

LE MAGAZINE DES ENTREPRISES

cci mag

MENSUEL N° 10
DÉCEMBRE 2014
ÉDITION BRABANT WALLON -
HAINAUT - WALLONIE PICARDE

L'INVITÉ George Vanderplancke

(Chaussures Maniet SA)

UN CHAUSSEUR SACHANT
CHAUSSER CHACUN

Dossier

MÉCÉNAT D'ENTREPRISE

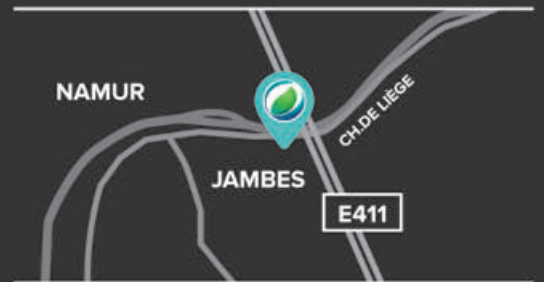
www.ccimag.be



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



© Stéphanie

Éclairage sur le black-out

Voici quelques dizaines d'années déjà, quand j'étais étudiant, l'un de mes professeurs en électricité avait plaisir à nous rappeler, en termes de postulat, que le réseau est infiniment puissant. Que tout « intrus » serait mis au pas.

Il était inimaginable que ce postulat, physiquement réel à l'époque ne soit un jour remis en cause. Et pourtant, nous y sommes.

Les progrès technologiques nous permettent très aisément de palier cette problématique majeure; mais il n'en est rien. Les techniciens sont-ils devenus subitement fous? Ou ont-ils tout simplement été complètement ignorés dans leurs mises en garde?

La réponse est à chercher ailleurs, pour être clair et précis; elle est dans le chef de la politique d'« autruche » de nos élus en charge, aggravée par une libéralisation du secteur gérée de manière idéologique (ici aux antipodes du rationnel et des besoins du citoyen, des entrepreneurs que nous sommes) avec des conséquences totalement opposées aux buts recherchés (retour à l'usage intensif des centrales au charbon, en Allemagne, par exemple).

Le tout renouvelable ne l'est, en termes de cycle de vie complet, mutatis mutandis, que très peu. L'atome l'est à 95 % avec un impact CO2 et NOx global quasi nul.

Cultiver le danger sur notre territoire est ici aussi purement idéologique car il est bien connu que l'atome ne traverse pas les frontières; Chooz et surtout La Gravelines sont à quelques kilomètres.

Et heureusement que ces centrales sont encore actives car le premier fournisseur palliatif, cet hiver, c'est la France, pour autant que les conditions climatiques n'imposent pas à nos voisins l'utilisation de leurs surplus. Sinon... nous pourrions chiffrer l'effet des coupures programmées et nous assurer de l'arrivée d'une nouvelle génération de contribuables: la génération black-out.

À situation surréaliste, nous avons un giga besoin d'une politique énergétique européenne coordonnée afin de nous éclairer sur l'avenir...

Bonnes fêtes de fin d'année (aux chandelles)!

PATRICK COULON,
PRÉSIDENT CCIH

« À situation surréaliste, nous avons un giga besoin d'une politique énergétique européenne coordonnée... »

CCI Brabant Wallon

(Parc d'Affaires « Les Portes de l'Europe »)
Avenue Schuman, 101 - 1400 Nivelles
www.ccibw.be - info.ccibw@ccibw.be

CCI Hainaut

Siège de Charleroi
Avenue Général Michel, 1C - 6000 Charleroi

Siège du Centre
Place de la Hestre, 19 - 7170 La Hestre

Siège de Mons
Parc Initialis - Bld André Delvaux, 3 - 7000 Mons
www.ccih.be - info@ccih.be

CCI Wallonie picarde

Siège de Mouscron
Boulevard industriel, 80 - 7700 Mouscron

Siège de Tournai
Rue Terre à Briques, 29A - 7522 Tournai Marquain
www.cciwapi.be - info@cciwapi.be

ccimag'

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

Éditeur responsable
Céline Squéart

Chef d'édition

Stéphanie Heffinck
Tél. 067/89.33.36
stephanie.heffinck@ccibw.be

Publicité

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

Journalistes

Alain Bréban, Stéphanie Heffinck, Hugo Leblud,
Céline Léonard, VDA.

Dossiers:

Stéphanie Heffinck, Céline Léonard

Photos

Invité du Mois: Reporters

Maquette et mise en page

Mwp Communication - www.mwp.be

Impression

AZ Print

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

I ♥ M²⁰¹⁵ MONS

Analyse sectorielle

8

Construire durablement, une réflexion à bien des étapes

Les aspects énergétiques sont un critère prépondérant dans l'aventure du projet de construction. La Wallonie dispose d'ailleurs de son propre cluster de sociétés actives dans le domaine de la construction durable baptisé « CAP 2020 ».



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)

En bref

L'actualité du chef d'entreprise

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!



L'invité

George Vanderplancke

Maniet SA

La SA chaussures Maniet comprend les enseignes « Maniet » et « Luxus ». Depuis sa création, l'entreprise familiale a progressé d'un bon pas. A tel point qu'au premier trimestre 2016, elle emménagera dans de nouveaux locaux, dans le zoning sud de Nivelles. Elle y trouvera davantage d'espace pour ses bureaux et ses stocks. Un « coup de force » que George Vanderplancke, patron avisé, nous expose...



© Reporters

Air de famille

Lexiago

Préserver la vie des matériaux... au pistolet

L'entreprise installée dans le zoning des « Portes de l'Europe », à Nivelles, traite et peint au pistolet des surfaces en acier/aluminium.



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...



Lexiago pour le Musée Van Buuren



Agora et Serralux pour Think Pink

Quadrant aux Salanganes



Eliég est activa au Sénégal

- Définitions et formes du mécénat **14**
- Champs d'application et apports du mécénat à l'entreprise **14**
- Volontariat d'entreprise : don de soi et satisfaction en retour **17**
- Mécénat collectif : les petits ruisseaux font les grandes rivières **19**
- Soutenir une grande cause **20**
- Ils ont créé leur association... **23**



L'économie en images

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

28

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...



Boîte à outils

ComColors® : nous sommes un arc-en-ciel !

36

Romuald Theisman estime que le modèle ComColors® qui nous indique la couleur de la communication joue avant tout sur l'écoute active et l'absence de jugement.



Automobile

Demiers opus

39

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.



Portraits

Backstage Communication Les relations presse : un métier en perpétuel renouvellement

41

Quand Picard Surgelés débarque en Belgique, il s'adresse à Backstage Communication pour gérer ses relations presse. L'équipe d'Olivier Duquaine joue en effet les « intermédiaires-facilitateurs » entre les médias et ses clients et s'appuie sur une longue expérience.



Vie de nos entreprises

Nos entreprises bougent !

44

Dans cette rubrique : une nouvelle génération de locomotives de manœuvre hybride chez Alstom et le nouveau produit développé par la société montoise I-MOVIX, « X10 UHD ».



Echos de la CCIBW

Les activités de la CCI du Brabant wallon

45

Le compte rendu du dernier midi d'affaires de la CCIBW

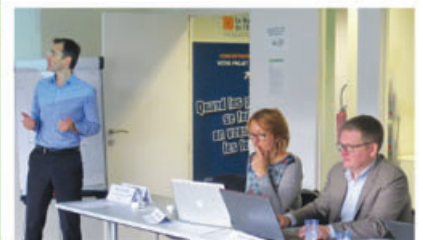


Echos de la CCIH

Les activités de la CCI du Hainaut

47

La CCIH et le groupe Sudpresse ont organisé le 1er marathon ludique des affaires : le Business Race Hainaut.



Echos de la CCIWAPI

Les activités de la CCI de Wallonie picarde

49

En ces pages, nous vous parlons d'une conférence sur l'économie et le football, d'un petit déjeuner transfrontalier, d'une séance d'informations sur le black-out et d'un « Wapi Tour » au Trait d'union...



Eco-building

Le « bien vivre » à la portée de tous

42

La société comporte 2 divisions complémentaires : la construction de maisons en ossature bois et bois massif et une division « chauffage », avec ses chaudières à pellets « Nordik ».



La Barrique Le plaisir de partager le meilleur

43

Pascal Thonon a rassemblé plus de deux mille références de vins, alcools et produits fins pour réjouir les palais les plus exigeants !





GEORGE VANDERPLANCHE (CHAUSSURES MANIET SA)

UN CHAUSSEUR SACHANT CHAUSSER CHACUN



- ▶ + d'un million de paires de chaussures vendues par an
- ▶ + de 300 collaborateurs
- ▶ mais un patron qui préserve l'esprit familial

STÉPHANIE HEFFINCK ©EH-REPORTERS

« **C**ette année, nous avons ouvert 3 magasins en Belgique. Et trois autres ouvertures prochaines sont prévues » précise George Vanderplancke. En 2014, la SA « Chaussures Maniet » exploitant les enseignes « Maniet » et « Luxus » affiche ± 57.000.000 euros de CA. Maniet, c'est une histoire de famille que continue d'écrire un patron qui y a rejoint son beau-père et son épouse, Pascale Maniet, après avoir tourné la page du métier d'enseignant. George Vanderplancke a conservé de son ancienne activité professionnelle un goût de l'analyse qu'il transpose avec patience et pédagogie pour ses interlocuteurs. Où en est son marché ? Et quelle place sa société y occupe-t-elle ? Quelles sont les menaces qui la guettent, les opportunités à saisir ? Intarissable, il décortique, compare puis replace le sujet dans un contexte économique plus global. Pour le chef d'entreprise, le succès de la SA Maniet repose sur 5 piliers : le choix des produits (« Il y en a pour tous les goûts, pour tous usages. Des marques, aussi »); l'orientation familiale (« Certains magasins disposent d'un coin jeu pour enfants, d'un corner café »); le service (« Nous formons nos vendeurs »); le marketing (« Nous tentons d'être bien visibles et multiplions les actions : soirées VIP, réductions, actions avec les associations de commerçants... »); et, enfin, l'emplacement des magasins. « Les Maniet se retrouvent dans les centres-villes et les shoppings. Les Luxus, en périphérie. Le m² y est moins cher ! Nous y proposons donc, sur davantage de surface, une gamme plus étendue de produits ». L'importateur « Manexco » approvisionne entre autres la SA Maniet. « Si la conception des articles est réalisée en Belgique, leur fabrication ne se fait plus ici, mais dans des usines, en large majorité européennes ». Manexco détient des licences pour des marques comme Hush Puppies, Pataugas et Pauline B. « Mon fils y a aussi lancé sa marque, Sweet Lemon ». Après Jacques, George et Pascale, Arnaud a mis la chaussure à l'étrier. L'une de ses sœurs lui a emboîté le pas et la dernière s'apprête à le franchir... La relève est en marche !

Coup de cœur

« Nous avons commencé comme une TPE, mon beau-père, mon épouse et moi. Même si la société a ensuite vite grandi, sa culture familiale a été préservée... Nous n'aurions pas pu y parvenir si nous n'étions pas nous-mêmes respectueux du personnel et à son écoute. Nous nous ingénions à créer une dynamique de groupe. Chaque magasin a son parrain ou sa marraine en nos bureaux de Wavre. Nous organisons des soirées ludiques. En début d'année, avec le personnel, nous avons visité nos usines en Italie, au Portugal, en Espagne. Nous convions les gérants et responsables de rayons quatre fois par an pour les présentations de collections. Nous demandons à notre effectif et ses enfants de jouer les mannequins pour les campagnes de promotion de nos produits ; à cette fin, nous sommes par exemple partis à Marrakech, l'année passée. Et, de façon générale, nous tentons toujours de trouver des accommodements avec notre personnel. Par cette attitude, nous pouvons bénéficier d'une ambiance familiale qui est vraiment mon gros coup de cœur ! »

Coup de génie

« Quelqu'un m'a dit un jour : vous avez été les premiers à vendre du moyen-haut de gamme en 'périphérie' ; il est exact que cela fut un accélérateur de notre développement. Nos 15 magasins 'Luxus', dont nous espérons porter le nombre à 25, dans les 4 ans, ne sont effectivement jamais localisés en centre ville. Cela nous offre de nombreux avantages, notamment en termes de loyer, moins élevé, de places de parking, etc. Les surfaces de vente s'y étendent de 900 à 1.250 m². Ce sont des magasins à l'esprit familial où l'on trouve une large gamme de chaussures hommes, dames, enfants. Un peu de textile, un peu de bagagerie, des accessoires, de la maroquinerie... »



“

La SA chaussures Maniet comprend les enseignes « Maniet » et « Luxus ». Les surfaces de vente de la première sont plus réduites, en centres-villes, dans les shoppings et les « Inno ». La seconde dont l'offre est plus large est implantée en périphérie... »



**ZERO
PERSONNE
EN ATTENTE!**

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 !

DigiChambers

your certificate of origin online

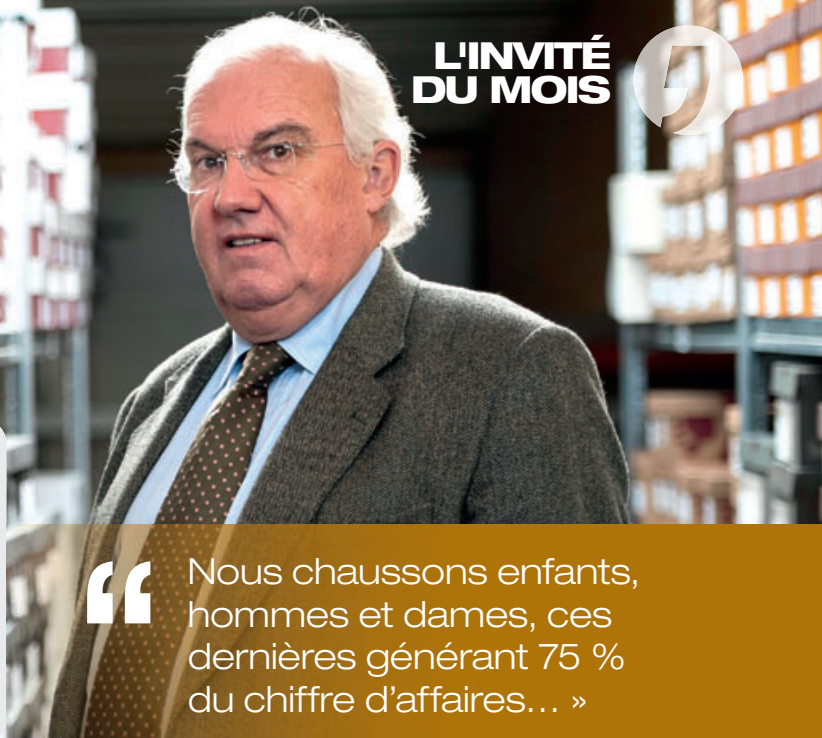
Contactez nous:

CCI Brabant wallon
luc.nicaise@ccibw.be
tél. +32 (0)67 89 33 33

CCI Hainaut
anne.francoise.meuter@ccih.be
tél. +32 (0)71 53 28 77

CCI Wallonie Picarde
info@cciwapi.be
tel. +32 (0)69 89 06 89

www.digichambers.be



BIO EXPRESS

- ▶ **15 mars 1949** : naissance à Etterbeek
- ▶ **1973** : création de VDP SCHOOL : école privée – préparation jury « sciences économiques »
- ▶ **6 juillet 1984** : mariage avec Pascale Maniet
- ▶ **18 avril 1985** : création de « chaussures Maniet »
- ▶ **86,89 et 93** : naissances d'Arnaud, Allison et Amandine !



Nous chaussons enfants, hommes et dames, ces dernières générant 75 % du chiffre d'affaires... »

« IL ÉTAIT UNE FOIS... GEORGE VANDERPLANCKE »

▶ 1. Qu'est-ce que les bonnes fées vous ont donné?...

« Une faculté et un goût de l'analyse, tels qu'ils peuvent se marquer dans mon optique de développement de la société »

▶ 2. ... mais qu'ont-elles oublié?

« Je concède que je suis un peu soupe au lait, un peu trop impulsif »

▶ 3. Par quoi/qui ne vous en laissez-vous pas conter?...

« Je ne suis pas méfiant, mais plutôt prudent de nature. Pour gérer une société, il faut pouvoir jouer avec les chiffres; où en sommes-nous et où va-t-on? Je n'attends pas d'être en fin de mois pour faire du reporting de l'ensemble des magasins »

▶ 4. Pour quoi frottez-vous votre lampe magique?

« Mon rêve serait que mes enfants puissent reprendre l'entreprise, sachant que ce n'est pas un long fleuve tranquille. Cela requiert, en premier lieu, des qualités d'observation. Vous devez savoir ce qu'il se passe dans tous les départements: compta, RH, marketing... Mais mes enfants ont des profils complémentaires: mon fils est davantage commercial, Allison a un côté plus gestionnaire et est très organisée. Quant à Amandine, en Erasmus à Helsinki cette année, c'est une fashion victime. Elle serait parfaite pour épauler mon épouse dans les sélections de collections ».

▶ 5. Plus que les grandes dents de Mère-grand, que craignez-vous?

« Il y a les risques externes, bien entendu: un concurrent qui sortirait du bois, en Belgique ou à l'étranger. Aujourd'hui, le monde est devenu beaucoup plus « petit » et ce danger peut donc venir de partout. Enfin, le pouvoir d'achat a diminué et le prix de la main-d'œuvre est élevé, en Belgique. Et puis, les risques internes: une collection qui ne « passe » pas, une météo qui n'est pas propice à la vente. La chaussure en est très tributaire! Un accident qui pourrait nous arriver, à ma femme ou à moi-même. Au-delà de l'aspect personnel, ce serait préjudiciable à la société. Enfin, à un moment donné, notre croissance va se stopper, les volumes resteront stables et cela demandera une gestion différente des affaires ».

Coup de force

« Nos bureaux et nos stocks étant devenus trop exigus, à Wavre, nous avons trouvé, avec l'aide de l'IBW, un terrain de 2,3 hectares dans le zoning sud de Nivelles. Les travaux commenceront au printemps prochain et l'emménagement est prévu en février, mars 2016. 3.500 m² seront occupés par des bureaux et 6.500 m², par le dépôt, sur une hauteur de 10 mètres. L'ensemble a été conçu de manière très fonctionnelle pour gérer de la meilleure façon la logistique, le ballet des camions. A nouveau, comme pour notre bâtiment de Wavre, nous avons voulu conférer à l'édifice un certain cachet ». C'est d'ailleurs à nouveau Marc Stryckman, du bureau « ADE » qui en a signé la réalisation; ce bureau s'est encore assez récemment illustré en remportant le Concours de la Ville de Wavre pour le futur hall culturel polyvalent, un projet ambitieux dans un esprit très contemporain.

« L'extérieur du bâtiment sera recouvert d'un bardage métallique, les châssis seront en aluminium; une ellipse un peu décalée le surplombera, aux couleurs de notre entreprise située au cœur d'espaces verts ». Les zones de bureau au-dessus des quais de livraison seront suffisamment vastes pour envisager événements et présentation de collections. Le rez-de-chaussée, entièrement vitré, laissera largement passer la lumière. Le bâtiment, à tendance passive, sera doté d'un système de free cooling. La piste de la géothermie pour l'exploitation de la chaleur que l'on trouve dans les profondeurs de la terre est aussi à l'analyse. De même que les panneaux solaires.

« Au demeurant, nous avons voulu une scission nette entre la zone du personnel et celle de livraison; les arrivées de marchandises seront organisées de façon à ce que nous ne perdions pas une minute! » nous apprend M. Vanderplancke.

CHAUSSURES MANIET SA

Av. Zénobe Gramme, 46 - 1300 Wavre
Tél. : 010/48.91.00 - www.maniet.be

CONSTRUIRE DURABLEMENT,



Tout candidat à la construction, que cela soit à titre privé ou bien dans un but professionnel, sait que les aspects énergétiques sont un critère prépondérant dans l'aventure du projet. Que cela soit en termes d'économies sur la facture ou en termes de normes. Notre société est aussi marquée par une augmentation de la population se traduisant par des besoins en logements. Selon des chiffres récents de la CCW (Confédération Construction Wallonne), cités par le cluster wallon CAP 2020, on peut chiffrer le besoin de nouveaux logements à 200.000 pour les 10 prochaines années. Le cluster, sur base, cette fois, de chiffres de l'IWEPS (Institut wallon de l'évaluation, de la prospective et de la statistique), souligne qu'en Région Wallonne, 430.000 logements ont été construits avant la dernière guerre (43 % du bâti existant) et que la majorité ne correspondent plus au standard énergétique actuel. Des études et audits jusqu'à la construction d'un bien neuf, en passant par l'isolation ou l'aménagement du bâti existant, les aspects liés à la construction durable peuvent dès lors intervenir à différents stades du processus.

SÉBASTIEN ÉTIENNE

CAP 2020, CLUSTER WALLON FORT DE 180 MEMBRES



La Wallonie compte son propre cluster de sociétés actives dans le domaine de la construction durable baptisé CAP 2020. Les partenaires font partie des trois types d'acteurs clés de la construction : entrepreneurs, architectes et producteurs de matériaux de construction. Un dialogue est donc de mise entre les différents piliers. Le cluster CAP 2020 défend les objectifs suivants : atteindre un niveau de performance énergétique des bâtiments 20 % plus efficace que le prescrit légal pour 15 % des constructions (en construction neuve et en rénovation) à l'horizon 2020, développer la production d'énergie à partir de sources renouvelables dans une perspective de développement durable et améliorer la performance énergétique de l'ensemble du parc immobilier de la Région wallonne de 1 % à l'horizon 2020. Le cluster CAP 2020 compte déjà plus de 180 membres...

CAP 2020

Rue Saucin, 66 (Parc Créalys) - 5032 Les Isnes (Gembloux)
Tél. : 0484/43.47.08 - www.cap2020.be

TEENCONSULTING: UN ACCOMPAGNEMENT DE L'ÉTUDE JUSQU'AU TERRAIN

Avec une expertise dans le domaine des solutions énergétiques, la société Teenconsulting est active aussi bien dans les audits, les contrats de performances énergétiques ou bien dans les études de faisabilité, en soutien des architectes sur des gros chantiers. « *Notre particularité repose sur notre côté bicéphale. Nous ne sommes pas que des ingénieurs purs restant dans un bureau. L'aspect pragmatique nous amène aussi sur le terrain* » souligne son Managing Director, Vincent Kowalczyk. En termes de carte de visite, Teenconsulting peut citer ses références : expertise sur un chantier à l'Hôtel OI Fosse d'Outh à Houffalize, à Walibi, chez Total Feluy ou encore au grand hôpital de Charleroi.



TEENCONSULTING

Chaussée de Nivelles, 60 - 7181 Arquennes
Tél. : 067/70.90.75 - www.teenconsulting.be

UNE RÉFLEXION À BIEN DES ÉTAPES

© by-studio

TS CONSTRUCT: LE BOIS COMME LEITMOTIV



Entreprise générale de construction, TS Construct est spécialisée dans les réalisations à ossature bois. « *Le choix de ce secteur est né au départ des aléas de la vie lors d'un chantier dans une maison familiale* » explique le gérant Thomas Scorier, qui a lancé son entreprise tout seul voici presque 20 ans. Aujourd'hui, la PME emploie une trentaine de personnes. Lorsqu'il a fallu reconstruire le célèbre Chalet Robinson, sur son île au cœur du Bois de la Cambre, on a fait appel à TS Construct. « *Nos interlocuteurs sont les architectes qui font appel à nous, vu nos spécificités* » poursuit Thomas Scorier. L'une des spécialités de l'entreprise est aussi la technique de rehaussement de bâtiments pour gagner de la place en hauteur et non en largeur.

TS CONSTRUCT

Rue de la Maison du Bois, 33 - 1370 Mélin
Tél. : 010/81.52.10 - www.ts-construct.be

DTC: UNE STRUCTURE MUTUALISÉE D'UNE CENTAINE D'INSTALLATEURS

La mutualisation des compétences résume la philosophie du réseau DTC. Une centaine d'installateurs de pompes à chaleur et de systèmes de ventilation se regroupent sous cette structure et sont actifs en Wallonie, à Bruxelles et au Grand Duché de Luxembourg. Le réseau apporte une compétence à ses membres, notamment via des formations. « *Nos installateurs sont assistés car notre métier en évolution implique une parfaite connaissance adaptée à chaque besoin* » résume Etienne de Montigny, directeur du Réseau DTC. La société est aussi reconnue comme importateur de matériel.

DTC

Rue Terre à Briques, 37 - 7503 Froyennes
Tél. : 069/84.44.40 - www.reseaudtc.be

THERMO TECHNIQUE, SPÉCIALISTE DE L'ISOLATION À TOUT NIVEAU DU BÂTIMENT

Depuis près de 35 ans, Thermo Technique est spécialisée dans l'isolation par projection de polyuréthane. L'entreprise a étendu ses activités en prenant en charge l'isolation complète d'un bâtiment. Avec des murs isolés par l'intérieur ou l'extérieur, des poses de bardages de tout type. Des greniers isolés par de la ouate de cellulose ou avec projection de polyuréthane. Ou encore des toitures plates isolées avec une EPDM. « *Avec une durée de vie de ±40 ans* » souligne-t-on chez Thermo Technique, dont les spécialistes peuvent aussi poser une toiture végétale sur un toit plat. L'entreprise isole également par projection de polyuréthane.



THERMO TECHNIQUE

Rue de l'Ancienne Potence, 11 - 7522 Marquain
Tél. : 069/77.83.70 - www.thermotechnique.be



Notre professionnalisme et notre efficacité
au service de **votre sérénité et votre prospérité.**

Rendez-vous sur **etugest.net**

Bureau d'experts comptables - Conseils fiscaux

Tél: + 32 (0)2 569 00 12

Rue du Chateau d'eau 29 - 1420 Braine-l'Alleud

Place Dailly 5 - 1030 Bruxelles

Pedestraat 91 - 1602 Vlezenbeek

Etugest
N.V.
S.A.
Accountancy



LES ATELIERS DU COMMERCE INTERNATIONAL

Nos ateliers du Commerce International sont une solution adaptée à vos besoins.

Si vous souhaitez développer vos compétences, accroître la performance de vos collaborateurs et renforcer l'esprit d'équipe de votre entreprise, contactez-nous afin d'établir un programme de formations sur mesure.

Nous établissons avec vous un programme personnalisé :

Analyse des besoins, sélection du formateur, choix de la méthode de travail et du contenu de la formation, détermination du timing et de l'horaire par rapport au profil des participants. Nous nous occupons de la documentation et de l'évaluation en fin de parcours.

Thèmes accessibles en matière internationale :

Techniques douanières, transports internationaux, assurances, aspects logistiques, juridiques, financiers... Liste des thèmes disponibles sur demande.

Public cible :

Ces ateliers sont ouverts à une seule ou à plusieurs entreprises avec un minimum de 8 participants (10 personnes maximum par groupe)

Contact à la CCIBW :

Dominique VERLEYE, International Relations Manager

E-mail: dominique.verleve@ccibw.be - Tél: 067/89 33 32

Les « Ateliers du Commerce International » sont une initiative de la Chambre de Commerce et d'Industrie du Brabant wallon asbl

CCIBW - Avenue Robert Schumann, 101 à 1400 NIVELLES - 067/89 33 33 - info.ccibw@ccibw.be

[LEXIAGO]

PRÉSERVER LA VIE DES MATÉRIAUX... AU PISTOLET

- ▶ une entreprise familiale du zoning des « Portes de l'Europe » (Nivelles)
- ▶ une expertise dans le pré-traitement et la peinture au pistolet de surfaces en acier/aluminium

STÉPHANIE HEFFINCK

Acier et alu

Depuis 2 ans, par le jeu des opportunités, Lexiago a quitté Buizingen et s'est installée dans le **zoning nord de Nivelles**. Une partie de son beau bâtiment, d'allure moderne est bardée de plaques de métal rivetées. Un rappel de l'activité de l'entreprise dont le logo épuré rehaussé d'un rectangle rouge se détache en lettres claires sur fond sombre. Ici, **on traite et on peint essentiellement des surfaces métalliques: acier et aluminium**, prioritairement. Dans l'atelier de 2.600 m², une quinzaine de travailleurs appliquent sur les pièces des peintures dont la vocation est double : protection et esthétique.

Arnaud Delacroix, Administrateur Délégué, entre dans un petit cours technique : « *L'acier va être grenaillé; il en ressortira très propre et légèrement rugueux. Soit il sera peint directement, soit il sera métallisé auparavant, pour offrir une barrière anti-corrosion. Des plus petites pièces d'acier peuvent aussi être préparées par aspersion, dans un tunnel de phosphatation. De son côté, l'aluminium recevra un traitement chimique par trempage. Brut, son aspect très lisse ne permettrait pas une bonne adhérence de la peinture* ». Les peintures, sèches ou liquides, sont appliquées au pistolet. La première alternative est plus rapide et présente d'autres intérêts sur les plans



de l'hygiène, la sécurité, la gestion de déchets. Electrostatiquement, la poudre projetée va adhérer au support qui sera ensuite placé dans un four chauffé à 180° durant une trentaine de minutes. « *Ensuite, la pièce sera directement utilisable, ce qui n'est pas le cas pour les peintures liquides qui, du reste, doivent recevoir un 'primer'* ». Bien entendu, tout dépend des domaines d'application : le secteur de la carrosserie recherchant un rendu « tendu et lisse » dédaigne l'aspect légèrement « peau d'orange » des peintures en poudre. « *La poudre est utilisée pour la ferronnerie, le mobilier urbain, de jardin et horeca, par exemple* ».

Des clients de tous secteurs

Les clients principaux de Lexiago se retrouvent essentiellement dans la construction : châssis, vérandas... Ils comptent sur la flexibilité d'une PME réactive limitée par les seules dimensions des objets. Les grande charpentes ou conteneurs, par exemple, ne sont pas du ressort de l'entreprise. « *Pour Automatic Systems, nous avons pu peindre des barrières de parking, des tourniquets... Metal Concept, Filame, Trump, pour des pièces d'interrupteurs... sont quelques-uns de nos clients. Caterpillar également* », cite Arnaud Delacroix. L'ingénieur industriel, soucieux de l'environnement et de la réduction des coûts énergétiques a fait installer sur les toits de l'entreprise quelque 550 panneaux solaires placés par l'un de ses voisins, Elsinger. « *On a pu diminuer de moitié les*

“ Présenteurs, mobilier, machines de génie civil, radiateurs... autant de pièces traitées et peintes par Lexiago »

factures », annonce-t-il, satisfait. Après le grand déménagement et cette installation, quels sont les projets de l'Administrateur délégué ? « *Poursuivre notre croissance raisonnée et nous préparer à une évolution des normes environnementales* ». Le chrome entrant dans le pré-traitement chimique de l'aluminium s'achemine en effet vers une interdiction totale, dans les 3 à 5 ans.

L'étude de faisabilité technique et financière d'alternatives s'impose donc pour Arnaud. Ce dernier détient aujourd'hui 60 % des parts de l'entreprise achetée jadis par son père (ndlr : les 40 % restants étant répartis entre ses frères et sœurs). Il se réjouit de l'excellente réputation de Lexiago, « *vantée dernièrement par l'un de nos concurrents, chez un client* », s'amuse-t-il.



Lexiago traite et peint essentiellement des surfaces métalliques

LEXIAGO

Av. Konrad Adenauer, 5 - 1400 Nivelles
Tél. : 02/360.12.82 - www.lexiago.be

Franchissez le mur de la langue...

... avec le service
traductions de vos CCI!

**Vous voulez vous lancer dans la grande
aventure de l'exportation ?
Vous souhaitez renforcer votre ancrage
dans les marchés internationaux ?**

Mais...

Vous n'avez pas les compétences en
interne pour faire traduire soigneusement
vos documents commerciaux.
Vous estimez qu'une traduction professionnelle
grèverait lourdement votre budget.

**Exportateurs, n'hésitez plus :
faites appel au Service Traductions de vos CCI**

- pour toutes vos traductions techniques et commerciales
- pour vos brochures et site internet
- afin de bénéficier de tarifs très intéressants
(possibilité de réduction de 50 % HTVA)



Renseignez-vous auprès de votre Chambre de Commerce & d'Industrie :
Brabant wallon : 067/89.33.33 • Hainaut : 071/32.11.60
Wallonie picarde : 056/85.66.66 - 069/89.06.89
Liège/Verviers/Namur : 087/29.36.36

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

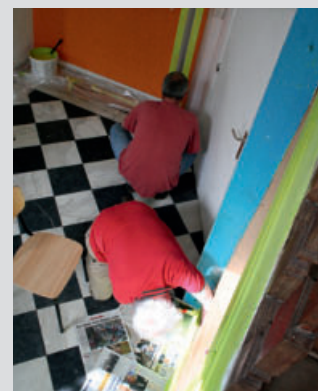


Les volontaires à l'ouvrage à « La Maison »

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



THÉÂTRE
DE LIÈGE


19 → 31 12

SALLE DE LA GRANDE MAIN

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 célèbreissime !

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

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
- Paire 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

Mécano : 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



© MG - Reporters





HAVRE DES PÉGASE

STÉPHANIE HEFFINCK – REPORTAGE PHOTOS: MG - REPORTERS



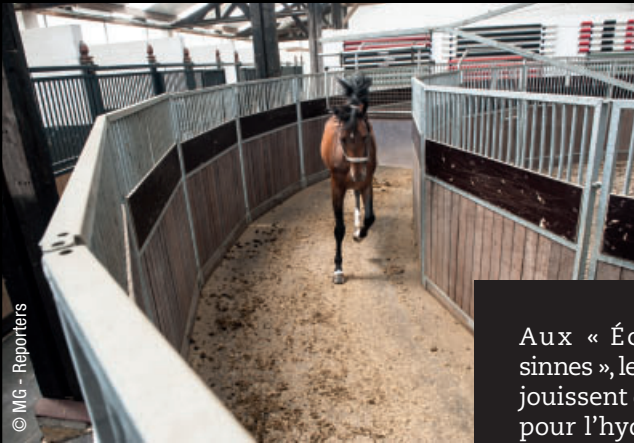
© MG - Reporters



© 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



© 123RF

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



A 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



[Backstage Communication]

LES RELATIONS PRESSE: un métier en perpétuel renouvellement

- ▶ Communiquer les infos à la bonne cible, au bon moment
- ▶ Simplifier la vie des clients avec des services connexes

STÉPHANIE HEFFINCK



Backstage a géré les relations Presse de l'arrivée de Picard Surgelés en Belgique (siège à Waterloo)

Agence plaque tournante

Ses études en relations publiques achevées, Olivier Duquaine rejoint une agence de communication spécialisée dans les relations presse. Au bout d'une décennie, ayant côtoyé de nombreux clients dans de très divers secteurs d'activités, il connaît désormais toutes les arcanes du métier. En 2007, Olivier se sent alors suffisamment à l'aise pour lancer sa propre boîte. « *Notre cœur de métier, ce sont les relations presse. Nous créons des outils pour nos clients, des communiqués ou des dossiers de presse ; nous organisons des conférences ou des voyages de presse. Nous jouons les intermédiaires et maximisons les chances de faire connaître les projets et développements de sociétés en touchant les contacts ciblés parmi les médias. À ces personnes-clés, nous fournissons le bon contenu au bon moment. Nous sommes des « intermédiaires-facilitateurs »* estime le jeune chef d'entreprise.

Autour de son activité principale se greffent des services que l'agence apporte en direct ou pas, en ligne avec la culture d'entreprise, son identité, son image. « *Nous connaissons de nombreux prestataires, des studios, des copywriters. Proposer un media training, aider à l'élaboration d'un carton d'invitation et en suivre la mise en page et la production, imaginer le concept d'un événement et dénicher le photographe ou l'hôtesse d'accueil, coordonner la réalisation*

d'un site web... ce sont des tâches que nous avons pu effectuer à la demande en sortant de notre rôle d'attaché de presse ».

La petite structure flexible de Backstage Communication est constituée, outre de son fondateur, de « John », néerlandophone, pour les contacts presse au nord du pays. Véronique et Ania la complètent, ainsi que quelques indépendants en renfort, en fonction des types de missions. Dans son portefeuille, l'agence compte de grosses sociétés, mais aussi de plus modestes. Nausicaa, Belambra Clubs, Gault&Millau, Le Touquet-Paris-Plage, Orcières 1850, la banque Pictet ou encore Picard Surgelés (ndlr : plus de 900 enseignes en France et toujours davantage en Belgique) et BSB, Elegio, Quadrus, Aventure Parc, TriFinance en Brabant wallon sont parmi celles qui lui ont fait confiance. « *J'ai la chance, avoue Olivier, de ne pas devoir prospecter. Les clients m'arrivent via mon réseau relationnel et des recommandations. Cela se fait assez naturellement !* ». Il ajoute que le CA de Backstage a frisé les 650.000 euros en 2013 : « *Pas mal, pour une petite TPE, non ?* »

Métier en mutation

Se penchant sur son passé professionnel, sans s'apitoyer, le chef d'entreprise constate : « *Le métier a changé. Avec la crise, les budgets publicitaires/Communication ont été mis à mal. Les rédactions se sont allégées et, de ce fait,*

les journalistes se déplacent moins en conférences de presse. La rotation des personnes de contact s'est amplifiée et donc, nos portes d'entrée se retrouvent parfois fermées du jour au lendemain ». Les contraintes des agences de relations presse se sont donc accrues, parallèlement à leur flexibilité. « *Ce qui fonctionnait avant ne fonctionne plus aujourd'hui. Mais nous trouvons des alternatives pour obtenir des retombées pour nos clients. Nous nous sommes entre autres spécialisés dans l'achat d'espaces publicitaires (Backstage est agréée par le C.E.R) et nous intégrons aussi les médias sociaux à nos stratégies ».*



Nous sommes des intermédiaires-facilitateurs entre clients et médias ! »



Olivier Duquaine et Ana Slipko (Backstage Communication)

Avant chaque mission, Olivier prend le temps de brosser le paysage médiatique, les spécificités du marché. « *Je veux être bien clair sur les limites de ce que l'on fait et répéter que l'on ne peut, la plupart du temps, se passer d'une force de vente efficace ou de budgets pub, derrière ».*

BACKSTAGE COMMUNICATION

Bd du Centenaire, 11 B
1325 Chaumont-Gistoux
Tél. : 010/24.21.84 - 0477/50.47.84
www.backstagecom.be

[Ecobuilding]

LE « BIEN VIVRE » À LA PORTÉE DE TOUS...

- ▶ 2 divisions complémentaires
- ▶ une activité construction de maisons en ossature bois et bois massifs (« Ecobuilding »)
- ▶ une division chauffage avec chaudières à pellets (« Nordik »)

STÉPHANIE HEFFINCK

Faites pour durer!

Les avantages des **maisons à ossature bois** sont connus : liberté architecturale, bonne isolation thermique et acoustique, temps de réalisation réduit... Nouvel acteur dans ce domaine de la construction, **Ecobuilding** s'est entouré de partenaires de choix, l'un spécialisé dans l'ossature bois, le second dans le bois massif. Son approche entend réduire les coûts pour l'acquéreur sans diminuer la qualité ou interdire la personnalisation. « *Chacun veut SA maison. Mais, de ce fait, chacune est un peu un prototype avec des problèmes propres et un surcoût!* ».

Partant de ce constat, François Van Den Broeck et son ami et associé, Michel Dambremé, ingénieur en construction ont amené leur solution. « *C'est un peu comme pour les automobiles dont les modèles sont développés sur une même base, mais avec des options qui font la différence* », compare François. Leur catalogue répertorie une vingtaine de modèles de maisons classiques, avec une série d'alternatives. « *Tout est pensé à la base, pour qu'elles puissent intégrer ce qui se fait de mieux en matière de nouvelles énergies* » explique le jeune gérant.

Ready to burn...

Parallèlement à leur première activité, les associés se sont également intéressés aux **chaudières à pellets, nouant des contacts avec une société danoise leader du marché dans son pays**, « NBE ». Un mastodonte aux scores enviables : plus de 50.000 systèmes installés en Europe et aux USA. En Belgique francophone, les 2 amis en sont les représentants exclusifs. Là encore, seuls les prix ont été sacrifiés et pas la qualité, « *comparable à celle des chaudières allemandes avoisinant les 10.000 euros sans compter l'installation!* ». Le secret de ces appareils en inox à haut rendement tient en un mot : l'automatisation, de la découpe à l'assemblage, en passant par les soudures. « *L'intervention humaine se fait uniquement en bout de chaîne* ». Fruit de 15

“ Ecobuilding s'est entouré de partenaires de choix

années de recherche, la gamme « RTB » (ready to burn) qu'ils proposent donne accès à la prime de 1.750 euros de la Région wallonne. La modulation continue et précise de puissance du dispositif permet de produire la quantité exacte d'énergie requise pour l'habitation, à chaque instant. « *Un petit compresseur s'actionne de façon automatique pour l'auto-nettoyage de l'appareil. Et les cendres vont retomber dans un bac qui peut récolter l'équivalent de 3 tonnes de pellets brûlés* » ajoute François. Il ne devra donc être vidé que très rarement!

« *Savez-vous que le système peut être surveillé à tout instant?* » Chaque chaudière disposant d'un numéro unique peut être reliée au serveur de l'usine. L'installation en ligne sur le site de stockercloud.dk fera l'objet d'une vigilance constante et d'une intervention immédiate avec la permission du possesseur. « *Nombre trop élevé d'allumages, fonctionnement instable... NBE va relever les anomalies dans un graphique et procéder aux ajustements. Et, via une application sur votre Smartphone, vous pourrez même vérifier votre stock de pellets, préchauffer votre maison avant votre retour, etc.* »

Quid du stockage des pellets? Ils seront éventuellement enterrés dans des silos, à l'extérieur ou stockés sous abri. La souplesse des formules jusqu'au bout!



ECOBUILDING

Rue de Dinant, 35 - 1401 NIVELLES
GSM : 0489/94.06.15
www.eco-building.be



[La Barrique]

OU LE PLAISIR DE PARTAGER LE MEILLEUR

Plus de deux mille références de vins, alcools et produits fins pour réjouir les palais les plus exigeants !

H.L.



L'aventure de La Barrique a débuté à la fin des années nonante...

« **M**on magasin se présente un peu comme une caverne d'Ali Baba, un endroit où le client doit avoir le plaisir de chercher pour tomber parfois sur une nouveauté et engager alors le dialogue pour en connaître davantage sur le produit » explique d'emblée Pascal Thonon, patron et fondateur de La Barrique.

L'aventure commence à la fin des années nonante, à l'époque où Pascal Thonon, passionné par le vin depuis de très longues années, quitte les Editions Dupuis après avoir aussi tâté du journalisme.

Alors prend forme, sur les hauteurs de Nalinnes, le projet de La Barrique.

A l'origine, un magasin de vins et alcools comme il en existe beaucoup d'autres.

Assez vite, **Pascal Thonon va étoffer son offre de base** avec la construction d'un bar à vin, puis à tapas, un restaurant (confié en gestion) qui, après diverses expériences pas toujours heureuses, deviendront des salles de dégustation (2), de réception ou encore des espaces de séminaires pouvant accueillir jusqu'à 80 personnes assises.

« Des lieux qui servent également pour des dégustations de vigneron, distillateurs de whiskies ou encore des ateliers culinaires où nous mettons en exergue les meilleurs accords possibles entre certaines préparations et les produits que nous commercialisons » poursuit Pascal Thonon.

Single malt, Rhône et Marches

La Barrique affiche aujourd'hui **plus de 2.000 références en vins, alcools, huile d'olives (Italie et France) et produits fins comme des épices, terrines, tapenades, foies gras...**

Plus de 3.000 clients franchissent très régulièrement les portes de la cave nalinnoise, on vient de la Belgique entière pour se procurer une des... 450 références de whiskies ou 150 étiquettes de rhums, sans parler des gins - une boisson aujourd'hui très « tendance » - que l'on ne trouve, en exclusivité pour le Royaume, qu'à Nalinnes !

Chaque année, cette cave vend à elle seule entre 6 et 7.000 bouteilles de single malt écossais !

Dans les vins français, la large diversité des Rhône fait bien loin la réputation de « La Barrique », au même titre que des étiquettes italiennes rares de la région trop méconnue des Marches.

Le vin rouge assure à lui seul encore près de 70 % des volumes vendus.

Proximité et e-commerce

Outre la vente directe aux particuliers, l'équipe des six permanents de « La Barrique » développe également une activité vers l'horeca, sans oublier le monde des entreprises, pour les « cadeaux d'affaires ».

« Le but recherché, tant avec les producteurs-vignerons que les restaurateurs, est de nouer une véritable relation de proximité, de partenariat avec pour seul objectif que toutes les parties impliquées - fournisseurs et clients - soient pleinement satisfaites » insiste Pascal Thonon. Dans cette perspective et pour répondre, précisément, à ce souci de proximité avec tous ses clients, « **La Barrique** » ouvrira, avant la fin de cette année, un nouveau point de vente dans le nord de Bruxelles.

Enfin, le caviste de Nalinnes offrira la possibilité, dès l'an prochain, de commander tous les articles de son catalogue via une nouvelle plate-forme d'e-commerce.

« Une nécessité dès lors qu'une clientèle étrangère non négligeable consulte notre site web, notamment pour notre exceptionnel catalogue de whiskies écossais, sans pouvoir jusqu'ici passer commande ».



Plus de 3.000 clients franchissent les portes de la cave nalinnoise... »

LA BARRIQUE

Rue des Écoles, 5 - 6120 Nalinnes
Tél. : 071/21.80.25 - www.labarrique.be

ALSTOM TRANSPORT: nouvelle génération de locomotives avec une technologie hybride

Au salon InnoTrans à Berlin, la Deutsche Bahn AG et ALSTOM ont présenté le premier modèle d'une nouvelle génération de locomotives de manœuvre hybrides H3. A partir de 2015, cinq locomotives seront testées dans l'optique de s'assurer de la disponibilité technique et économique du train dans le cadre d'un service quotidien. Les éléments testés seront la fiabilité opérationnelle de



la technologie hybride, la réduction de consommation de carburant, les émissions polluantes et les coûts d'entretien. Ces tests seront effectués pendant huit ans.

La locomotive hybride H3 à trois essieux est respectueuse de l'environnement. Elle consomme jusqu'à 50 % de carburant en moins que les locomotives de manœuvre classiques et permet de réduire de 70 % les émissions polluantes. Les nuisances sonores sont également réduites. En fonction de leur usage, ces locomotives fonctionneront à raison de 50 % à 70 % en mode batterie. Le transport ferroviaire sans émission sera ainsi possible en milieu urbain. La vitesse de pointe de la locomotive pourra atteindre 100 km/h.

ALSTOM TRANSPORT

www.alstom.com

I-MOVIX: première mondiale en ultra ralenti 4K

Une avancée majeure

L'ultra ralenti a connu, en octobre dernier, une avancée majeure avec l'utilisation en 4K et en première mondiale du super ralenti en mode continu lors du Grand Prix MotoGP en Allemagne. X10 UHD, le nouveau produit développé par la société montoise I-MOVIX, y a été utilisé dans plusieurs configurations innovantes, explorant ainsi le potentiel du système pour la production télévisée sportive en résolution HD et 4K.

Dorna Sports, détenteur exclusif des droits télévisés pour MotoGP a utilisé le système X10 UHD de la société I-MOVIX en 4K dans deux modes différents, à savoir : en ralenti extrême à des vitesses de capture de 500, 750 et 1.000 images par seconde ainsi qu'en super ralenti 2 fois délivrant un flux continu d'images à 100 images par seconde. **La production en 4K en super ralenti continu est une première mondiale, le système X10 UHD étant le seul système au monde capable de le faire en direct.** Cet événement sportif organisé par Dorna Sports a aussi été l'occasion d'inaugurer, pour la première fois dans le monde, un super ralenti continu 10 fois en HD (1080) à 500 images par seconde.

Vitesses de capture inégalées...

L'équipe de production de Dorna Sports a testé le système X10 UHD, combiné avec le serveur de production XT3 et la solution Epsio Zoom proposés par la société EVS, explorant ainsi une nouvelle manière créative d'utiliser



l'ultra ralenti en 4K, en mode ralenti extrême (c'est-à-dire en capturant un nombre d'images à la seconde très élevé) et en mode continu (c'est-à-dire en enregistrant tout l'événement en ultra ralenti). La technologie Epsio Zoom d'EVS permet de zoomer dans une image en 4K pour examiner des détails très précis, en l'occurrence ici sur les motos, ou encore pour recadrer l'image lorsqu'un accident se produit. L'utilisation combinée de la technologie X10 d'ultra ralenti et d'une technologie de zoom en 4K

est une proposition très intéressante pour les productions télévisées en haute définition, que ce soit pour les images, à la fois exceptionnellement belles et détaillées et ce, même lorsque leur résolution est ramenée d'une résolution 4K à la haute définition ou encore pour la capacité de zoomer en conservant une qualité d'image en HD.

Le système X10 UHD dépasse largement les fonctionnalités des autres systèmes de ralenti présents sur le marché grâce à des vitesses de capture inégalées, à une qualité d'images sans précédent ainsi qu'à la grande flexibilité opérationnelle qu'il démontre dans une variété de situations de production.

I-MOVIX

Avenue Gouverneur Emile Cornez, 7 (Étage 1/13)

7000 MONS

Tél. : 065/32.04.50 - www.i-movix.com

« 10/10 » DE LA CCIBW

La qualité et les couleurs au cœur des échanges du midi d'affaires...

(07/10-Golf Château de la Tournette)



Sur la palette

Pour Romuald Theisman et Pierre Schmitz, le monde ne se conçoit qu'en couleurs...

Le premier présentait à l'assemblée du midi d'affaires de la CCIBW le modèle de communication de **Comcolors Benelux**, basé sur les aptitudes naturelles de chacun et symbolisé par une roue multicolore. « Les personnalités y sont reprises par 6 couleurs ». C'est un modèle modèle « pour détricoter les comportements, mieux comprendre qu'on ne demande pas la même chose à 2 personnalités différentes ». Par des formations ou des modules e-learning, Romuald renforce cette approche centrée sur l'humain...

Pierre Schmitz, quant à lui, ouvrait largement son catalogue où s'étaient de mini tee-shirts vifs ou pastel d'une large palette, allant du blanc au « royal



Pierre Schmitz – EuroClovis
(à gauche)



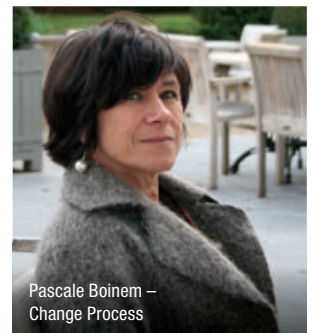
Romuald Theisman –
Comcolors Benelux

blue ». Les vêtements d'**EuroClovis**, qui distribue les marques Keya et Uniwear, sont d'excellents supports promotionnels à faible coût pour les sociétés, EuroClovis faisant l'impasse d'intermédiaires, soutenait-il. « Vous êtes assurés d'avoir chez nous qualité, stock et service ; par exemple, le conseil en qualité technique d'impression sur le vêtement ».

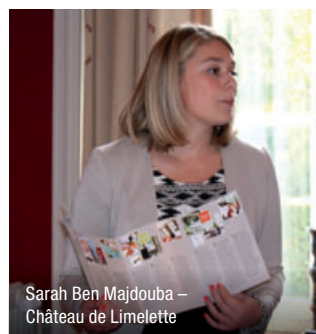
Véhiculer et soigner son image

L'image de l'entreprise est également le cœur du business de Pascale Boinem (**Change Process**). Après 13 années de RTBF, la journaliste, mieux placée que quiconque pour le faire, vient de lancer sa boîte de production et réalisation de films d'entreprise. « J'en suis aujourd'hui à mon quatrième film qui, ce matin, avait déjà été visionné 1600 fois », se réjouissait-elle. Elle concluait que tout secteur d'activités, même le moins « sexy » pouvait être sublimé par ce biais et que le film se plaçait « vraiment partout ».

« Nous aussi, nous avons la passion du service », défendait Sarah Ben Majdouba (**Château de Limelette**). « Notre structure d'une trentaine de personnes, relativement petite au regard de nos diverses activités gère le client de A à Z! ». Niché dans un cadre verdoyant, le Château de Limelette est un hôtel 4 étoiles proposant 3 catégories de chambres. « Pourvu de 16 salles de séminaires, il peut y accueillir jusqu'à 400 personnes.



Pascale Boinem –
Change Process



Sarah Ben Majdouba –
Château de Limelette

C'est en outre un centre de balnéothérapie avec spa, sauna, hammam, jacuzzi et un endroit rêvé où se détendre en famille » ajoutait la pétillante jeune femme. Ce que confirmait d'ailleurs Christopher Hannot... pour avoir lui-même testé la formule.

Représentant la société **Thelis**, bureau d'études spécialisé dans la création de systèmes embarqués combinant hardware et software, il en citait les 2 départements : R&D (électronique et informatique) et « Kivix », la solution propre de Thelis. « Au départ d'une étude de marché sur les équipements en informatique et téléphonie de notre cible de PME, indépendants... nous avons abouti à la solution « Kibox, serveur « tout en un ». Personne ne fournit une solution aussi complète que la nôtre, avec central téléphonique, serveur, etc. »

Qualité et normes

Philippe Andrieux écoutait attentivement. Il avait été le premier à prendre la parole lors de ce « 10/10 » pour évoquer une société internationale basée en Angleterre : **IMSM**, spécialisée dans les normes « ISO ». « Notre marché, ce sont les PME jusqu'à 150 personnes. Nous les aidons dans leur analyse, l'élaboration des procédures. Nous leur soumettons le manuel qualité, les auditions pour vérifier que tout soit en ordre. Et tous les ans, nous vérifions qu'ils ne dévient pas de la bonne direction ! »

Près d'un million de sociétés sont certifiées « ISO », la principale norme étant l'« ISO 9001 » pour la gestion de la qualité. Une démarche et une accréditation importantes pour la bonne organisation interne et l'image de l'entreprise, pour conserver et acquérir de nouveaux clients...

« Nous sommes certifiés ISO 9001 et « Incert » embrayait Michel Verstraelen. La cible d'**IBS** (« **Inter Belgium Security** »), ce sont les particuliers (45 %) et les entreprises ». La détection d'intrusion, d'incendies, la domotique sont les domaines d'activités de la société dont la vingtaine de collaborateurs s'apprête à fêter les 30 ans. Les caméras de surveillance, coffres-forts, des systèmes de contrôle d'accès avec badges ou détection d'empreintes représentent quelques-uns de ses produits et services.

Risques et remèdes

Il fut aussi question de normes, dans les propos de Dominique Smeets qui appuyait ce jour-là sur le fait que « dans les matières juridiques, il ne s'agit pas seulement de se conformer aux normes, mais aussi de les considérer comme un outil pour prendre de l'avance sur la concurrence ! ». **Grayston & Company** reprend des indépendants à la fois avocats et consultants spécialisés dans les matières nationale et internationale, mais aussi des juges arbitres et médiateurs.

« Moi-même, je me penche sur les contrats commerciaux nationaux et internationaux, avec un angle sur la concurrence ! ». Grayston & Company dresse une cartographie des risques juridiques des entreprises, les classant des plus hauts aux plus bas avant de fournir un « tableau de bord » au dirigeant d'entreprise. « Nous nous échinons à réduire au maximum les probabilités de problèmes des entreprises clientes ».

« Nous aussi, nous évitons des embûches aux sociétés, en les empêchant de s'engager dans des impasses fiscales aux conséquences fâcheuses », renchérisait Thibaut Gourdin (**Atalex**). Les 3 experts-comptables et 3

juristes fiscalistes de la fiduciaire de Waterloo sont notamment spécialisés dans l'optimisation fiscale et patrimoniale, les fusions et acquisitions... « Chaque dossier est géré en binôme par un expert-comptable et un juriste fiscaliste »...

Regard bleu perçant, élancée et élégante dans son tailleur-pantalon gris souris, Laurence Trouman (**Trouman & Partners**) avait rejoint le groupe pour, dans un premier temps, redéfinir le rôle du courtier d'assurance « indépendant des compagnies d'assurance et offrant une grosse partie de conseil ». Son époux et elle-même ciblent exclusivement les indépendants, TPE et PME. Une très petite structure, d'autant plus réactive et à l'écoute de ses clients !



Christopher Hannot - Thelis



Thibaut Gourdin - Atalex



Philippe Andrieux-IMSM



Laurence Trouman - Trouman & Partners



Dominique Smeets - Grayston & Company (à droite)

À l'issue de leur intervention, les participants ont échangé plaquettes et cartes de visite et fixé de nouveaux rendez-vous business »

Vous aussi, vous souhaitez faire connaître vos produits/services lors d'un prochain 10/10
(ndlr : 10 interventions de 10 minutes).

N'hésitez pas à vous inscrire sur l'agenda du site www.ccibw.be

PROCHAIN MIDI D'AFFAIRES :
début février, de 11h15 à 14h au Golf Château de la Tournette (Nivelles)
Infos : S. Jadoul - sonial.jadoul@ccibw.be

CLUB I.S.: L'INTELLIGENCE STRATÉGIQUE POUR LES PME!

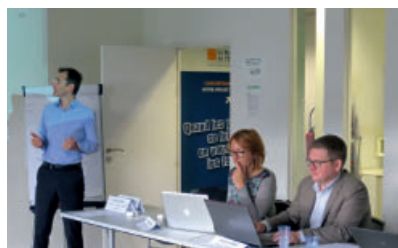
La seconde session du « Club Intelligence Stratégique » organisée par le Département ReHGIS de la CCI Hainaut a touché à sa fin le mois dernier.

Les dirigeants et cadres de onze sociétés se sont ainsi retrouvés au Microsoft Innovation Center de Mons lors des trois matinées d'ateliers de ce cycle, dès le 17 octobre.



Les **trois piliers de l'Intelligence Stratégique** que sont la **veille**, la **protection** et l'**influence** ont ainsi été abordés par les orateurs, via des thématiques aussi diverses que « Rechercher l'information stratégique et se créer un avantage concurrentiel grâce à la veille » (par Jérôme Bondu), « Propriété intellectuelle et immatérielle : des trésors à protéger » (par le SPF Économie - Office de la Propriété Intellectuelle), « Protection et sécurité de l'information : limiter et gérer les risques » (par la Sûreté de l'État) et « Techniques d'influence sur les réseaux sociaux et nouveaux médias » (par Fred Colantonio).

Ce second cycle de l'année s'est clôturé en apothéose, le jeudi 13 novembre dernier, à Jodoigne, cette fois, lors de la 5e édition des Assises de l'Intelligence Stratégique organisées par l'Agence de Stimulation Économique. Cette journée a été l'occasion, pour les participants, d'approfondir encore leur découverte des concepts de l'I.S., mais aussi d'échanger avec d'autres sociétés issues de divers horizons la pratiquant déjà ou souhaitant le faire.



Si vous désirez vous aussi pratiquer l'Intelligence Stratégique au sein de votre entreprise et participer aux futures organisations du département d'Intelligence Stratégique de la CCI Hainaut, prenez contact au : 071/53.28.79 ou rehgis@ccih.be



Avec le soutien de :



BUSINESS RACE HAINAUT au Spiroudôme de Charleroi

(06/11/2014)



Le 6 novembre dernier, la CCI Hainaut et le groupe Sudpresse ont réuni leurs forces pour organiser le **1^{er} marathon ludique des affaires : le Business Race Hainaut**. Cet événement - une première ! - a rassemblé une cinquantaine de décideurs d'entreprise qui ont véritablement « joué le jeu » d'entamer des collaborations ensemble et « promis » d'y donner suite. Réunis en petits groupes, ils ont pris part à des ateliers ludiques animés par des personnalités telles que le chef Jean-Philippe Watteyne, la sommelière Nadia Zioui de l'Eveil des Sens, Jean-Marc Cuvelier, figure de proue de l'Improvisation belge et Giovanni Bozzi, Président du Spirou Basket et ancien coach, ainsi que le joueur Sacha Massot, sur le terrain de basket pour un lancer franc.



Après chaque atelier, 15 minutes étaient réservées au networking dans l'une des 4 loges partenaires de l'événement (G4S, ING, Acerta et WIN). Au son d'une cloche, les participants étaient amenés à signer un

maximum de promesses de poursuite de collaboration, recueillies ensuite par les organisateurs. Durant le cocktail de clôture, les organisateurs ont proclamé les résultats de l'après-midi : **au total, 164 promesses de collaborations** ont été signées ! Une loge-partenaire s'est démarquée des autres : celle d'ING qui a recueilli 74 promesses.

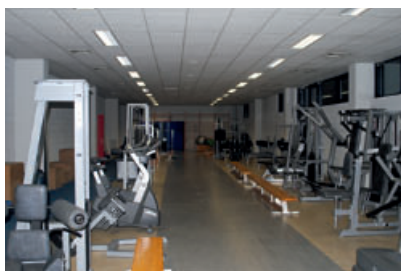
Les participants, visiblement ravis de la formule, en redemandant déjà pour l'année prochaine !



« CCI WAPI MEETS VOKA » : ÉCONOMIE ET FOOTBALL

(16/10/2014)

La CCI WAPI et VOKA West-Vlaanderen ont organisé la seconde rencontre « **CCI meets VOKA** » dans le cadre d'une thématique détendue, le football. Le Stade du Royal Mouscron-Péruwelz a réuni les membres des deux chambres venus entendre **les Présidents des Clubs de Courtrai et Mouscron**, Joseph Alijns et Edward Van Daele. Ensemble, ils ont partagé leur expérience sur **l'impact économique d'un club de football pour une région**. Ils ont également relaté les difficultés financières rencontrées dans le monde du sport. La table ronde s'est poursuivie par une visite guidée du stade. Quelques lieux insolites ont été découverts par la cinquantaine de participants : la cellule de contrôle équipée de caméras de sécurité, la salle de sport ou encore la chapelle... quelque peu désertée ces temps-ci. Un cocktail prolongeait la soirée.



Petit-déjeuner transfrontalier: **ACTUALITÉ SOCIALE**

(21/10/2014)



La CCI WAPI et la Chambre Franco-Belge du Nord de la France proposaient en octobre, un petit-déjeuner sur les **nouveautés en matière d'actualité sociale 2015**. Me Thierry Doutriaux, SOLUCIAL AVOCATS (France) et Me Arnaud Beuscart, Association d'avocats BEUSCART & WATTIEZ (Belgique) ont exposé les similitudes et les différences entre les deux pays pendant près d'une heure trente. La rencontre s'est achevée par un « questions-réponses » avec la soixantaine de participants.

La CCI WAPI tient à remercier particulièrement son partenaire, **SST Secrétariat Social**, pour sa précieuse collaboration...



Approvisionnement d'énergie: **BLACK-OUT?**

(23/10/2014)



La possibilité d'un black-out occupe la « Une » des médias belges, ces dernières semaines. La CCI WAPI, en collaboration avec Electrabel, a donc tenu une séance d'informations à destination des entreprises, au Domaine de la Blommerie, à Mouscron. La « **SÉCURITÉ D'APPROVISIONNEMENT ÉLECTRIQUE, black-out or not black-out ?** » était le titre de ce petit-déjeuner qui a abordé différents thèmes. Bart Massin, Manager Regulatory Affairs Electrabel, a ainsi clarifié les rôles et responsabilités de chaque partie, évoqué les actions préventives entreprises par Electrabel en tant que fournisseur et détaillé comment les entreprises peuvent anticiper les désagréments dans la situation actuelle.



WAPI Tour au TRAIT D'UNION

(04/11/2014)

Vous avez besoin d'un volume important de main-d'œuvre pour l'emballage, le conditionnement, le tri et la manutention de vos produits? Ponctuellement? Ou à long terme? Vous souhaitez par ailleurs engager votre entreprise dans une démarche sociale? Le **Trait d'union**, implanté à Mouscron depuis 1969, met à votre disposition des équipes qualifiées parmi un staff de plus de 210 personnes.



L'**objectif social de l'entreprise** est de fournir un travail rémunérateur à des personnes dont le handicap rend difficile l'intégration dans le monde ordinaire du travail. Elle propose un cadre de travail favorisant la mise en valeur des potentialités de ces personnes et leur assure un maximum d'autonomie. D'autre part, elle intègre et forme au travail des jeunes dans le cadre de leur première expérience professionnelle.

Puisque l'ASBL souhaite également s'insérer dans le tissu économique régional et être un partenaire à l'écoute des besoins des sociétés avec lesquelles elle travaille, elle s'est récemment installée dans le **zoning de Comines-Warnton**. **La CCI WAPI et l'IEG ont organisé un WAPI TOUR à l'occasion de l'inauguration du bâtiment. Une centaine de personnes étaient présentes ce soir-là.**



“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

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