, une ville déjà florissante à l'époque. » En 1996, des locaux sont loués au centre-ville, à côté de la gare. « Sans piscine, alors que c'est notre identité, cette installation n'était pas facile à rentabiliser. Notre objectif était de continuer à construire comme à Bonnelles. » Après de



longues recherches, un terrain est déniché à Erpent, un associé namurois se joint aux deux kinés et la construction est lancée pour une ouverture en 1999. « Depuis lors, nous avons agrandi ce centre, réalisé un nouvel investissement et, dans la foulée, arrivant en fin de bail, nous avons fermé le centre de Namur ville. » Mais pas question de s'arrêter en si bon chemin. Prochaine étape, Verviers. « Nous avons saisi une opportunité. À Heusy, un centre était en faillite et nous l'avons racheté en 2002. Cela n'a pas été simple, il a fallu supprimer un squash et installer une piscine. Là aussi, nous avons pris un associé et nous avons commencé à bien démarrer. »

La relève assurée

Ensuite ? « Nous nous sommes un peu calmés ! Nous avons poursuivi en améliorant les quatre clubs. » Dans le groupe Kineo, chaque centre est une société différente. Guillaume Epicum, le neveu de François, est intéressé de s'impliquer dans l'affaire. Quand François Epicum reprend ses parts, Guillaume devient actionnaire. En 2006, les associés se posent des questions quant au nom de l'enseigne. « Allions-nous garder le nom Holiday Fitness Club ? Cela

n'avait plus de sens. » Après forces brainstormings, Kineo le bien-nommé (il signifie je bouge, en latin) est choisi. « Cette nouvelle appellation a demandé un nouvel investissement. Il a fallu tout changer, le logo, les documents... » Désormais, Kineo peut encore grandir. « Depuis toujours, j'avais un rêve, celui de compter un centre en Brabant wallon. » En 2008, un terrain de 7.500 m² (!) avec terrains de tennis est trouvé à Limelette, sur la commune d'Ottignies. « Nous avons



Eric Stassens, fondateur de Kineo

acheté l'ensemble et, à nouveau, nous avons pris des associés. » L'année suivante, en 2009, ce sera au tour du centre de Barchon de s'ouvrir.

Aujourd'hui, Ersta SA compte 6 centres Kineo. Ces deux dernières années, l'ensemble des installations du club de Bonnelles, qui fête cette fin d'année ses 20 ans, a été renouvelé. Kineo occupe des personnes sous différents statuts, à temps plein, à temps partiel, indépendants ou salariés. Globalement, la société Ersta donne du travail à près d'une centaine de personnes. En 2013, elle a développé un chiffre d'affaires d'environ 4 millions d'euros. D'autres centres vont-ils encore s'ouvrir ? « Cela viendra alors de l'initiative de la génération suivante », sourit Eric Stassens. À Guillaume et aux autres associés de se mettre à table !

KINEO
www.kineo.be

DARCIS

maître chocolatier

www.darcis.com

> Liège > Namur > Verviers > Bruxelles > Huy > Hasselt > Marbella

Petit
manque
d'inspiration
pour vos
cadeaux?

N'hésitez pas à nous contacter
pour plus d'informations sur nos
offres "Business & Corporate"

> +32 (0) 87 55 27 31
> info@darcis.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



[Cafés Delahaut]

150 ANNÉES DE PASSION CAFÉ

150 ans! Peu de sociétés ont un jour l'opportunité de célébrer un tel anniversaire. Société familiale de torréfaction, l'entreprise Delahaut fait partie de ce cercle restreint. Implantée au cœur de Namur, elle souffle, en cette année 2014, un siècle et demi d'existence. Actuel dirigeant, François Delahaut nous relate cette belle époque.

CÉLINE LÉONARD

Lorsque mon arrière-grand-père a jeté les bases de la société, il s'agissait initialement d'une épicerie de denrées coloniales », commence François Delahaut, directeur et héritier de la 4^e génération. Prospère, le petit commerce a vu sa viabilité menacée par l'arrivée des grandes chaînes de distribution. « Plutôt que de se lancer dans une veine concurrence par les prix, la famille a préféré se tourner vers des produits plus qualitatifs et s'est ainsi spécialisée dans le café. »

Se marginaliser vers le haut, voilà sans doute ce qui a concouru (et concourt encore) à la longévité de l'entreprise. Preuve en est, les cafés labellisés Delahaut clôturent les repas de nombreuses tablées réputées du pays (citons, entre autres, L'Air du temps, l'Essentiel, La Plage d'Amée, le restaurant de l'Atomium...) « La qualité est notre crédo. Lorsque nous négocions la sélection des grains avec les producteurs, nous nous faisons forts de choisir ce qu'il y a de meilleur. En ce sens, nous avons le sentiment de commercialiser un produit de luxe mais aussi un produit restant abordable pour tous les amateurs de café, quelle que soit leur bourse. »

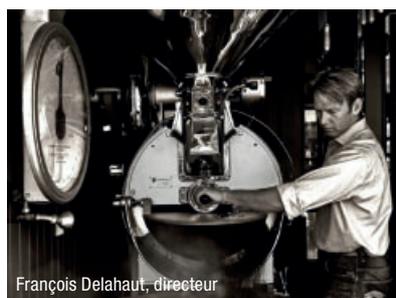
Évoluer tout en stabilité

En 150 années d'existence, certains gestes sont restés immuables. Installé sur la devanture du magasin, le torréfacteur officie ainsi depuis plusieurs décennies. Capable de torréfier vingt-cinq kilos en vingt minutes, son rendement est bien éloigné de celui d'imposantes machines industrielles. Mais c'est dans cette patiente torréfaction artisanale que naissent les plus fins arômes du café souligne-t-on au sein de la maison.

Fidèles à certaines traditions, les Cafés Delahaut n'ont pour autant pas oublié d'évoluer. Ainsi, en 2011, la firme lançait son site d'e-commerce. « Grâce à lui, notre clientèle qui se concentrait jusqu'alors essentiellement sur la province



Installé sur la devanture du magasin de la Rue de l'Ange, le torréfacteur officie depuis plusieurs décennies.



François Delahaut, directeur

En 2014, les Cafés Delahaut ont vu leur chiffre d'affaires croître de 10 % (ndlr: 1,7 million € en 2013). De quoi laisser augurer un avenir serein à la firme namuroise et à sa dizaine de collaborateurs.

de Namur s'est développée au-delà de cette frontière », poursuit François Delahaut. Plus récemment, la société a également lancé sur le marché ses propres capsules compatibles avec les machines Nespresso® ainsi que des pads pour les Senseo®. « Une manière de rester en adéquation avec les attentes de nos clients. »

Pas que du café

Venus du Costa Rica, de Colombie, du Brésil, du Kenya, d'Éthiopie ou bien encore de Papouasie, vingt-et-une sortes de café composent la gamme de l'entreprise Delahaut. Mais ils ne sont pas les seuls! Près de nonante variétés de thé ainsi qu'un éventail de produits d'épicerie fine (biscuits, confitures, chocolat, huiles, vinaigres...) garnissent les étagères du commerce de la rue de l'Ange. « Comme pour les cafés, nous appliquons pour ces produits une politique qualitative. Nous voulons offrir mieux et autre chose que ce que l'on peut trouver ailleurs : notre masepain contient ainsi plus de pâte d'amande, nos confitures davantage de fruits... »

CAFÉS DELAHAUT

Rue de l'Ange, 21 - 5000 Namur
Tél. : 081/22.11.58
www.cafesdelahaut.be

KINEPOLIS LIÈGE B2B

Une idée de cadeau de Noël ?



Les chèques-cinéma de Kinopolis



DÉDUCTIBILITÉ FISCALE

- ★ Cadeaux d'affaires : pour vos relations d'affaires, clients et fournisseurs : 50% déductible
- ★ Actions promotionnelles : 100% déductibles
- ★ Cadeaux pour le personnel : 100% déductibles

- ▶ Fêtes : Saint-Nicolas, Noël, anniversaire... avec max. de 35€ (et max. de 35€ par enfant à charge).
- ▶ Distinction honorifique avec un Max. de 105€
- ▶ Pension avec max. de 105€ (ou 35€ par année de service)

INFOS PRATIQUES

- ★ Validité de 1 an dans tous les Kinopolis de Belgique
- ★ Commande à partir de 10 chèques-cinéma
- ★ Enlèvement au cinéma ou par envoi d'un recommandé
- ★ Pour la première commande délai de maximum 4 jours ouvrables

Commande en ligne sur : kinopolisbusiness.com

Demande d'un bon de commande par fax ou mail/ toutes informations :

Maud franz, mfranz@kinopolis.com, 04.224.66.32

Kinopolis Liège: Chaussée de Tongres 200, 4000 Liège.



KINEPOLIS®

BUSINESS

WHERE BUSINESS MEETS PLEASURE

kinopolisbusiness.com



[Be4After]

FINIS LES LENDEMAINS DE VEILLE!

- ▶ Un complément alimentaire naturel pour lutter contre la gueule de bois
- ▶ 3.000 produits vendus en quelques mois
- ▶ Des demandes affluant du Canada et d'Amérique Latine, notamment

JACQUELINE REMITS

Vous avez passé une excellente soirée hier, mais aujourd'hui, le réveil est quelque peu difficile. Qu'à cela ne tienne, 2 jeunes pharmaciens liégeois ont mis au point un complément alimentaire naturel qui devrait vous éviter ces déboires. À peine sortis de l'ULg en 2011, ces 2 amis fondent leur société de remplacement en pharmacie. « Cette activité nous a permis de faire quelques économies pour nous lancer dans un nouveau projet. » L'idée leur est venue de copains qui leur demandaient de mettre au point un produit contre la gueule de bois. « Nous nous sommes rendus compte qu'il n'existait aucun produit naturel bon pour la santé sur le marché. Et dans la littérature scientifique, il y avait très peu de recherches sur le domaine. Par contre, nous étions assez effrayés par les cocktails de médicaments que nos amis prenaient les lendemains pour tenter de se remettre de leurs veilles trop arrosées. La veisalgie (terme scientifique de la gueule de bois) est un problème de société. »



5 extraits de plantes dans 2 fioles

Tous deux passionnés par la phytothérapie, ils décident de développer un produit efficace à base de plantes. « Il nous a fallu beaucoup de temps, d'essais et d'erreurs pour la mise au point de la formule. Comme elle est liquide, nous avons 3 contraintes : les principes actifs devaient être solubles, efficaces et d'un goût acceptable. Nous les avons choisis, dosés et,

finalement, testés sur des volontaires amis. » Au bout de 2 ans ½, nous avons abouti à cette formule. « Elle contient 5 extraits de plantes dont 2 sont hépato-protecteurs (l'aubier de tilleul et le chardon-marie) et 3 anti-inflammatoires (la figue de barbarie, l'ortie piquante et la feuille de cassis), des acides aminés (dont l'un, la choline, est bien connu pour être actif sur le foie), des vitamines et des minéraux. » La formule est contenue dans 2 fioles de 15 ml à boire idéalement en début et en fin de soirée et coûte 4,99 €.

Les 2 starters ont la prudence de vieux Sioux. « Nous tenons beaucoup au côté sérieux de notre produit, l'aspect conseil est important. Nous ne voudrions pas qu'il soit considéré comme un incitant à boire, ce n'est vraiment pas le cas. C'est plutôt l'inverse. Nous offrons une solution pour se sentir bien quand on ne fait pas d'excès. Ce produit est axé santé. Il est le réflexe sain à une consommation légèrement excessive. Bon aussi en prévention d'un repas un peu riche. Avec le slogan accrocheur 'Enjoy tonight, save tomorrow', nous respectons la législation européenne très stricte sur le plan de la communication. »

Visées sur l'export

Début 2014, les porteurs du projet ont intégré LeanSquare, l'incubateur de Meusinvest. « Nous avons été bien aidés dans des domaines qui n'étaient pas de nos compétences : le business plan, le développement des contacts, le packaging, le site Internet. . . ». La société Be4After srl a été créée en juin 2014. Si les 2 fondateurs sont les actionnaires principaux, ils se sont associés à 3 connaissances qui les aident pour le site Internet, la communication et le commercial. « Depuis lors, nous avons vendu environ 3.000 de ces compléments alimentaires répartis de manière équitable entre les pharmacies (actuellement, une quarantaine d'officines dans la province de Liège et au-delà), notre site Internet, ainsi que sur quelques événements. L'année prochaine, nous espérons aller sur de gros événements comme les Francofolies, Tomorrowland et d'autres. » Le produit attaque un marché très peu exploité. « Les fioles, unicadoses, sont protégées par un

brevet français d'une société qui nous permet de les designer comme nous voulons. Cette société remplit les fioles de notre formule de manière stérile, elle les ferme et nous les renvoie. Mais nous sommes en contact avec des ateliers protégés de la région pour le remplissage. Notre packaging est assez accrocheur. Les produits sont disposés sur un présentoir dans les pharmacies qui l'acceptent. Un délégué va couvrir une partie plus large de pharmacies. »

Les objectifs ? « L'export. Nous sommes en contact avec des distributeurs au Canada, en Amérique Latine, à Dubai, en Lituanie. Un distributeur est venu de République dominicaine pour visiter nos locaux. Nous avons pris un brevet belge et nous avons 30 mois pour l'étendre aux pays qui nous intéressent. »



Les deux fondateurs de Be4After

“ Nous ne voudrions pas qu'il soit considéré comme un incitant à boire. »

BE4AFTER

Outre Cour, 23 - 4651 Herve
www.be4after.be



Liège
Bruxelles
Luxembourg
pinkandribs.com

POULE POSITION!



superpink & ribs®

ADVERTISING | IDENTITY | IN STORE | PACKAGING | WEB | E-MARKETING



...



**Vous
avez décidé
d'avancer ?
CBC a décidé
d'avancer
avec vous.**

CBC Banque & Assurance a décidé d'investir dans une Wallonie qui avance.

Comme le montre une étude réalisée en 2013 par les économistes CBC et KBC, une nouvelle dynamique a été mise en place ces dernières années en Wallonie. Malgré des entreprises parfois trop petites, au taux de survie faible et un taux de chômage élevé, la Wallonie a connu ces dernières années une accélération de sa croissance, notamment grâce au plan Marshall. Des investissements en recherche & développement ont été réalisés, l'emploi est en hausse, le taux de création d'entreprises est élevé et il reste encore beaucoup d'espace disponible pour développer l'économie.

CBC compte bien participer à cette dynamique positive dans les années à venir.

« Plus que jamais, CBC souhaite poursuivre son rôle d'acteur économique, proche de ses clients », explique Fernand de Donnea, Président de CBC Banque & Assurance. **« Grâce à notre solidité financière et à notre connaissance du terrain, nous allons investir en Wallonie et participer encore plus activement au développement de notre région et de ses habitants. Proximité, accessibilité et orientation solution sont les piliers de notre stratégie qui place le client au centre de nos préoccupations. »**

Les investissements de CBC en Wallonie



- Huit nouvelles agences bancaires CBC
- Une nouvelle agence bancaire virtuelle offrant aux particuliers tous les services d'une agence classique par le biais des outils de banque à distance (Internet, Mobile ou téléphone);
- Relocalisation d'une dizaine d'agences dans des zones favorables et/ou d'accès aisé;
- Huit nouveaux agents d'assurances exclusifs CBC
- Renforcement des équipes des agents de CBC Assurances (14 nouveaux collaborateurs);
- Engagement de 90 nouveaux collaborateurs pour la banque;
- Développement de nos outils à distance (comme les apps mobile, Internet, etc.)

Vos avantages ?

Nous serons plus proches de vous: nous voulons continuer à jouer notre rôle de levier économique dans notre région grâce notamment à une analyse et des décisions locales concernant notamment l'octroi des crédits.

Nous serons encore plus accessibles quel que ce soit le canal que vous souhaitez utiliser pour nous contacter: Internet, Mobile, téléphone ou l'une de nos agences. Nous voulons vous simplifier la vie, vous offrir des outils conviviaux et vous éviter la paperasse inutile.

Nous voulons être orientés solution: être proactifs, vous proposer des solutions innovantes à réelle valeur ajoutée et personnalisées lors des étapes clés de votre vie professionnelle et privée... et vous prévenir des difficultés éventuelles.

Une approche spécifique pour Bruxelles

Jusqu'à présent, le groupe KBC était actif à Bruxelles avec les enseignes "CBC" et "KBC". Début 2015, afin de mieux exploiter tout le potentiel de la capitale, CBC et KBC vont joindre leurs forces afin de lancer une nouvelle et unique enseigne, appelée "KBC Brussels". Celle-ci reflétera le caractère cosmopolite de Bruxelles et permettra d'encore mieux répondre aux besoins spécifiques de sa population. Notons que, en matière de Private Banking, CBC conservera ses sept Centres de Banque Privée - dont celui de Bruxelles - tout comme son Centre Wealth.

www.cbc.be - 0800 920 20

Société du groupe KBC

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



Décider d'avancer.



OPERALIEGE.BE



**Rendez votre événement inoubliable...
à l'Opéra Royal de Wallonie-Liège.**

Profitez des différents espaces et du cadre prestigieux de l'Opéra Royal de Wallonie-Liège pour accueillir vos relations d'affaires et organiser:

- vos réunions,
- votre assemblée générale,
- un diner d'affaires,
- une conférence,
- un cocktail,
- le lancement de votre produit,
- un concert...



RÉALISÉ AVEC LE CADRE DE LA RÉGION WALLONNE-ARABELLES (DIRECTION GÉNÉRALE DE LA CULTURE, SERVICE DE LA MUSIQUE) ET AVEC LE SOUTIEN DE LA PROVINCE DE LIÈGE ET DE SON SERVICE DES AFFAIRES CULTURELLES



www.willynaessens.be

"Le même Willy Naessens que celui des piscines!"

Complexes industriels Bâtiments pour PME Plateformes logistiques Surfaces commerciales Bureaux



Maître d'ouvrage: Sobradis

Wortegem-Petegem +32 56 69 41 11

Tessengerlo +32 13 29 27 27

Mornimont +32 71 75 07 40

[RenoWatt]

MOBILISER 4.000 EMPLOIS autour de la rénovation énergétique

- ▶ Un projet de rénovation énergétique des bâtiments publics porté par le GRE-Liège
- ▶ 40 millions € d'investissements programmés pour les prochaines années
- ▶ De nombreuses opportunités de marché pour les PME locales

CÉLINE LÉONARD



Un possible exemple de réalisation, la haute école Rennequin Sualem à Liège (avant-après)

En Belgique, les bâtiments représentent à eux seuls 40 % de la consommation énergétique totale. Si notre pays veut atteindre les objectifs de l'Europe en matière d'économies d'énergie, il devra donc passer par une profonde rénovation de son bâti. Un défi d'envergure qui pourrait s'avérer très porteur en matière d'emploi. Ainsi, rien qu'en province de Liège, la rénovation de 60 % du parc immobilier générerait 10 milliards € d'investissements et la mobilisation de 4.000 emplois locaux!

Un subside de 2 millions €

Qu'attendons-nous dès lors pour passer à l'offensive? « *Le frein majeur à la rénovation énergétique des bâtiments est bien évidemment le financement*, explique Jean-Luc Pluyers, Directeur général du GRE-Liège.

Pour surmonter cet obstacle, le GRE a lancé une vaste réflexion sur la mise en place d'outils de financement innovants. Une réflexion rapidement suivie de résultats puisqu'un subside de 2 millions d'euros a été levé auprès de la Commission Européenne (le Fonds d'assistance technique EEEF - European Energy Efficiency Fund). Un financement grâce auquel RenoWatt a vu le jour. « *Concrètement, RenoWatt est un projet inédit de collaboration entre autorités publiques désireuses d'investir dans la rénovation énergétique de leurs bâtiments. Au travers d'un guichet unique, ces dernières seront accompagnées dans le lancement de leurs travaux. Elles pourront parallèlement être épaulées pour la réalisation des audits ou*

études techniques, le lancement des cahiers des charges, la recherche de financements... »

10 autorités publiques motivées

Sédites par la démarche, 10 autorités publiques ont décidé de rejoindre ce projet pilote : Bassenge, Beyne-Heusay, Herstal, Herve, Liège, Oupeye, Seraing, Liège, la Province de Liège et Liege Airport. Près de 40 millions € d'investissements seront réalisés sur leur territoire au cours des prochaines années. « *On est loin des 10 milliards € potentiellement mobilisables mais c'est une première étape. L'opportunité est belle, en tous cas, pour les sociétés locales de se positionner sur ce marché.* »

Les 3 axes de RenoWatt

RenoWatt encouragera, premièrement, **les contrats de performance énergétique (CPE)**. Ceux-ci permettent à une autorité publique de passer un contrat avec une société de service énergétique

(ESCO) qui se charge de garantir la performance énergétique d'un bâtiment et donc, de garantir la diminution de la consommation d'énergie. La société réalise les travaux nécessaires et réalise la maintenance des installations pour garantir la performance. Deuxièmement, pour qu'un CPE intéresse une société de service énergétique, encore faut-il que les projets atteignent une taille suffisante. Pour y arriver, RenoWatt constituera, des **pools de bâtiments** de tailles différentes et appartenant à des autorités publiques distinctes. Ainsi, des entités publiques qui n'ont pas la taille nécessaire pour lancer individuellement des CPE, pourront s'inscrire dans la démarche. Troisièmement, afin d'accélérer la mise en œuvre des CPE, une **centrale de marché** établira un contrat cadre décrivant le projet global et précisant les potentiels de diminution de consommation énergétique. La généralisation des CPE, la réalisation de pools de bâtiments et la centrale de marchés permettront de donner à des petites structures l'accès à des travaux de rénovation énergétique performants et des perspectives d'économie à long terme. En 2015, le GRE-Liège élargira les services du guichet unique en proposant un programme pour les hôpitaux de la province de Liège. Il entamera, parallèlement, des études des modes de financement en vue d'améliorer l'efficacité énergétique des bâtiments et processus industriels.



La CGI vous informe

Informée du projet porté par le GRE, la CCI a décidé de s'inscrire dans la démarche afin de s'assurer que les entreprises wallonnes puissent profiter de cette dynamique potentiellement porteuse d'emplois. Dans ce cadre, elle organisera, en janvier 2015, une séance d'information relative aux grandes lignes du projet. En mars et en juin, elle proposera des ateliers pratiques sur des thématiques telles que: « *Qu'est-ce qu'est un CPE (Contrat de performance énergétique)?* »; « *Comment répondre à un marché public?* »

Infos: Céline Kuetgens - ck@ccilvn.be - 04/341.91.76



Votre certificat d'origine en quelques clics

Epoque révolue, celle où vous deviez attendre indéfiniment avant de recevoir votre certificat d'origine. Grâce à l'application en ligne DigiChambers, votre document vous est délivré... par votre imprimante.

Introduisez votre demande sur www.digichambers.be. Dès son approbation, il vous suffit de télécharger le certificat officiel depuis le site sécurisé. Imprimez-le et vous voilà prêt à exporter. Sans soucis. Sans tracas !



Contactez nous par
gaby@ccilvn.be
tél. +32 (0)4 341 91 73
www.digichambers.be

MT-CONSULTING

BACK-UP MADE IN WALLONIA

Depuis plus de vingt ans, MT-Consulting apporte son expertise dans la protection des données. Avec à sa tête une nouvelle direction, dynamique et ambitieuse, cette société de la région liégeoise, qui exporte 90 % de sa production et de son savoir-faire, dont 30 % aux États-Unis, développe de nouveaux produits à destination des secteurs de haute technologie (imagerie médicale, biopharmaceutique, numérique...) et des PME.



La société a été reprise, voici deux ans et demi, par Valéry Guillaume, 36 ans, ingénieur en informatique, et Jessica Delage, comptable fiscaliste. Le premier en a pris la direction générale et la seconde la responsabilité financière. « Nous étions à la recherche d'une entreprise à vocation informatique, à racheter dans la région liégeoise, commence Valéry Guillaume. Afin de relever les défis futurs liés à l'explosion des données numériques, notre stratégie consiste à créer de nouveaux produits et ainsi répondre aux besoins actuels et futurs du marché. »



Une approche pragmatique

MT-C développe des produits de protection des données sur mesure. « Pour comprendre les besoins d'une entreprise en la matière, nous discutons avec le dirigeant pour pouvoir cerner ses problématiques. Et nous lui apportons de vraies solutions. C'est le besoin de l'entreprise qui nous conduit à la solution au départ de nos produits. Notre approche de la protection des données est pragmatique. Nous entreprise a pour spécialité de pouvoir traiter les sauvegardes de systèmes de natures différentes dont les systèmes IBM As400 et Mainframe, ce qui représente une compétence assez forte. Nous réalisons également du conseil et de l'audit. » Comme tout patron de PME, Valéry Guillaume est au four et au moulin. « Je m'occupe à la fois du développement des affaires, de la partie technique et de la recherche et développement. » Sur 6 personnes occupées, 3 font de la R&D. Les produits de MT-C sont commercialisés au travers des productions de constructeurs informatiques. « Nous avons des partenariats de distribution de nos produits avec Fujitsu et Quantum, notamment. Ils les intègrent également dans leur gamme, ce qui nous permet d'atteindre certains segments de clientèle. Colruyt et Delhaize utilisent nos technologies. Nous réalisons 90 % de notre chiffre d'affaires à l'exportation, dont 30 % aux États-Unis. Nous travaillons sur les marchés européen, américain et asiatique. »

Produit spécifique pour les PME

MT-C dépendant fortement de ses partenaires, la direction a souhaité développer un nouveau produit destiné aux PME et qu'elle vendra en direct sur le marché belge. « Nous sommes aidés par la Région wallonne dans le développement de ce nouveau produit. Celui-ci doit permettre aux entreprises d'avoir un meilleur contrôle sur la sauvegarde de leurs données.

Un problème à ce niveau (une panne de courant, des machines ne redémarrent pas, une fuite d'eau, un début d'incendie...) peut vite mettre en péril l'activité de l'entreprise. La production ne tourne plus, les camions ne sont pas déchargés... Ces soucis vont avoir des conséquences sur le chiffre d'affaires de l'entreprise. Notre objectif est d'aboutir à une solution différente de ce qui existe déjà sur le marché et d'amener une meilleure visibilité sur les possibilités de redémarrer les activités. » La phase de développement de ce nouveau logiciel s'étend sur trois ans.

Solution innovante pour sociétés technologiques

Mais les ambitions de MT-C ne s'arrêtent pas là. La société développe également un autre produit qui sera bientôt sur le marché. Il concerne les hôpitaux (imageries médicales, scanners, échographies...), les sociétés biomédicales et biotechnologiques, les imprimeries, les médias numériques, les chaînes télé et radio, le broadcast en général. « Aujourd'hui, le volume des données augmente sans cesse dans ces différents secteurs. La solution que nous allons leur apporter sera à la fois innovante, économique, simple à utiliser et robuste. » Ce produit sera mis sur le marché au printemps 2015.

Valéry Guillaume de conclure: « Notre objectif est de faire grandir la société. Nous voulons aussi montrer qu'en Wallonie, des personnes compétentes et qui osent prendre des risques, peuvent fournir des solutions innovantes à d'autres entreprises wallonnes. »

MT-Consulting

Parc industriel d'Alleur - rue du Parc, 50/E - 4432 Alleur - 04 264 03 94

www.mt-consulting.com

PLÉNIÈRE ALTER

MUSÉE DES TRANSPORTS EN COMMUN DU PAYS DE LIÈGE - 21 octobre 2014

Comme chaque année, les participants des 16 groupes Alter Ego se sont retrouvés à l'occasion d'une grande soirée plénière. Une édition 2014 placée sous le thème de la co-créativité : tout un programme !

Deux heures durant, les participants ont testé et éprouvé des méthodes de mise en intelligence collective. Cinq ateliers, allant des plaisirs de la bouche aux coups de crayon en passant par un photomaton infernal, ont ainsi égayé la soirée.

Le Musée des Transports en Commun du Pays de Liège fut le théâtre de cet événement. Un lieu décalé en totale adéquation avec l'esprit de cette soirée concoctée par Marc Delpierre et Martin Mahaux (Akawa) ainsi que Stéphane Péters (Verbis).

LÉGENDE:

- 1 Départ en bus historique de la CCI pour une destination inconnue...
- 2 Jean-Marc Smeesters (Krinkels)
- 3 Vanessa Perin (Farnelle)
- 4 Décollage de fusée, grandeur nature, lors de l'impro d'échauffement pour les 80 participants
- 5 Aurore Lindebrings (Raffinerie Tirlémontoise) et Annick Demarteau (Magetra)
- 6 Atelier « Apéritif et Zakouskis » : le premier groupe à lancer les festivités
- 7 Atelier « Cohésion d'équipe » grâce à des banquettes de bus, une activité animée par Martin Mahaux (Akawa)
- 8 Atelier « Dessine-moi mon projet » animé par Etienne Collignon dans un tram historique
- 9 Atelier « Machine infernale » ou « Comment composer un tableau ensemble... »
- 10 France Micheli (Hydrogaz) et Patricia Lechien (Arche Architecte) en compagnie du chef cuisinier Marco De Nuzzo
- 11 Une composition originale d'un groupe
- 12 Atelier « Synectique » animé par Patrick Demaret. Beaucoup d'analogies pour arriver à des résultats surprenants
- 13 Dernier groupe à passer par l'atelier « Apéritif et Zakouskis » : ils mettent la touche finale
- 14 Jane Betsch, Responsable Alter Ego (CCI LVN)



© PIERRE JEANJEAN



EGO



MADE in GEMBLOUX

3 NOVEMBRE 2014 – SOFIPLAS

C.L. ©YVES GOETHALS

En ce mois de novembre, le concept MADE IN faisait son retour en terres namuroises pour une soirée dédiée à la commune de Gembloux. À l'occasion de cet événement, le BEP (Bureau Économique de la Province de Namur) a rappelé à quel point l'entité était un terreau fertile pour les entreprises gagnantes. Ainsi, à titre exemplatif, les sociétés gembloutoises Coris Bio Concept, THT et Enterprise Responsibility ont été récemment primées lors des Alfes, les prix économiques de la province de Namur. Dans le même temps, Universem, Cardiatiss, Au gré du vent et Demeter Data Management se sont illustrées lors du Grand Prix Wallon de l'Entrepreneuriat. Avec ses zones d'activité économique, dont le parc scientifique Créalys et le parc de Sauvenière en extension, Gembloux constitue un véritable bassin d'emploi, composé de plus de 700 entreprises et offrant près de 7.000 postes de travail, principalement dans le secteur tertiaire. Une richesse économique que la CCI a voulu mettre en lumière.

© YVES GOETHALS

GEMBLOUX: LES CHIFFRES CLÉS

- 1 Superficie (km²): 65,7
- 2 Nombre d'habitants: 24.852
- 3 Revenu moyen par habitant: 17.185 € (moyenne pour la province = 15.170 €)
- 4 Nombre d'entreprises: 710
- 5 Taux d'emplois administratifs: 63,8 %
- 6 Taux de chômage: 6,7 %
- 7 Taux d'emplois salariés: 44,7 %
- 8 Taux d'emplois indépendants: 12,42 %

LÉGENDE:

- 1 Vincent Portzenheim (Administrateur délégué de Sofiplas, entreprise hôte de cette soirée)
- 2 Anne-Catherine Trignon (Vice-Présidente de la CCI Liège-Verviers-Namur)
- 3 Un public nombreux lors de la séance académique
- 4 Benoît Dispa (Bourgmestre de la commune de Gembloux)
- 5 Thierry Streel, Anne-Catherine Trignon et Vincent Mausen (CCI Liège-Verviers-Namur)
- 6 Visite des infrastructures de l'entreprise Sofiplas, active dans la fabrication de portes et fenêtres
- 7 Roland Chartier (Chartier & Partners) et Renaud Hattiez (Namur Invest)
- 8 Werner Vandenberghe (Crelan - W Finance) et Bruno De Wulf (De Wulf Agro)
- 9 Stéphane Delépine (ING Belgique) et Eric Cochin (Sofiplas)
- 10 Olivier De Wasseige (Defimedia), Benoît Dispa (Bourgmestre de Gembloux) et Vincent Portzenheim (Sofiplas)
- 11 Pascale Bagnarole (Sofiplas)





You 

RETROUVEZ LES VIDÉO-REPORTAGES CONSACRÉS À 4 FABRICANTS GEMBLUTOIS (FRATEUR, SOFIPLAS, SIBEL ET YATOO.COM) SUR www.youtube.com/madeinccconnect



L'ENTREPRENEURIAT PAS À PAS

Vous murissez un projet d'entreprise? Vous couvez l'idée d'un nouveau produit pour votre société? Voici un ouvrage qui va vous aider à ne plus tergiverser. Inspiré de la méthode Business Model Canvas*, ce guide vous permettra de valider la viabilité de votre projet tout en balisant le chemin à emprunter pour le concrétiser. Rencontre avec Sophie Racquez, auteur passionnée de créativité.

CÉLINE LÉONARD

► CCImag' : Comment est née l'idée de ce livre?

S.R.: « Lorsque j'ai découvert la méthode Business Model Canvas, j'ai, comme de nombreuses personnes, été séduite par cette approche de l'entrepreneuriat. En dispensant des formations sur cette méthode, je me suis toutefois rendue compte qu'elle était davantage adaptée aux sociétés bien établies qu'aux porteurs de projets. J'ai donc eu l'envie de rédiger un guide pratique inspiré du Business Model Canvas mais à destination des starters. »

► CCImag' : Qu'y trouveront les lecteurs connaissant déjà la méthode Business Model Canvas?

S.R.: « Il s'agit d'une approche complémentaire. Les 9 blocs du Business Model Canvas y sont ainsi abordés en détails. Des liens sont également établis avec des outils de management classiques tels que la matrice SWOT ou le modèle AIDA. »

► CCImag' : Votre livre s'articule en 3 grands chapitres...

S.R.: « En effet. Dans la première partie, nous invitons le lecteur à se poser les bonnes questions de manière à ce qu'il comprenne les origines de son désir d'entreprendre et puisse faire le bilan de ses atouts et faiblesses. La deuxième partie l'invite à construire son modèle d'entreprise sur base du Business Model Canvas. Dans la troisième partie, enfin, il peut valider ses intuitions et véritablement passer de l'idée sur papier au produit/service commercialisé. »

► CCImag' : La dimension pratique n'a pas été oubliée

S.R.: « Tout à fait! De nombreux exercices, conseils concrets et exemples agrémentent le livre. Une manière pour tout un chacun de s'approprier la méthodologie. »

► CCImag' : Votre précédent ouvrage, Innovation créative, se poursuivait sur le web. En est-il de même pour celui-ci?

S.R.: « Comme pour mon premier livre, les lecteurs pourront trouver l'ensemble des liens internet présentés dans le guide sur une même page web (accessible via un QR code). Nous les invitons par ailleurs à poursuivre la réflexion sur cette page en nous y adressant leurs réactions et commentaires à propos du livre. »

► CCImag' : Nombre de porteurs de projet n'osent se lancer par manque de confiance en eux. Espérez-vous au travers de ce livre leur faire prendre confiance en leurs capacités?

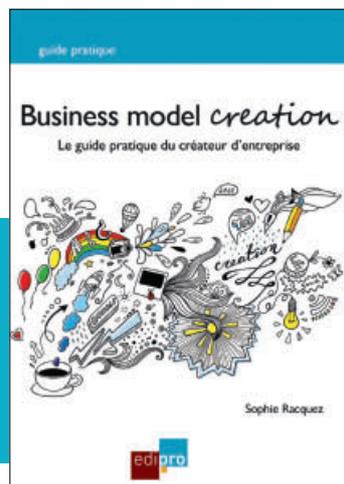
S.R.: « Oui, Business Model Creation est également là pour briser ce manque de confiance, donner l'élan nécessaire pour se jeter à l'eau. Histoire de décomplexer les candidats à l'entrepreneuriat, il me plaît de rappeler que Coca-Cola était en perte au terme de sa première année et que 300 banques ont refusé de financer Walt Disney lorsqu'il leur a présenté son projet de parc à thème. »



L'AUTEUR

Sophie RACQUEZ est ingénieur commercial et de gestion de l'UCL Mons (anc. FUCAM). Après avoir travaillé à la Région wallonne (elle a, notamment, participé à la rédaction du premier Plan Marshall), elle a créé aux côtés de son frère The Idea Monopoly®, société de conseil en marketing et innovation. Aujourd'hui, elle accompagne les entreprises, les starters et les inventeurs dans la transformation de la première idée griffonnée sur papier en un produit ou service commercialisé. Auteure du livre « Innovation créative », elle est également formatrice et chargée de la coordination du programme de conférences du salon Brussels Innova.

*Tirée du best-seller *Business Model Generation* rédigé par A. Osterwalder et Y. Pigneur



Sophie Racquez, BUSINESS MODEL CREATION

Edi.pro, 2014,
389 p. ISBN : 978-2-87496-252-3
www.edipro.eu

“Grâce à la fiabilité de notre réseau, je peux dormir sur mes deux oreilles.”

Avec Proximus Explore, votre entreprise peut poursuivre son activité sans soucis.

- Réseau privé sécurisé, entièrement géré pour vous partout en Belgique
- D'une extrême fiabilité, avec une disponibilité de 99,998%
- Accès super rapide au réseau, disponible aussi via la fibre optique
- Evolue avec la taille et les besoins de votre entreprise



Découvrez tous les détails sur
proximus.be/explore



proximus
Infiniment proche

Ce job comme seconde peau



CHEF(FE) DE PROJETS EXPERIMENTE(E).

Gestion de projets de mise en place de solutions ERP, principalement la suite ERP Silicon Master éditée par la société Silicon Brain

- Intégration de flux et de procédures de travail dans un contexte industriel
- Paramétrage et implémentation de modules standards et spécifiques
- Formation et support aux utilisateurs
- Gestion quotidienne des solutions mises en place chez les clients ...

Expérience probante dans la mise en place de systèmes ERP, dans le suivi de production et/ou de projets.

Envie de faire peau neuve ?

Envoyez votre CV à Olivier CROMMEN
olivier.crommen@brainstorming.eu

