

LE MAGAZINE DES ENTREPRISES

ccim mag

MENSUEL N° 01
JANVIER 2015
ÉDITION BRABANT WALLON -
HAINAUT - WALLONIE PICARDE

L'INVITÉ

Jean-Sébastien PIRNAY

(Bureau d'Etudes Pirnay)

CALCULER POUR
CONSTRUIRE JUSTE

Dossier

VOTRE CCI, VOTRE COMBUSTIBLE

www.ccimag.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.

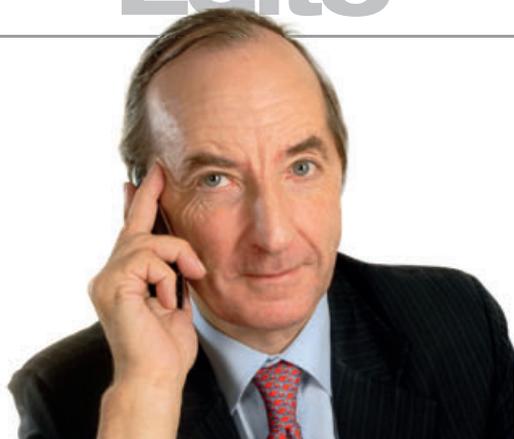
Exportateurs, n'hésitez plus : faites appel au Service Traductions de vos CCI

- 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

Édito



Que fait une CCI?

Que fait une Chambre de Commerce et surtout en quoi est-ce un avantage pour les entrepreneurs d'y adhérer? Voilà une question à laquelle, il faut bien l'avouer, la plupart des collaborateurs des CCI se trouvent confrontés chaque jour.

Les Chambres de Commerces et d'Industrie sont les maillons régionaux d'un réseau national et international d'envergure. Leurs objectifs? Fédérer et promouvoir les chefs d'entreprise afin de favoriser leur développement économique. Pour ce faire, les CCI proposent une multitude de services depuis la conception d'un projet, la création d'une entreprise jusqu'à sa transmission. Le guichet à l'exportation fait de ces Chambres, l'unique instance de délivrance des certificats d'origine.

Conscients de l'importance pour la pérennité de nos Chambres de Commerce de concrétiser nos actions par une communication plus efficiente, nous multiplions désormais nos canaux de diffusions. Nos sites internet se veulent plus réactifs. Nos équipes vont au devant des jeunes entrepreneurs dans les salons d'innovations. Nos vidéos de présentations de nos services sont plus dynamiques et attractives. Enfin, votre CCI mag' vous brosse, en ce mois de janvier et pour bien entamer l'année, un portrait de nos multiples activités.

Pour 2015, toutes les équipes des CCI se joignent à moi pour vous souhaiter une année durant laquelle vos projets aboutiront, une année ambitieuse.

Je terminerai par ces mots d'Henri Ford qui illustrent bien l'esprit de nos Chambres: « Se réunir est un début; rester ensemble est un progrès; travailler ensemble est la réussite. »

PAUL BERTRAND,
PRÉSIDENT DE LA CCI WALLONIE PICARDE

“ L'objectif des CCI est de fédérer les entrepreneurs et favoriser leur développement économique... »

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



Le magazine des Entreprises
ISSN-0776-3344
www.cciimag.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, Camille Desauvage, Stéphanie Heffinck,
Hugo Leblud, Céline Léonard, VDA.

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
© CCI mag'



Mensuel N° 01
Janvier 2015
EDITION BRABANT WALLON
HAINAUT - WALLONIE PICARDE

L'invité

Jean-Sébastien Pirnay Bureau d'Etudes Pirnay

L'ascenseur à bateaux de Strépy, la future gare Calatrava de Mons, la plus grande meunerie d'Europe, ... aucun ouvrage, quelle que soit sa taille, ne semble intimider les ingénieurs de Pirnay. A la tête du bureau carolo, Jean-Sébastien Pirnay a succédé à son père, Marcel Pirnay, le fondateur...



© EHRreporters

Portraits

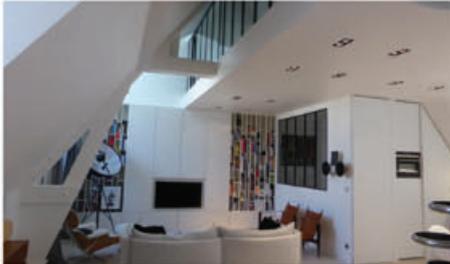
S.E.L. Services, nouvel acteur en Ressources Humaines

La société, lancée en avril 2014, offre à ses clients une approche très personnalisée pour des solutions en recrutement les plus pointues.



Abita Décoration : une affaire de famille et de bon goût !

Active depuis plus de 150 ans dans l'ébénisterie, Abita Décoration a installé ses bureaux et ateliers au cœur de la cité des Hurlus...



Azimut : du rêve à la réalité

Azimut a soufflé ses 15 bougies. La coopérative d'activités propose aujourd'hui davantage de services périphériques pour dynamiser l'entrepreneuriat.



Honest Talk

Comment voient-ils 2015 ?

Vincent Reuter, Bruno Colmant, Johan Lambrecht, Etienne de Callataÿ, Pascale Delcomminette : chacune de ces personnalités nous a livré ses prévisions économiques pour les mois à venir. Affichant au mieux un optimisme prudent, ces derniers planchent sur une nouvelle année complexe pour nos entreprises.



E. de Callataÿ (Banque Degroof)

Echos de la CCIH

Les activités de la CCI du Hainaut

Daikin Europe a ouvert les portes de son centre de production d'Ostende à des représentants de PME hennuyères et ouest-flandriennes. Une organisation conjointe de la CCIH et de VOKA West-Vlaanderen dans le cadre du programme via via WallonieFlandersBrussels.



Echos de la CCIWAPI

Les activités de la CCI de Wallonie picarde

Au sommaire de ce mois : le réseau Entreprendre Wallonie picarde, un petit-déjeuner transfrontalier sur l'actualité fiscale en France et en Belgique pour 2015, un petit-déjeuner sur le bien-être au travail, l'absentéisme...



En bref

L'actualité du chef d'entreprise

Au programme de cette édition : les Startech's Days, les voitures de société, le concours de la Marianne de Cristal, le plafond pour le bonus salarial, ... et bien d'autres infos encore !





Boîte à outils

Procédure de réorganisation judiciaire : plus chère, mais plus efficace 26

Depuis ce mois de janvier, le coût d'introduction d'une demande de procédure de réorganisation judiciaire (PRJ) est passé de 80 à 1.000 €. Une évolution juridique « qui promet vraiment le redressement d'entreprise » aux yeux de Fabienne Bayard, Présidente du Tribunal de commerce de Liège.



F. Bayard (Tribunal de commerce de Liège)

Energie

La chasse au gaspi 28

La chasse aux gaspillages est la première piste à exploiter pour économiser l'énergie et alléger sa facture. La configuration optimale et la maintenance des outils en est une seconde à privilégier... Nettoyez par exemple les réflecteurs, optiques, caches.



Dossier

Votre CCI, votre combustible 37



Le groupement d'employeurs : un service de vos CCI



Business Race Hainaut, de la CCIH et Surpresse



«Verre en hiver» (CCIBW)



Garden Party de la CCI Wapi

La vocation des Chambres de Commerce & d'Industrie est de soutenir leurs membres dans le développement de leurs activités. Découvrez ce que sont les CCI et l'étendue de leurs services...

• Votre CCI au sein d'un réseau mondial 38

CCI Wallonie, Belgian Chambers, CCI belges à l'étranger, Eurochambres, International Chamber of Commerce.

• Les services communs à plusieurs CCI 40

Services à l'international, formations et networking, guichet d'entreprise, groupement d'employeurs, CCI mag' et Revue de presse.

• Les CCIBW, CCIH, CCI Wapi 41

Interviews des Présidents et présentation des services.

• La CCIBW 41

• La CCIH 44

• La CCI Wapi 47

Automobiles

Passez donc au Salon ! 30

Du 16 au 25 janvier 2015, Febiac organise la 93^e édition du Salon Automobile de Bruxelles... Présentation de quelques premières mondiales et européennes à l'affiche...



Echos de la CCIBW

Les activités de la CCI du Brabant wallon 33

Au sommaire : un séminaire sur le black-out, organisé par Electrabel, un rappel des nouveaux « PEPS » (Programme d'Expériences Partagées vers le Succès), un « International Network Lunch » sur la France.





JEAN-SÉBASTIEN PIRNAY (BUREAU D'ETUDES PIRNAY)

CALCULER POUR CONSTRUIRE JUSTE

« Le transfert intergénérationnel, qu'il soit au niveau de l'actionnariat ou au niveau de nos équipes, est un challenge formidable dont nous, PME familiale, devons être le garant », estime le patron du bureau d'études Pirnay.

HUGO LEBLUD ©EH-REPORTERS

Ingénieur civil des constructions (ULB, 1999), Jean-Sébastien Pirnay fit ses premières armes professionnelles chez Ingénieurs Associés, société bruxelloise alors filiale du groupe Pirnay. En 2004, cette filiale est cédée à un bureau international et c'est à cette époque que Jean-Sébastien fait le choix de rester dans le groupe familial et d'intégrer aussitôt le bureau d'Études éponyme spécialisé dans les études de stabilité et de géotechnique.

Au milieu des années 2000, Marcel Pirnay, le père de Jean-Sébastien qui avait fondé et était depuis le début patron de cette société familiale, décidait de prendre du champ et de confier la direction du bureau à son fils, Jean-Sébastien. Dans le même temps, son autre fils Vincent, ingénieur industriel électromécanicien, prenait en charge la société filiale Poly-Tech, soit la branche « techniques spéciales » et optimisation énergétique du petit groupe.

« Quand j'arrive en 2005, je suis ingénieur civil, mais je n'ai aucune expérience en gestion d'entreprise » se souvient Jean-Sébastien Pirnay. « Néanmoins, je nourris un respect profond pour les collaborateurs, je montre beaucoup d'écoute, une grande flexibilité ainsi qu'une belle dose d'humilité pour réussir ce challenge. » Quarante-cinq ans après la fondation du bureau carolo, le groupe Pirnay compte 32 collaborateurs pour un chiffre d'affaires de 3,3 millions réalisé à Charleroi, à Bruxelles et dès 2015 à Tournai. Du gigantesque ascenseur à bateaux de Strépy à la future gare Calatrava de Mons, en passant par la plus grande meunerie d'Europe érigée dans le Port du Havre, plus aucun projet, quel que soit son gabarit, ne fait reculer les ingénieurs de Pirnay!

Coup de génie

« En accord avec mon père et mon frère, j'ai pris l'initiative, bien que très attaché à la culture familiale de l'entreprise, d'ouvrir tout récemment l'actionnariat du groupe Pirnay à deux actionnaires et administrateurs extérieurs à la famille » explique Jean-Sébastien Pirnay.

Même s'il considère qu'il s'agit d'une « démarche contre nature pour une PME familiale », le patron de Pirnay estime que cet élargissement de l'actionnariat « offrira un nouveau regard, mais aussi des opportunités pour mettre en place un contrôle technique et managérial indispensable au 21^e siècle ».

À le suivre, son coup de génie est de pouvoir adapter de tels principes, sans omettre également l'importance, aujourd'hui, du suivi qualitatif, dans le cadre d'une structure d'entreprise familiale, « apte à prendre en charge, dans les meilleures conditions possibles, des projets de toutes tailles, du petit immeuble jusqu'aux grands travaux d'infrastructure ou de bâtiment. »

En guise d'exemple pour illustrer ce « coup de génie », le bureau d'études carolo évoque une usine de bioéthanol dans le Port du Havre, « un projet qui n'avancé plus depuis six mois. »

Un premier contact est pris avec les dirigeants le 7 février dernier, le 10, le contrat était signé et le 15 mars suivant, les études pour les travaux de génie civil étaient terminées. « Ceci constitue un bel exemple de notre vision d'entreprise et des solutions que nous sommes capables d'apporter à nos partenaires. »



“ Nous nourrissons un respect profond pour les partenaires et les collaborateurs. »



*et ce n'est pas Jean-Claude
qui le dit !*



***Le groupement d'employeurs:
un moyen simple, économe et original
de partager un travailleur aux compétences multiples.***

T.: 04 341 91 75

M.: 0494 12 85 49

E.: fh@ccilvn.be

CCI LIEGE-VERVIERS-NAMUR

Job  **rdent**
by **CCI**



« Nous avons préservé le respect de l'art de bâtir nécessaire à notre métier. »

BIO EXPRESS

- ▶ **1975** : naissance à Saint-Mard (Virton)
- ▶ **1993** : Humanités générales à l'Athénée Royal de Châtelet-centre René Magritte
- ▶ **1994** : un an d'études aux USA (Green Bay/Wisconsin)
- ▶ **1999** : ingénieur civil des constructions de l'ULB
- ▶ **1999** : entre chez Ingénieurs Associés à Bruxelles
- ▶ **2005** : administrateur Guberna ; administrateur délégué du Beau d'Etudes Pirnay
- ▶ **2009** : chargé de cours à HEPH Condorcet, master en science de l'industrie
- ▶ **2014** : ouverture de l'actionnariat, nouvelle implantation de Pirnay à Bruxelles
- ▶ **2015** : ouverture d'une antenne de Pirnay à Tournai

« IL ÉTAIT UNE FOIS... JS PIRNAY »

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

« Un instinct, une oreille musicale (ça aide quand on est musicien !) et un véritable besoin de rencontrer l'autre ».

▶ Mais qu'ont-elles oublié ?

« La capacité de gérer les conflits (je les fuis !), l'organisation, mais mon désordre n'est qu'apparent, moi je m'y retrouve » !

▶ Vous frottez votre lampe magique pour ?

« Une situation économique et communautaire stable »

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

« Les banquiers et les avocats » (rires !)

▶ Depuis quand ne croyez-vous plus aux citrouilles qui se transforment en carrosses ?

« Depuis que j'ai pris... 21 goals lors de mon premier match de gardien au Sporting de Châtelet » !

▶ D'un coup de baguette magique, que supprimeriez-vous ?

« Les réseaux sociaux virtuels, facebook en tête, un fléau pour l'échange et la compréhension interpersonnelle »

Coup de cœur

« Mon dernier coup de cœur est sans conteste le chantier de la gare Calatrava à Mons. C'est un projet très excitant pour l'ingénieur que je suis. Ce chantier nous a permis de réaliser des études très complexes pour aller au bout des possibilités mécaniques et physiques des matériaux. Ce projet, totalement « hors normes », aurait pu sembler trop ambitieux pour un bureau d'études de taille modeste comme le nôtre. En nous retenant pour cette mission, nos clients que sont les entreprises générales, le maître de l'ouvrage et la SNCB nous ont témoigné leur totale confiance.

Et nous avons relevé le défi ! Leur choix m'a personnellement touché. Il est pour moi une reconnaissance de notre compétence et de notre flexibilité et je ne peux encore que les remercier pour cette marque de confiance ».

Coup de force

En 2005, jeune ingénieur de 29 ans, Jean-Sébastien Pirnay s'est retrouvé devant une équipe « inquiète et déstabilisée, dont la plupart des collaborateurs m'avaient vu naître. »

En outre, lors de cette période de transition entre deux générations, la santé de l'entreprise était quelque peu vacillante.

« À peine installé aux commandes, j'ai demandé à tous les membres de l'équipe, ingénieurs, dessinateurs, secrétaires, de supprimer une partie de leurs vacances de juillet, sans contrepartie financière, pour remettre l'entreprise en ordre de marche » se souvient le fils de Marcel Pirnay. Ce coup de force a été une totale réussite puisque pas un seul employé de Pirnay n'a refusé de renoncer à ses vacances.

« Parce que, chez nous, au sein de notre entreprise, ce qui nous fait avancer, c'est avant tout la passion d'un métier, la richesse de l'échange et la construction d'une amitié qui est d'abord et avant tout source de respect et de dialogue. »

BUREAU D'ETUDES PIRNAY

Rue du Parc, 47 à 6000 Charleroi
Tél. : 071/33.04.49 - www.bepirnay.be

MT-CONSULTING

BACK-UP MADE IN WALLONIA

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



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



Une approche pragmatique

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

Produit spécifique pour les PME

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

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

Solution innovante pour sociétés technologiques

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

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

MT-Consulting

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

www.mt-consulting.com



[S.E.L.]

S.E.L. SERVICES, nouvel acteur en Ressources Humaines

Une approche très personnalisée pour offrir au client des solutions en recrutement les plus pointues.

HUGO LEBLUD



Lancée depuis avril dernier, S.E.L. Services - Selection, Expertise, Loyalty- est **un cabinet spécialisé en recrutement** « qui fonctionne avec des méthodes propres au chasseur de têtes » précise d'emblée Michaël Plombier, patron de cette nouvelle société basée à Fleurus. Avec actuellement, et donc toujours en phase de lancement, six personnes occupées (psychologues, recruteurs, senior consultants...) dont le rayon d'action est l'ensemble du pays, S.E.L. Services met sa créativité et ses compétences à disposition des entreprises pour la recherche de collaborateurs - de l'employé jusqu'au directeur général - avec des spécialités centrées sur les métiers de la vente, du marketing et de la logistique ou encore des fonctions en relation avec le secteur de la finance. Disposant des certifications et agréments exigés en Régions flamande, wallonne et bruxelloise, S.E.L. Services, outre son core business lié au recrutement et à la sélection, propose également à ses clients des solutions flexibles de bilans de compétences, de missions de consultance ponctuelles ou encore des programmes de

développement personnel (coaching et training) dans les domaines spécifiques de la vente et du management.

Réseau relationnel

« Pour devenir un acteur autonome et reconnu dans ce métier de « chasseur de têtes, il est indispensable d'avoir pu tisser un réseau de relations important dans les milieux professionnels les plus diversifiés, susceptible d'alimenter les bases de données de candidats pour finaliser les screening et assesment effectués par notre équipe ».

À cet égard, Michaël Plombier, fondateur de S.E.L. Services, peut faire état de quelques solides références.

Diplômé en Sciences du Travail (orientation gestion) de l'ULB, il a débuté sa carrière professionnelle dans les services financiers de la Direction Générale européenne de la Recherche. Six ans plus tard, il était recruté par l'asbl carolorégienne ENTRA, entreprise de travail adapté (ETA) dont il devenait par la suite le premier directeur commercial et marketing.

Grâce au travail de Michaël Plombier et des équipes d'ENTRA, de gros contrats de

sous-traitance négociés avec des opérateurs industriels privés ont permis une progression fulgurante pour cette entreprise, jusqu'à occuper plus de 800 travailleurs!

Chasseur de talents

En 2012, toujours à l'affût de nouveaux défis, Michaël Plombier prend la direction commerciale de l'entreprise IPEX (Saintes) où il conserve d'ailleurs toujours aujourd'hui, certes a minima, des responsabilités opérationnelles.

Fort de ces expériences accumulées dans des fonctions financière, commerciale et de ressources humaines, Michaël Plombier met en place, au printemps dernier, sa propre structure de conseil, de formation et de recrutement.

Outre les annonces et les outils informatiques spécialisés destinés à débusquer les profils à rechercher pour ses clients –des multinationales jusqu'aux TPE- « *près de 70 % de notre activité est de la chasse pure, notre préoccupation étant vraiment de trouver la meilleure adéquation possible entre le poste à pourvoir et les candidats repris sur une sélection que nous présentons au client* » insiste le patron de S.E.L. Services.

Un service 5 étoiles...sur mesure!

Une approche qui suppose, en amont, un travail complet d'observation et d'analyse approfondi chez le client « afin de définir avec lui, et au plus près, le talent idéal pour l'entreprise. »

Le but : atteindre l'alchimie entre le futur employeur et le candidat trouvé!

L'expérience montre que l'offre de candidatures établie par un chasseur de tête est, dans la majorité des cas, plus qualitative et pérenne pour l'entreprise cliente, donc beaucoup plus rentable pour toutes les parties.

SEL SERVICES

Avenue du Marquis, 32 à 6220 Fleurus
GSM: 0496/16.39.37

[Abita Decoration]

Une affaire de famille... et de bon goût!

ABITA DECORATION habille votre intérieur et votre entreprise. Mobilier contemporain, objets de décoration, ABITA DECORATION, ce sont aussi des conseils et des services. Célébrant, comme nul autre, la créativité de l'homme et le goût du travail bien fait, c'est en digne héritier d'un savoir-faire ancestral que Philippe Loncke façonne les lieux de vie. Son métier: une passion... enracinée, transmise de génération en génération. Dans la famille Loncke, on est ébéniste de père en fils depuis 1865! Créateur avant tout et toujours à la pointe du progrès, utilisant des matériaux inédits, recourant aux dernières techniques... Mais même pour des avant-gardistes nés, aucune machine ne peut se substituer à la main de l'homme qui reste irremplaçable!

CAMILLE DESAUVAGE

Le book de l'entreprise est digne d'un catalogue d'aménagement d'intérieur contemporain. Tout est sobre, épuré et semble coller à la personnalité des propriétaires des lieux. À parcourir les réalisations, on en oublierait presque que l'architecte-concepteur avait des contraintes à l'origine du projet. **ABITA DECORATION est une société active depuis plus de 150 ans dans l'ébénisterie**; elle ne s'est pas cantonnée pour autant aux meubles en chêne massifs qui ornaient autrefois les salles à manger pendant toute une vie.

Mouscron-Lille

Si le show-room de Mouscron a aujourd'hui disparu, l'atelier et les bureaux de l'entreprise sont toujours installés au cœur de la cité des Hurlus. La salle d'exposition ouverte à Lille permet aux clients de voir les réalisations de la société et draine par la même occasion une clientèle française plus large puisque certains viennent de Paris. Philippe Loncke, à la tête de l'entreprise explique: «*Tout est fabriqué directement chez nous et par nos soins! Notre métier, c'est véritablement de l'artisanat. C'est une question de mentalité, nous refusons de perdre en qualité pour augmenter les quantités. Notre niche, c'est le haut de gamme. Il est impossible d'être performant dans tout, alors nous nous positionnons clairement.*»

Le simple est compliqué

L'ensemble du processus est effectué en interne: architecture et technique. L'équipe actuelle est composée de plusieurs menuisiers-ébénistes qui travaillent dans l'atelier ainsi que de dessinateurs et de monteuses qui conçoivent et assemblent les



projets. La coordination est assurée par le chef de projet. «*La tendance est au minimalisme et pour obtenir un rendu épuré, il faut peaufiner le moindre détail. La dernière bibliothèque que nous avons réalisée était en fait composée de trois traits. Derrière, se cachaient la climatisation, le boîtier de commande et les imperfections de murs. Chez nous, rien n'est tape-à-l'œil, c'est discret pour mettre en valeur l'ensemble de l'espace. Si notre équipe est composée de spécialistes, c'est parce que l'harmonie provient du détail!*»

Tradition et innovation

Dans le domaine du design comme de la mode, tout évolue très vite. «*Les enfants ne récupèrent plus les meubles de leurs parents. Désormais, les mentalités et les goûts évoluent vite. C'est l'essence même de l'aménagement contemporain. Nous rencontrons les familles à des moments charnières de leur existence. La première installation en appartement, le premier achat de maison... Nous travaillons aux mesures financières du client et surtout, nous nous ajustons à leurs goûts pour obtenir la réalisation la plus en adéquation avec leur*

personnalité.» Pour proposer des réalisations toujours plus avant-gardistes et profiter des dernières avancées technologiques, l'équipe se forme et évolue à chaque projet. «*À l'époque de mes parents, on faisait tout à la main et à l'aquarelle. Lorsqu'on faisait un pâté, tout le projet était à recommencer. J'ai conservé la technique du dessin pour proposer une première esquisse, mais ensuite, on travaille sur ordinateur avec des logiciels chaque jour plus performants. Les clients aiment ce mélange d'esquisse et projection en 3D. Ils se projettent avec nous au cœur de leurs travaux.*»

Intemporel et unique

ABITA DECORATION travaille à 75 % pour des particuliers, mais les demandes des entreprises ne cessent d'augmenter. «*Dans les années 80', nous avons parfois effectué des travaux particuliers en un temps record. Je pense, par exemple, à la transformation complète d'une discothèque en deux semaines. Aujourd'hui, nos réalisations sont différentes, mais les contraintes toujours considérées comme des défis. L'an dernier, nous avons restauré l'entièreté des cuisines du PSG et repensé l'appartement de Christophe Mahé à Paris.*» Parmi les autres réalisations, on peut citer également les bureaux de GDF Suez ou encore le Golf de Bondues dans le Nord de la France. L'entreprise semble avoir autant d'idées que de projets!

ABITA DECORATION

Rue Alois Den Reep, 30
à 7700 Mouscron
Tél.: 056/85.44.45 - www.loncke.eu



[Azimut]

DU RÊVE À LA RÉALITÉ...

- ▶ Un cadre sécurisé pour permettre aux candidats entrepreneurs de franchir le pas
- ▶ 6 centres pour les accompagner et faire concrétiser leur projet
- ▶ une complémentarité avec d'autres opérateurs

STÉPHANIE HEFFINCK



En 15 ans, ce qui a changé, ce sont des services périphériques que nous avons intégrés, en vue de favoriser l'échange d'expériences, dynamiser et pérenniser l'entrepreneuriat.

15 bougies

Le jeudi 13 novembre 2014, « Azimut » fête officiellement ses 15 ans d'existence, en présence d'Eliane Tillieux, Ministre de l'Emploi et de la Formation du Gouvernement Wallon et Paul Magnette, Ministre Président Wallon. À quelles fins la coopérative d'activités a-t-elle été créée et comment a-t-elle évolué durant ce laps de temps? L'une de ses fondatrices, Valérie Galloy (ndlr avec JF Coutelier et B. Smets) nous le rappelle: « Nous permettons un test grandeur nature à ceux qui veulent tester leur activité de futur indépendant. Le candidat confronte de la sorte son projet, ses produits ou services à la réalité du marché, en disposant d'une business unit dans notre entreprise dont il bénéficie du numéro ». Si Azimut offre aux entrepreneurs un cadre sécurisé, elle se défend de verser dans l'assistanat. L'objectif de la coopérative est l'accompagnement du projet et

de son porteur, en sondant avec lui le marché potentiel, par exemple. Mais jamais de prendre les initiatives à sa place. Pour la Directrice d'Azimut, l'autonomisation immédiate du candidat est un ingrédient essentiel de la réussite. Les excellents résultats de la coopérative sont là pour le prouver: « Nous avons accompagné 1731 candidats, dont 528 ont créé leur entreprise. Parmi les autres, certains ont décidé, en cours de route, d'abandonner cette ambition et ont retrouvé un travail salarié ».

Un accompagnement complet

Les futurs indépendants qui poussent les portes d'Azimut doivent présenter un savoir-faire, résultant d'une expérience confirmée ou de formations et un « savoir-être », une motivation entrepreneuriale. **Un diagnostic est alors établi pour évaluer la maturité de leur business.** « Nous y décelons ce qu'ils cherchent plus

finement et ce que nous pouvons leur offrir ». Durant un semestre maximum, ils passent par l'étape « Set Up » de préparation, validation, développement du business. « L'entrepreneur doit y produire les outils pour aller sur son marché ». Vient ensuite la phase de « Test Run/Lab ». Utilisant le numéro d'entreprise d'Azimut, ils commencent à facturer leurs premières prestations.

« Dans le WUP, espace de travail partagé, des animations collaboratives sont organisées. Les entrepreneurs regroupés en workshops sectoriels ou thématiques y renforcent leur réseau et leur motivation ». Dans cet espace de coworking (ndlr: un espace propre à Charleroi), chacun sort de sa coquille, rompant avec l'isolement qui est le corollaire du statut d'indépendant. Azimut partage son esprit WUP au sein de ses implantations chez Cap InnoVe, à Nivelles, au CEI, à Louvain-la-Neuve, à Namur au Coworking, à Tournai à l'Espace Wallonie Picarde, à Ath au centre IFAPME. **Le « Follow Up »** est la phase de pérennisation et développement du business. « Certains étaient désireux de continuer à confier leur gestion à Azimut, qui met à disposition son numéro d'entreprise, son service juridique, un back office pour la comptabilité, le secrétariat social... Via « Join up », ils peuvent, depuis ce mois de septembre, s'autonomiser en coopérative d'emploi, devenant salariés de leur propre business unit dans la coopérative d'activités ». À signaler: Azimut ne joue pas cavalier seul. « Au contraire, nous actionnons les complémentarités avec d'autres opérateurs d'accompagnement. Nous travaillons en collaboration avec eux, en conservant le lien avec les candidats qui le souhaitent, lesquels sont encore invités à des workshops et animations après leur départ d'Azimut »...

AZIMUT

Centres à Charleroi, en Wallonie picarde, Brabant wallon et à Namur
Coordonnées sur : www.azimut.cc

DAIKIN EUROPE: UNE BOUFFÉE D'AIR FRAIS À OSTENDE!

A lors que les premières neiges venaient de tomber sur la Wallonie, c'est une entreprise qui souffle le chaud et le froid - moins au sens figuré qu'au sens propre - qui a accueilli une petite quarantaine de représentants de PME hennuyères et ouest-flandriennes en son sein, le mercredi 3 décembre dernier.

À l'initiative de la CCI Hainaut et de VOKA West-Vlaanderen, Daikin Europe, à Ostende, a ainsi ouvert les portes de son centre de production de pompes à chaleur et systèmes de climatisation, notamment. Le siège ostendais de la multinationale japonaise Daikin Industries rassemble des services tels que la fabrication, le développement et la vente de ses produits à destination de l'Europe, de l'Afrique et du Moyen-Orient.

Accueillis dans un « showroom » de produits Daikin, les participants ont ensuite eu droit à une présentation de la firme avant de passer à la visite à proprement parler. Dans la structure ostendaise, tout transpire la rigueur et le professionnalisme japonais : des systèmes audio personnels pour la visite (elles sont quasiment quotidiennes chez Daikin Europe), une chaîne de montage où chacune des pièces nécessaires est à portée de main, un état de la production quotidienne en temps réel, une cantine à proximité des chaînes de montage pour éviter une perte de temps aux ouvriers, etc. Tout est réglé comme du papier à musique



et est orienté « qualité ». Par exemple, Daikin Europe sous-traite peu et, quand elle doit le faire, évalue son sous-traitant selon une grille de critères précis. Aussi, le département « soudure » du siège n'est confié qu'à des ouvrières, les dames faisant preuve de plus de dextérité et commettant dès lors moins d'erreurs. Il est même loisible à ces dernières d'adapter leur temps de travail à leur guise (la nuit ou le week-end, par exemple) pour répondre aux exigences de leur vie de famille.

Cette journée aussi intéressante que surprenante s'est achevée par la traditionnelle séance de networking, lors de laquelle les participants des deux régions ont pu à la fois échanger sur leurs découvertes de la matinée et parler affaires.

Cette visite était organisée dans le cadre du programme viavia WallonieFlandersBrussels, qui vise à stimuler les relations d'affaires entre les trois régions belges.



Pour tout renseignement sur le programme viavia et/ou sa prochaine visite d'entreprise, contactez Audrey Vassart, Chargée de mission Commerce Intra-Belge à la CCI Hainaut - viavia@ccih.be.



BONNE ANNÉE 2016!



2016?... Eh oui!

La cellule ReHGIS prend un pas d'avance sur vos affaires

Après les excès des fêtes de fin d'année, la coutume des bonnes résolutions vous rattrape. Il va encore falloir prendre des décisions.

Et si cette année, votre bonne résolution consistait justement à aller plus loin... jusqu'à 2016!

Objectif : **anticiper l'avenir de votre entreprise.**

La veille peut vous aider à **innover** tout en gardant un œil sur vos concurrents, **créer** des opportunités dans votre secteur d'activités, **développer** votre marché, **étendre** votre image...

La veille vous permettra d'avoir un « **Temps d'avance** »...

Contactez-nous
rehgis@ccih.be
071/53.28.79



Réseau Entreprendre Wallonie picarde QUI MIEUX QU'UN CHEF D'ENTREPRISE PEUT ACCOMPAGNER UN ENTREPRENEUR?

(25/11/2014)



C'est cette question qui est à l'origine du système de parrainage du **réseau entreprendre**. Le projet est né en 1986 à l'initiative d'André Mulliez, un des représentants, entre autres, de la fameuse famille fondatrice d'Auchan. Il s'agit d'un réseau international de dirigeants d'entreprise expérimentés qui offre aux créateurs ou aux repreneurs d'entreprise un accompagnement gratuit pendant une période de 3 ans.

accompagné depuis son origine 7.400 lauréats, permettant la création de plus 70.000 emplois. En Wallonie, l'association a été créée en 2004 et rassemble plus de 150 chefs d'entreprises. Elle compte désormais cinq sections locales : Liège, Namur-Luxembourg, Charleroi-Hainaut, Brabant wallon et depuis peu... la Wallonie picarde. C'est tout naturellement que la CCI WAPI a décidé, non seulement de soutenir, mais également d'être un membre actif du comité du réseau.



Ce type d'accompagnement augmente fortement les chances de réussite des jeunes entreprises et favorise leur croissance : 86 % des entreprises accompagnées sont toujours en vie après 3 ans, contre 68 % pour les entreprises non-accompagnées.

Le réseau est aujourd'hui présent dans sept pays. Il compte plus de 5.400 membres et a

Parrainer ou se faire épauler en WAPI

Le **Réseau Entreprendre Wallonie** a inauguré une nouvelle section en Wallonie picarde le 25 novembre dernier dans les locaux de la CCI Wapi : une vingtaine de chefs d'entreprise se sont engagés à soutenir les nouveaux entrepreneurs locaux et à les accompagner dans le développement de leur projet.

Les deux premiers candidats entrepreneurs qui bénéficieront de ce soutien viennent d'être désignés. Il s'agit de deux femmes entrepreneurs. Anne Lelong, membre de la CCI WAPI, a fondé AL Concept. Elle propose un nouveau type de soutien-gorge qui se caractérise par une armature beaucoup plus confortable que

les armatures « classiques ». Véronique Winand, quant à elle, a développé une offre de services de secrétariat indépendant sur site ou à distance (www.mael.be).

Ces deux femmes entrepreneurs vont donc pouvoir être accompagnées par un chef d'entreprise qui leur fera profiter de son expérience et les conseillera.



ACTUALITÉ FISCALE EN FRANCE ET EN BELGIQUE POUR 2015

(02/12/14)

Le dernier petit-déjeuner transfrontalier de l'année qu'organisaient conjointement la Chambre de Commerce de Wallonie Picarde et la Chambre Franco-Belge du Nord de la France était consacré à l'actualité fiscale en Belgique et en France pour 2015. Une cinquantaine de membres des deux CCI ont assisté à la présentation de KPMG qui exposait les nouveautés en la matière. Une présentation technique qui est désormais devenue un incontournable, chaque année, pour les comptables et autres experts fiscaux de la région. La CCI WAPI et la Chambre Franco-belge du Nord de la France remercient leurs sponsors KPMG et BNP PARIBAS FORTIS pour leur précieuse collaboration.



DU BIEN-ÊTRE AU TRAVAIL AU MANAGEMENT DE CONFIANCE

(09/12/14)



De nombreux directeurs des ressources humaines cherchent à stimuler leurs effectifs, limiter l'absentéisme, inciter de nouveaux collaborateurs à rejoindre l'entreprise ou encore à favoriser la mobilité des travailleurs. Mais comment faire et quelles sont les options qui ont fait leurs preuves ?

Pour apporter des réponses concrètes à cette demande toujours plus importante de bien-être au travail, la CCIWAPI a proposé aux participants

du petit-déjeuner d'entendre le témoignage d'une entreprise active dans le domaine. C'est Xavier Brichard et Didier Henry, accompagnés de Marie-Pierre Lienart, tous trois actifs chez AXA BELGIUM qui ont fait part des actions menées par le groupe au quotidien.

Cette nouvelle approche des ressources humaines est basée sur trois piliers : l'humain, la technologie et l'environnement de travail. Les bureaux de la compagnie ont ainsi été pensés en espaces de silence, de collaboration et

d'échanges pour offrir plus de confort et donc créer, à long terme, un climat de travail serein et productif. Le télétravail permet, quant à lui, une plus grande mobilité des employés et une meilleure cohésion entre vie privée et professionnelle.

Après un exposé des mesures introduites au sein de l'entreprise, les responsables des ressources humaines et les chefs d'entreprises présents ont partagé leurs questionnements et expériences sur le sujet.



HOBECO

Plus d'une brique à son arc

Si vous êtes un habitué de la liaison E40-A602, vous n'avez pu la louper : l'enseigne Hobeco trône fièrement dans le ciel liégeois. Et pour cause, l'entreprise d'immobilier-construction s'érige comme une des plus dynamiques du secteur. Comptant 300 projets d'appartements en province de Liège, elle s'attèle également à la construction d'un centre d'affaires à Namur. Portrait!



Un Office Park très prisé

Nouveau venu dans la gamme de produits développée par Hobeco, l'Office Park d'Alleur affiche complet depuis plusieurs mois. Abrutant des sociétés telles que CMI, Deloitte, ou Randstad, ce complexe à la fois sobre et moderne joue la carte de la performance énergétique. Il est ainsi considéré comme le plus important centre d'affaires basse énergie de Wallonie. Comportant 10.000 m² de bureaux et une surface quasi identique d'entrepôt, ce Business Park est déjà appelé à grandir puisqu'une extension de 4.400 m² sera sous peu réalisée. Une belle preuve de satisfaction et de confiance.

À Liège mais aussi Namur

Sur sa lancée, l'entreprise dirigée par Tony Di Prima – actif depuis 30 ans dans l'immobilier – œuvre sur un autre chantier du même acabit en région namuroise : le Green Park de Jambes. Composé de 3 bâtiments de 3.000 m² chacun, ce centre d'affaires pourra abriter des entreprises dès cette année 2015. Des surfaces y sont à louer à partir de 25 m² pour un prix annuel de 155 € le m².



Représentant un investissement de 22 millions d'euros, le Green Park allie confort et efficacité environnementale. À l'instar de l'Office Park d'Alleur, il présente l'avantage d'être situé à proximité d'un vaste réseau autoroutier et de la gare. « Cette proximité répond à une réflexion stratégique axée sur la facilité des déplacements exigée par la société actuelle et nos clients. »

Un core business résidentiel

En dépit des projets à succès menés en provinces de Liège et de Namur, la construction de centres d'affaires n'est pas le cœur de métier d'Hobeco. Celui-ci est en effet centré sur l'habitation résidentielle. Ses points forts : la prise en compte permanente des aspects énergétiques (déclinés du standard traditionnel jusqu'au basse énergie), un suivi rigoureux des aspects financiers et une exigence de qualité faisant partie de son ADN. Autre atout dans le jeu de Tony Di Prima, les facilités de paiement proposées par Hobeco : « Nous fonctionnons avec 100 % de garantie bancaire, les clients nous payent à remise des clés ». Une assise financière qui rassure et permet de ne pas acheter un chat dans un sac mais un bien bel et... bien fini.



Dynamique et attentive aux besoins du marché, Hobeco a dans ses cartons de nombreux projets d'appartements en région liégeoise (300 unités) ainsi qu'un nouveau produit de résidence-service adapté à la vie des personnes du 3^e âge et à leurs contraintes.

Chez Hobeco, on a résolument plus d'une brique à son arc.

Hobeco :

Avenue Alfred Deponthière n°46 Boîte 1 à 4431 Loncin – Tél. : 0800 980 90 – info@hobeco-construct.be
www.hobeco-construct.be

COMMENT VOI 2015 ?

Le redressement économique aura-t-il lieu en 2015 ? Cette question que se posent nombre de chefs d'entreprises, nous l'avons adressée à cinq personnalités au regard avisé. Des réponses en demi-teinte laissant augurer une nouvelle année complexe.

ALAIN BRAIBANT



VINCENT REUTER
(Administrateur délégué de l'Union
Wallonne des Entreprises)

2015 sera encore difficile pour les entreprises wallonnes

qui pourrait entamer la confiance et ralentir les investissements.

Ceci dit, il y a des éléments encourageants au plan international, notamment, la baisse de l'euro par rapport au dollar, qui rend les produits européens plus compétitifs, et la chute du prix du pétrole. Par contre, la demande en provenance des pays émergents comme la Russie, pour les raisons que l'on sait, l'Inde, le Brésil et même la Chine diminue. Et puis, il y a surtout les indicateurs économiques défavorables des deux principaux partenaires commerciaux de la Wallonie, à savoir l'Allemagne et la France. En Wallonie même, la demande restera faible en 2015. Ce sera encore une année difficile, avec un taux de croissance de moins de 1 % contre 1,3 % pour l'ensemble du pays.

Ici aussi, il y a néanmoins des points positifs, en particulier la nouvelle mouture du plan Marshall qui met l'accent sur le numérique et la réindustrialisation à travers l'économie circulaire. Cette nouvelle orientation n'aura pas non plus d'effet immédiat sur l'économie

wallonne mais le fait que ce soit la troisième législature d'affilée qui confirme le plan, avec des pôles de compétitivité dans lesquels les chefs d'entreprise sont directement impliqués, est un gage de crédibilité.

Mais si le plan Marshall est nécessaire, il n'est pas suffisant. Il faut donner aux entreprises les moyens indispensables à leur développement : le coût du travail est trop élevé mais aussi et surtout en Wallonie, le coût de l'énergie, en particulier celui de la distribution de l'électricité. Quand sera appliquée l'exonération de 85 % de la taxe de surcharge promise aux entreprises ?

Enfin, il faut absolument améliorer la formation, la mettre en adéquation avec le marché du travail, mieux informer les jeunes sur les filières porteuses d'emploi. Les entreprises wallonnes ont un urgent besoin de travailleurs performants. Les acteurs de la formation, en particulier le Forem, ont un rôle essentiel à jouer. 15 % des jeunes qui quittent l'enseignement sans diplôme, c'est insupportable ! »

“ À quand l'exonération de 85 % de la taxe de surcharge promise aux entreprises ? »

« Le gouvernement fédéral a prévu de bonnes mesures en matière de réduction des charges salariales et cela ne peut que réjouir l'UWE. Ce que je crains, c'est que le gouvernement recule face aux mouvements sociaux car la diminution du coût du travail est un élément essentiel de la relance. Ce recul n'aurait pas d'impact immédiat mais ce serait un très mauvais signal



ENT-ILS

BRUNO COLMANT

(Professeur de finances à l'école Solvay de l'ULB)

Le danger déflationniste

« Pour 2015, la Banque Centrale Européenne doit absolument réinjecter des liquidités dans l'économie. Il faut 1.000 milliards d'euros pour sortir de la déflation. Sinon, nous connaissons un scénario à la japonaise. La déflation, c'est une configuration qui est très mal connue des experts. Il y a eu très peu de cas dans l'histoire. Ça s'est présenté en France à la fin du XIXe siècle, puis en Europe entre 1933 et 1935 et enfin au Japon en 1990 où ça dure encore. La déflation, c'est un état très singulier de l'économie. Les prix baissent. Les ménages repoussent leurs achats. Les entreprises repoussent leurs investissements. Plus personne ne gagne d'argent. C'est comme si l'économie était frigorifiée. C'est pour ça qu'il faut recréer de l'inflation en injectant des billets dans l'économie. Le salaire minimum a été instauré en Allemagne pour redonner de la vigueur à l'économie. Quel que soit le taux de croissance de l'Allemagne, il a un effet sur l'économie belge et wallonne. Si la demande est soutenue en Allemagne, nos entreprises ont des commandes. Si le rythme allemand se tasse, le nôtre se tasse aussi. Or, les Allemands, pour des raisons historiques, ont une grande peur : l'hyperinflation. C'est à eux qu'il va falloir s'opposer pour obtenir que la BCE combatte la déflation.

J'ai peu de raisons d'être optimiste pour 2015. Et c'est en particulier à cause de la déflation qui va s'incruster pour la première fois. Les prix du pétrole qui s'écrasent, ce n'est pas seulement une bonne nouvelle pour les consommateurs. C'est un signe déflationniste. Ça veut dire que les entreprises produisent moins, même s'il ne faut pas exclure des raisons géopolitiques à cette baisse.

Du côté des mesures annoncées par le nouveau gouvernement fédéral, la baisse du taux d'imposition des entreprises risque d'être « mangée » par la diminution de l'avantage fiscal des intérêts notionnels. Ce gouvernement a été tellement difficile à former que les mesures de relance de l'économie semblent être passées au second plan.

La Région wallonne comprime ses coûts administratifs mais, élément positif, elle continue à développer les pôles de compétence. Elle avait prévu de taxer les dépenses d'outillage des entreprises. C'était une mauvaise idée qui aurait découragé les investissements productifs. Elle y a heureusement renoncé.



“ Il faut 1.000 milliards d'euros pour sortir de la déflation. »

Le problème spécifique de la Wallonie, c'est la formation. Si ce sont toujours les grandes entreprises qui créent de la richesse, ce sont les PME qui créent de l'emploi. Or, les PME ont besoin de travailleurs formés. Et toutes les études montrent que les chômeurs wallons sont essentiellement des gens qui sont trop peu formés ou qui ne le sont pas du tout.

En résumé, je ne vois pas le chômage baisser en 2015. La digitalisation de l'économie détruit de l'emploi. Si on prend l'exemple d'Amazon, le travail assuré pour les facteurs et les livreurs privés ne compense pas les postes perdus dans les commerces. À l'échelle de la Belgique, ça fait 500.000 emplois menacés dans une période de trois à sept ans dans le secteur tertiaire, mais là, c'est principalement à Bruxelles. »

COMMENT VOIENT-ILS 2015 ?

JOHAN LAMBRECHT
(Professeur à la KUL, spécialiste
des entreprises familiales)

Un optimisme prudent

“ Il n'est pas possible
d'augmenter
constamment la
valeur ajoutée de
nos produits
pour compenser
le coût des
rémunérations. »



« Les perspectives économiques sont plus favorables qu'il y a un an. Les prix pétroliers en baisse vont augmenter le pouvoir d'achat et la demande des consommateurs. D'autre part, l'euro meilleur marché par rapport au dollar rend les produits européens plus compétitifs et cela, c'est évidemment bon pour les exportations. En outre, les estimations de la Banque Nationale et de l'OCDE prévoient pour la Belgique une croissance de 1,4 à 1,6 % en 2015. Certaines mesures gouvernementales sont aussi encourageantes car elles devraient contribuer à une diminution du coût salarial, ce qui est absolument indispensable. Le ratio entre la valeur d'un produit et le coût salarial ne cesse d'augmenter, il atteint aujourd'hui un taux de 90 %, en clair pour une marchandise qui vaut 100 €, les salaires pour la produire s'élevaient à 90 €, ce n'est pas tenable ! Et la politique du gouvernement Di Rupo n'a rien arrangé avec, par exemple, l'augmentation de 10 % à 25 % du taux de taxation sur le bonus réalisé lors de la liquidation d'une entreprise.

La compétitivité des PME est sans cesse menacée et la Belgique perd régulièrement des parts de marché à l'étranger car il n'est pas possible d'augmenter constamment la valeur ajoutée de nos produits pour compenser le coût des rémunérations, salaires et pensions. Une des conséquences de ces charges beaucoup trop lourdes sur le travail, c'est aussi le fait que beaucoup de PME ont de gros problèmes de liquidité.

Dès lors, j'espère qu'en 2015, tous les partenaires sociaux prendront leurs responsabilités et qu'on laissera une chance aux mesures gouvernementales qui, à mes yeux, sont absolument indispensables. Mais on sait qu'il y a parfois un fossé entre les mots et les actes ! Attendons donc de voir ce que le gouvernement décidera et appliquera réellement. . .

Autre inquiétude : le climat social. Les entreprises ont besoin de stabilité et à ce sujet, les grèves sont évidemment très mauvaises.

Je suis donc optimiste mais avec prudence. La diminution des charges salariales et sociales et l'augmentation du taux de croissance peuvent avoir un impact positif sur la santé des entreprises et donc sur l'emploi mais l'économie belge restera fragile en 2015. Ce qui est important, ce n'est pas la quantité d'entreprises mais leur qualité et leur solidité. »

ETIENNE DE CALLATAY
(Chief economist à la
banque Degroof)

À moyen terme, le saut d'index aura un impact positif

« Pour l'Europe, on espérait une croissance de 1 % en 2014. La zone euro n'a atteint que 0,8 %. Globalement, le contexte est celui d'une croissance faible. Un accident qui s'explique par le fait que l'Allemagne a déçu. L'adoption du salaire minimum n'a pas joué, puisque la mesure n'est entrée en vigueur que cette année. Le conflit russo-ukrainien a donné des frayeurs aux Allemands et à leurs partenaires économiques polonais. Autre facteur : la baisse des prix du pétrole. Pour les consommateurs, c'est évidemment une bonne nouvelle. Mais les Allemands vendent beaucoup aux pays du Golfe persique. Et les clients de cette région qui lorgnaient la BMW Série 7 se sont rabattus sur la Série 5. La valeur des exportations allemandes a diminué. Or, la Wallonie est un sous-traitant de l'Allemagne. Tout ce qui l'affecte nous affecte de la même manière.

Globalement, 2015 devrait connaître une amélioration modérée. La baisse de l'euro jouera en faveur de la compétitivité européenne. La faiblesse des taux d'intérêt devrait inciter à consommer et à investir.

En ce qui concerne la Wallonie, on peut penser que les choses vont connaître un mieux, mais par rapport à la moyenne européenne, l'écart va se dégrader. Simplement parce que des pays comme l'Espagne, la Grèce et l'Irlande, qui ont récemment tiré l'économie européenne vers le bas, vont maintenant connaître une croissance supérieure à celle de la zone euro.

Le saut d'index annoncé par le gouvernement fédéral aura des conséquences positives à moyen terme. Les salaires belges ont eu tendance à augmenter plus vite que ceux de nos partenaires commerciaux. Cela rend nos produits plus coûteux et ça crée un problème d'emploi plus aigu chez nous que chez nos partenaires, avec une conséquence, c'est que le pouvoir d'achat



“ La Wallonie est un sous-traitant de l'Allemagne. Tout ce qui l'affecte nous affecte de la même manière. »

des ménages diminue. À court terme, ce saut d'index va freiner la consommation. Mais c'est une mesure nécessaire pour préserver et développer l'emploi. Le gouvernement wallon, lui, a été un peu frileux dans sa refonte du bonus-logement. Il aurait fallu être plus radical. Le premier effet de ce cadeau fiscal aux ménages, c'est de toute façon de faire grimper les prix de l'immobilier. Quant au retour de la taxe sur l'outillage des entreprises, il était difficile à comprendre. C'est une mesure qui aurait renchéri les investissements et contribué au chômage, même si son effet n'était pas chiffrable avec précision. Le gouvernement wallon a heureusement renoncé à cette mesure qui obscurcissait le message du plan Marshall,

Pour 2015, il faut être raisonnablement optimiste. La Wallonie va aller un peu mieux, mais le chômage ne va pas chuter brutalement. »

PASCALE DELCOMMINETTE
(Directrice générale de l'AWEX)

En 2015, le salut viendra de la grande exportation

« Pour les exportations wallonnes, 2014 avait très bien commencé avec une croissance de 3,6 % pour le premier semestre. Ainsi, le premier trimestre de 2014 fut le quatrième consécutif au cours duquel la Wallonie a vu ses exportations augmenter. Hélas, le climat économique a commencé à se détériorer dans l'ensemble de la zone euro dans le courant du printemps 2014. La crise russo-ukrainienne, notamment, a plombé la reprise qui s'amorçait et le second semestre a été caractérisé par un net ralentissement des activités : chute des carnets de commandes et une croissance zéro des exportations !

Heureusement, des signes positifs sont apparus hors Europe pendant la même période et la Wallonie a renoué avec la croissance à la grande exportation : plus 2,7 % pour le second semestre. Cette amélioration a été favorisée en particulier par la reprise aux États-Unis qui, avec un total de 6 % des exportations wallonnes sont, rappelons-le, le premier client des entrepreneurs wallons en dehors de la zone euro.

Ce qui est encourageant, c'est que, selon les experts, notamment du FMI, cette tendance devrait se confirmer en 2015, non seulement aux USA mais aussi dans les pays d'Extrême Orient où les exportations wallonnes ont déjà augmenté de 5,7 % dans la seconde partie de 2014 et ce, en dépit d'un certain ralentissement des économies chinoise et indienne.

Ce signal positif venu d'Amérique du Nord et d'Asie peut avoir une influence favorable sur la situation économique de la zone euro elle-même et rendre confiance aux investisseurs.

Fin 2014, nous avons déjà prospecté la Malaisie et Singapour. Personnellement, je me suis rendue en Indonésie où les potentialités sont énormes, par exemple dans le secteur des produits halal. En 2015, 65 % des actions de l'AWEX se feront donc hors Europe : nous participerons à de nombreuses foires en Asie, une grande mission sera organisée en Chine et à Taïwan en novembre prochain. Il devrait aussi y avoir une mission princière dans cette région du monde au printemps et nous prévoyons déjà de nous attaquer à la zone ASEAN (Asie du Sud-Est) au début de 2016. »



“ En 2015, 65 % des actions de l'AWEX se feront hors Europe. »



L'eau de source la plus vendue dans les entreprises!

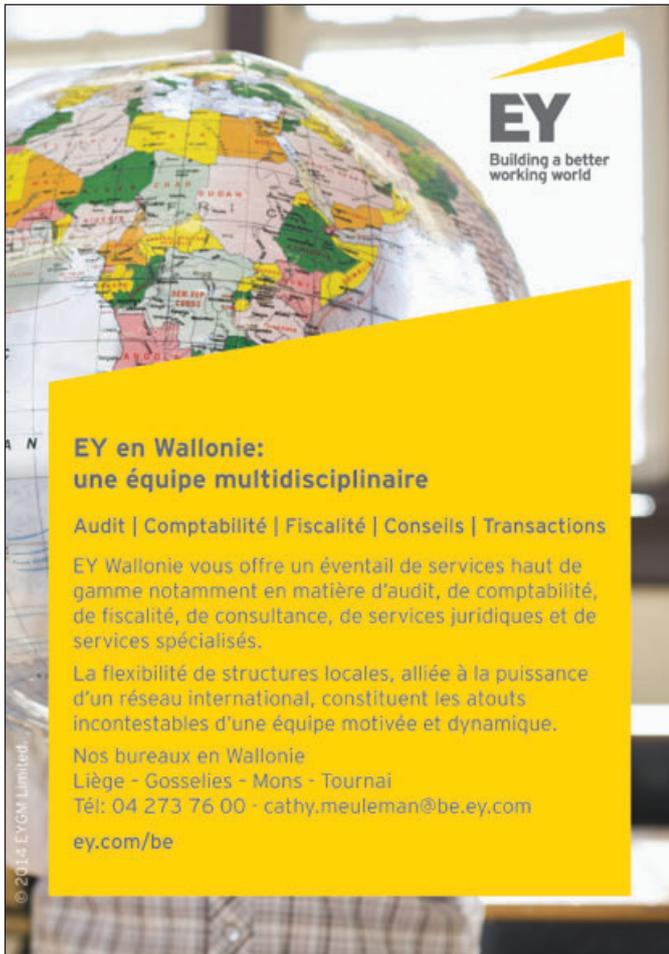


Faites un essai gratuit!

Nous vous offrons 120 litres d'eau!*

Contact: 02 / 219 40 99

* sous réserve de la conclusion d'un contrat de location.

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 - Gosseries - Mons - Tournai
Tél: 04 273 76 00 - cathy.meuleman@be.ey.com
ey.com/be

© 2014 EYGM Limited

Utilisez le carnet ATA pour vos exportations temporaires!

Vous participez à un salon commercial? Une exposition? Un concours de sport?

Vous souhaitez soumettre des prototypes et échantillons commerciaux à vos clients étrangers?

Vous tournez un film ou un reportage hors Union européenne?...



Le carnet ATA vous simplifie grandement la tâche en minimisant les formalités administratives et les frais généralement liés à la clôture et à la récupération de cautions pour chaque pays visité! Grâce à ce document unique, proposé par votre CCI locale, vous pourrez voyager pendant un an dans plus de 40 pays, hors Union européenne, membres de la chaîne ATA.

Belgian Chambers

Federation of Belgian Chambers of Commerce

www.mag.be



"Le Business news magazine" des CCI wallonnes



INFOS:
Solange NYS
solange@ccimag.be



UTILISEZ-LE POUR VOTRE COMMUNICATION VERS LES ENTREPRENEURS DE WALLONIE



Pression des coûts comme moteur du changement

D'après une étude de KPMG, 67 % des entreprises belges prévoient un changement de leur modèle d'affaires d'ici 2020 et deux entreprises belges sur trois, un grand changement (12 %), ou du moins un changement raisonnable (55 %). Cela concerne principalement le secteur Information, communication et événementiel (88 %), de l'automobile (83 %), des banques et des assurances (78 %) ainsi que le secteur public et des soins de santé. En particulier, plus de 80 % d'entre elles estiment que c'est la pression importante des coûts (80,6 %) et de l'innovation (83,6 %) qui les obligera à opérer ce changement. Quant aux facteurs de succès, les répondants voient le leadership, la formation et les ressources humaines.



© Jürgen Priewe

Voiture de société: cotisation pour 2015

Un employeur est redevable d'une cotisation de solidarité sur l'avantage résultant de l'utilisation à des fins privées de la voiture qu'il met à la disposition de son travailleur. Et elle est égale à $[(\text{émission de CO}_2 \times 9 \text{ €}) - 768 \text{ (essence)} \text{ ou } 600 \text{ (diesel)} \text{ ou } 990 \text{ (LPG)}] / 12$. Cette formule doit être indexée au 1^{er} janvier de chaque année. Par conséquent, il convient de multiplier le résultat de cette formule par un coefficient d'indexation qui, pour 2015, passera de 1,2048 à 1,2051. Attention, à partir du 1^{er} janvier 2015, la cotisation de solidarité ne pourra jamais être inférieure à 25,10 euros.



© Sychugina Elena

Le SBA wallon manque encore d'intensité

Le Conseil économique et social de Wallonie (CESW) estime que le SBA wallon - Small Business Act wallon - manque d'intensité. Une dynamique de renforcement de la cohérence de la politique PME en Wallonie a été lancée en 2011 au travers d'un SBA wallon. Et l'entrepreneuriat, l'internationalisation, le financement et l'innovation furent jugés prioritaires. Mais le SBA manquerait d'envergure en raison, notamment, de l'ampleur plutôt modeste de certaines actions; de l'absence d'une évaluation de chaque action prise individuellement qui permettrait pourtant de conserver et renforcer les plus efficaces d'entre elles et de réorienter, voire arrêter les moins pertinentes ainsi qu'en raison de la mobilisation insuffisante de certains opérateurs, organismes d'intérêts publics (OIP) qui n'ont pas intégré les orientations du SBA dans leurs priorités.

La Belgique présente un risque de non-conformité avec le pacte européen de croissance

L'évaluation par la Commission européenne des projets de plans budgétaires 2015 de seize pays de la zone euro, évaluation axée sur leur conformité avec le pacte de stabilité et de croissance, montre que la Belgique présente un risque de non-conformité. Oui, un tel risque même si, fin octobre 2014, ce pays ne présentait aucun manquement particulièrement grave aux dispositions de ce pacte qui vise à garantir des finances publiques saines dans l'Union européenne (UE). Voilà pourquoi, la Commission examinera la situation de ce pays au début du mois de mars 2015, à la lumière de la version définitive des lois budgétaires et précisions attendues sur les programmes de réformes structurelles.

Ceci n'est pas une déflation, c'est beaucoup plus grave!

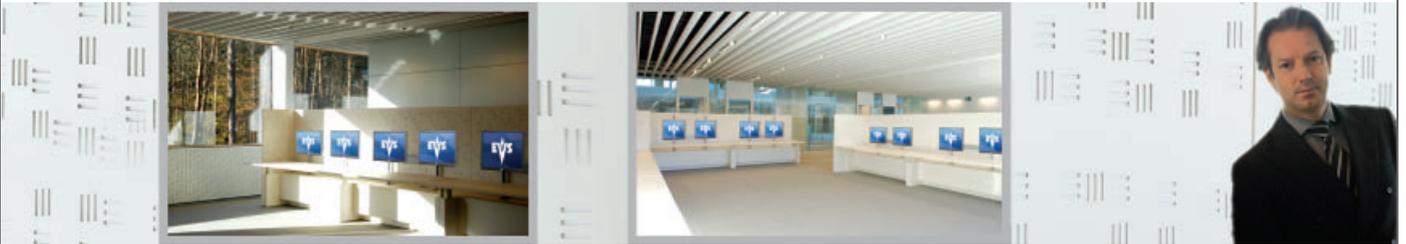
Le nouveau carnet de notes intitulé, *Ceci n'est pas une déflation, c'est beaucoup plus grave!* (Éditions Anthémis, 200 pages), traite de l'origine de la tendance déflationniste de l'économie européenne. Y sont aussi analysés, les nombreux défis auxquels sont confrontés nos dirigeants européens tels que le vieillissement de la population, la fragilité de l'euro, le déséquilibre entre les pays du Nord et du Sud de l'Europe – 010/42.02.90 - info@anthemis.be - www.anthemis.be





TDS Office Design

Plus qu'un fabricant, UN CONCEPTEUR DE MOBILIER



Concepteur et fabricant de mobilier de bureau contemporain, TDS Office Design a relevé le défi qu'EVS lui avait lancé : équiper un nouvel espace intérieur en respectant une ligne architecturale propre et typée.

À l'écoute des besoins

Aménager avec harmonie les nouvelles infrastructures de la société EVS Broadcast Equipment, c'est le challenge remporté avec brio par la PME liégeoise TDS Office Design, leader belge de la conception et fabrication de mobilier de bureau. Particularité du projet, celui-ci résulte d'un travail main dans la main entre TDS, EVS, et le bureau d'architecture Valentiny. Ce fonctionnement en synergie témoigne de l'optique développée par TDS qui, comme le souligne son CEO Pascal Delhalle, est de « répondre à la demande du client par 'que vous faut-il ?' et non par 'voici ce que nous avons' ». Après une phase de prototyping, ce n'est pas moins de 238 postes de travail qui ont ainsi été installés sur le site d'EVS laissant une impression générale d'agréable cohérence entre contenu et contenant, mobilier et bâtiment.

Créateur d'unique

S'appuyant sur un bureau d'études intégré de 5 personnes, TDS se positionne sur le marché non seulement comme fabricant mais surtout comme concepteur de mobilier. Son bureau d'études vous permet soit d'adapter un projet à partir d'une gamme standardisée, soit de créer du sur mesure - ce qui a été réalisé pour EVS - selon vos envies et spécificités. Et si les seules limites peuvent être d'ordre technique ou financier, TDS vous apporte une plus-value importante : sa capacité de conseil et de prise en compte de l'optimisation de l'espace. TDS réfléchit avec vous à la meilleure occupation de celui-ci et vous propose des solutions concrètes, joignant l'utile à l'agréable, l'esthétisme à la fonctionnalité.

Au sommet de la vague

Créée en 1946, TDS occupe actuellement une centaine de travailleurs. Cette taille idéale lui permet de répondre avec flexibilité et proactivité aux demandes de ses clients, petits ou grands. Parmi les dernières

commandes en date, l'aménagement de 2500 postes de travail pour le siège luxembourgeois de Price Waterhouse Cooper témoigne de ses capacités à assumer des marchés importants, avec un taux de satisfaction client de l'ordre de 100 %. Présente également sur le marché de l'exportation (pays limitrophes), TDS Office Design représente la Wallonie qui gagne : innovante, créative, et prête à surfer sur la vague de la réussite.

Philippe Prince, Facility Manager d'EVS

« Notre choix s'est porté sur TDS car c'est la seule entreprise qui est venue avec une approche personnalisée capable de répondre à notre problématique. Trois axes se sont, à ce titre, rencontrés : la prise en compte d'éléments techniques, une conception en adéquation avec l'esprit du bâtiment et une grande flexibilité vis-à-vis de nos besoins. Cerise sur le gâteau, TDS affiche un ancrage liégeois ! À qualité égale et coûts contrôlés, nous sommes évidemment toujours ravis de pouvoir faire vivre une entreprise locale. Soulignons, enfin, la parfaite collaboration entre le bureau d'architecture Valentiny et TDS qui sont parvenus à concilier pratique et esthétique. Le tout pour un résultat répondant pleinement à nos attentes. »

Philippe Valentiny, architecte

« Une importante partie du bâtiment d'EVS est dédiée à son département R&D. Les ingénieurs évoluant au sein de celui-ci ont besoin d'un environnement de travail très spécifique répondant à de nombreuses contraintes techniques. En tant que bureau d'architecture, nous avons dessiné des espaces rencontrant ces exigences tout en restant esthétiques et fonctionnels. Le mobilier imaginé n'existait évidemment pas dans le commerce. Nous nous sommes donc mis en quête de sociétés capables de lui donner vie. TDS s'est, dans ce cadre, démarquée de la concurrence. L'entreprise a conçu un prototype à la fois ergonomique, esthétique, intégrant des contraintes techniques tout en améliorant certaines fonctionnalités. Dans un délai plus que raisonnable, TDS nous a livré un mobilier fabriqué "à la carte". C'est assez exceptionnel. »

TDS Office Design :

Rue de l'hippodrome n°186 à 4000 Liège - Tél. : 04/254.99.10 - lie@tds-office.com
www.tds-office.com



Startech's Days, les 16 et 17 mars 2015

Afin de promouvoir des métiers manuels, techniques et technologiques, le championnat des Startech's Days aura lieu les 16 et 17 mars 2015, à Bruxelles (EFP, CPS) ; à Charleroi (Cepegra/Technocampus) et à Liège (Epicuris et Construfarm Grâce-Hollogne). La compétition ouverte aux étudiants, demandeurs d'emploi... portera sur l'art floral, la boulangerie, CAO/DAO industriel, le carrelage, la conduite poids lourds, le contrôle industriel ainsi que la cuisine. Mais aussi sur l'ébénisterie, l'entrepreneuriat, la fashion technology, le fraisage CNC, la gestion réseaux IT, l'imprimerie... Plus d'infos : www.skillsbelgium.be

Les mesures du gouvernement fédéral devraient créer 60.000 jobs

Comme la Banque nationale estime que le saut d'index génèrera une croissance de + 0,5 % du PIB et une augmentation de + 0,7 % des exportations nettes d'ici 2019, que les salaires nominaux sont temporairement gelés, selon le Fédération des entreprises de Belgique (FEB), les entreprises actives à l'international pourront répercuter ce gain de compétitivité dans leurs prix et ainsi gagner en parts de marchés. Cela entraînerait la création de 33.000 emplois supplémentaires. De même, une réduction des cotisations patronales de 960 millions EUR à partir de 2016, permettrait aux entreprises de diminuer leurs prix à l'exportation en moyenne de 0,4 %. Après cinq ans, cette mesure devrait permettre la création de 16.600 emplois. D'autres mesures ont un impact limité, via une augmentation du revenu disponible des ménages et donc de la consommation intérieure : + 5.900 et + 800 emplois respectivement.

Nouveau plan d'investissement européen

En annonçant un plan d'investissement de 315 milliards d'euros pour relancer la croissance en Europe, la Commission européenne souhaite créer un nouveau Fonds européen pour les investissements stratégiques (EFSI). Pour ? Pour mobiliser au moins 315 milliards d'investissements supplémentaires au cours de 2015-2017 et mettre en place une réserve de projets associée à un programme d'assistance afin de canaliser les investissements en fonction des besoins les plus pressants. Les mesures prises dans leur ensemble, pourraient accroître le PIB de l'UE de 330 à 410 milliards d'euros au cours des trois prochaines années et créer jusqu'à 1,3 million d'emplois.

3.130 € comme plafond pour le bonus salarial

Le plafond social du bonus salarial sera de 3.130 euros par travailleur en 2015. Quant au montant fiscal maximum, il est égal au montant social maximum diminué de la cotisation de solidarité de 13,07 % à charge du travailleur, c'est-à-dire à 2.722 euros par travailleur. Et outre que l'employeur est redevable d'une cotisation spéciale de 33 % sur le montant du bonus, ce dernier comme la cotisation de 33 % sont déductibles fiscalement comme charges professionnelles.

La Marianne de Cristal: candidature jusqu'au 20 février 2015



La Marianne de Cristal, prix économique distinguant une entreprise située en Wallonie qui a particulièrement développé ses échanges commerciaux avec la France, est reporté au 20 mars 2015, au Théâtre de Liège. Les entreprises visées sont celles qui renferment de 5 à 250 personnes et qui exercent leurs activités dans les domaines de la production, de la distribution, des prestations de services. Dépôt des candidatures : jusqu'au 20 février 2015 – info@mariannedecristal.be - www.cfcill.be/marianne-xxedition/

PROCÉDURE DE RÉORGANISATION plus chère, mais

Depuis le 1^{er} janvier 2015, le coût à payer pour introduire une demande de procédure de réorganisation judiciaire (PRJ) est désormais plus élevé, passant de 80 à 1.000 euros. Explications avec Fabienne Bayard, présidente du tribunal de commerce de Liège.

JACQUELINE REMITS

► Quelle est la raison d'être de la loi sur la procédure de réorganisation judiciaire ?

F.B. : « Elle date de 2009 et c'est une loi de 'circonstance'. On était alors en pleine crise économique. Le législateur a voulu mettre en place un arsenal légal d'aide au redressement d'entreprises. Cette loi remplaçait la loi sur le concordat, mais en assouplissant beaucoup ses conditions d'accès et en ouvrant grandes les portes à l'aide au redressement d'entreprise par le biais du tribunal de commerce. Cette loi de 2009 a eu, et a toujours, un grand succès. De nombreuses entreprises y recourent beaucoup plus qu'elles ne recouraient au concordat. Pour Liège, de deux ou trois par an, on est passé avec la PRJ à environ 160 demandes chaque année. Cette loi offre beaucoup d'outils pour le redressement, des plus softs aux plus contraignants. »

► Quels sont les différentes sortes de PRJ ?

F.B. : « Il y a trois types de procédures, par accord amiable, par accord collectif et par transfert d'entreprise (quand l'entreprise n'est plus en mesure de proposer un plan de redressement à ses créanciers). La plus utilisée est la procédure de réorganisation judiciaire par accord collectif. »

► Qu'est-ce qui change ?

F.B. : « Jusqu'ici, le droit à payer pour une demande en PRJ, le droit de greffe, était le même que celui pris pour n'importe quelle requête, à savoir 80 euros. À partir du 1^{er} janvier 2015, le droit de greffe devrait passer à 1.000 euros. Chaque fois qu'une entreprise aura besoin de

déposer une demande particulière dans le cadre de cette procédure, elle sera couverte par ce droit de greffe. »

► Pourquoi instaurer un droit de greffe aussi important ?

F.B. : « Introduire une procédure de réorganisation judiciaire engendre la mise en route d'une machine judiciaire d'importance, et donc un coût pour la société. En effet, dès qu'une demande est introduite, en tant que présidente du tribunal de commerce, il me revient de désigner un juge délégué. Cette personne va suivre l'entreprise et vérifier qu'elle respecte l'ensemble des conditions prévues par la loi, de forme et de fond. Le but est la surveillance du bon déroulement de la procédure. Bien que les juges consulaires œuvrent au sein des tribunaux de commerce à peu près bénévolement, cette machine judiciaire a quand même un coût. En plus du juge désigné, le tribunal, composé d'un juge de carrière et de deux juges consulaires, doit examiner la demande, examiner le dossier, etc. Le procureur doit rendre un avis sur l'ouverture de la procédure. Bref, une machine de guerre se met en route pour accompagner l'entreprise dans son redressement. Car tel est bien le but. »

► Y aurait-il une autre raison ?

F.B. : « Oui, souvent, la plupart des entreprises déposent cette demande beaucoup trop tard, alors qu'elles se trouvent au bord de la faillite. Selon la loi, le fait d'être en faillite virtuelle n'empêche pas l'action d'une demande de redressement. Cette loi promeut vraiment le redressement d'entreprise, ce qui est une bonne chose. Mais cette promotion ne peut intervenir de façon excessive. »



© Jerry Sliwowski

► Quelle est la conséquence du sursis accordé ?

F.B. : « La procédure par accord collectif accorde à l'entreprise un sursis de six mois. Cette période permet à l'entreprise de geler le passif, les dettes, et de pouvoir préparer son plan de redressement à l'aise, sans être attaquée par ses créanciers, ceux-ci se voyant bloqués dans leurs actions. Le tribunal doit donc veiller à ce que la procédure ne soit pas utilisée de façon abusive. »

► Que va prévoir le plan de redressement ?

F.B. : « Il va prévoir une série d'abattements de créances, partant de l'idée que l'entreprise va pouvoir se redresser. Le patron informe ses créanciers de ses possibilités de pouvoir poursuivre son activité, donc de continuer à travailler avec eux s'ils acceptent un abattement, par exemple, de 50 % de leur créance. Pour pouvoir faire cette proposition, il faut être sûr de pouvoir générer du cash qui permettra de rembourser les créances du passé en plus des créances courantes. »

JUDICIAIRE: plus efficace



► Que va permettre ce droit de greffe de 1.000 euros?

F.B.: « L'erreur du législateur est d'avoir imaginé qu'une entreprise au bord de la faillite a encore la possibilité de se redresser. Tout au plus pourrait-elle envisager un transfert d'activité. Je pense que ce droit de greffe de 1.000 euros va permettre un tri à l'entrée en éliminant les candidats à la PRJ ne disposant même pas de ces 1.000 euros. L'énergie déployée au sein d'un service public pour des entreprises qui ne cherchent dans la PRJ qu'un moyen déplacé de retarder l'issue fatale de la faillite, alors que celles-ci ne représentent qu'une valeur ajoutée restreinte du point de vue économique, pourrait être davantage utilisée au profit de celles qui ont encore une chance de s'en sortir. Il faut regarder les choses avec lucidité. Notre espoir est qu'un écrémage s'opère pour que nous puissions consacrer notre énergie à des entreprises à valeur ajoutée plus importante, que ce soit parce qu'il y a de l'emploi à sauver ou un produit intéressant à conserver et développer dans la



« Cette loi promeut vraiment le redressement d'entreprise »

Fabienne Bayard,
présidente du tribunal de commerce de Liège.

région. Je suis très sensible au développement économique de ma région. »

► Comment les très petites entreprises seront-elles aidées?

F.B.: « Il existe d'autres types d'aides, beaucoup moins coûteuses, notamment le recours à un médiateur d'entreprise. Une personne de chiffre, un consultant, qui connaît bien le fonctionnement de l'entreprise, désigné par le tribunal et pourra apporter son expertise à l'entreprise en difficulté, par exemple, en négociant avec les créanciers, etc. Pour que cette mesure soit efficace, il faut toutefois que l'entreprise prenne conscience très tôt de ses difficultés pour avoir une aide en temps et en heure. Et pas évidemment au moment où elle va être déclarée en faillite ! Il faut être réaliste. D'ailleurs, les entreprises citées en faillite et qui déposent une PRJ, pour la plupart, finissent quand même par déposer le bilan. »

► Quelles sont les entreprises pour lesquelles il existe un taux de réussite important?

F.B.: « Celles qui ont bien anticipé leurs difficultés et, je l'ai dit, qui disposent encore suffisamment de trésorerie pour assumer la période de sursis. En cinq ans, le pourcentage de réussite est intéressant puisque près de 30 % des entreprises ayant sollicité une PRJ par accord collectif s'en sortent. Ce n'est pas mal. »

► Que représente pour vous la loi de la PRJ?

F.B.: « C'est une mine d'or en ce qu'elle offre une panoplie d'outils d'aide aux entreprises. Cela

correspond aussi à la vision que je me fais d'un tribunal de commerce, à savoir d'abord un acteur au service de l'entreprise plutôt qu'un censeur. Dès que l'occasion se présente de sauver une entreprise, nous exerçons clairement notre mission de service public. »

► Quelle latitude avez-vous par rapport au législateur?

F.B.: « Le dernier rempart est de pouvoir modaliser la durée du sursis. Cette période au cours de laquelle l'entreprise est à l'abri a une durée en principe de six mois. Nous pouvons la raccourcir dans différentes hypothèses. Un, l'entreprise a déjà bien préparé sa restructuration, la procédure est l'aboutissement de celle-ci, mais elle a besoin d'un petit délai pour finaliser son plan de redressement. Elle dépose sa requête, le plan sera bouclé dans les deux ou trois mois. Rare. Deux, l'entreprise présente une comptabilité désordonnée, il n'y a pas beaucoup d'espoir de réussite, elle ne pourra pas dégager suffisamment de trésorerie pour faire face à ses engagements. Nous avons le pouvoir de réduire la durée du sursis à deux mois. Au bout de ce temps, elle doit présenter un plan réaliste. Pour le tribunal, l'objectif est de veiller aussi à l'intérêt des créanciers. Si le sursis est une faveur accordée à une entreprise, elle a aussi des répercussions sur les créanciers, fournisseurs qui, eux aussi, se retrouvent avec ces créances commerciales impayées et parfois une PRJ en amène une autre et ainsi de suite. Nous devons toujours avoir en tête l'intérêt de l'entreprise qui demande de l'aide, mais aussi veiller au respect des droits des créanciers. »

Avant les investis la chasse



© Fotolia/Marco2811

Du bon sens !

En industrie et en entreprise comme chez soi, la chasse au gaspillage est la première piste à privilégier pour économiser l'énergie et alléger rapidement la facture. L'énergie y représente en effet un poste important (ndlr: le 3^e, en industrie), bien trop lourd, que de simples gestes et une dose de bon sens peuvent soulager.

Dans votre « home sweet home », laissez-vous les portes ouvertes en hiver, partez-vous sans éteindre presque inconsciemment l'éclairage ? Chacun sait que l'entretien de sa voiture (carburant, remplacement des pneus usés), la maintenance de sa chaudière (réglage du brûleur, nettoyage du corps de chauffe) permettent de réduire la consommation et d'éviter les pannes. Nous insisterons encore sur ce point.

Mais dès aujourd'hui, transposez donc sur le lieu de travail ces mêmes réflexes !

Première piste : SWITCH OFF et URE (utilisation rationnelle de l'énergie)

Éteindre tout élément consommateur d'énergie lorsqu'on n'en a pas besoin et en cas d'absence.



Deuxième piste : configuration optimale et maintenance régulière des outils et utilitaires (éclairage, chauffage, climatisation, air comprimé, motorisation, froid, chaleur process vapeur). Ces actions peu coûteuses (ROI < 1 an) contribueront également à ne pas faire trop souffrir votre portefeuille.

Poste éclairage

Attardons-nous un peu sur le **poste éclairage**. ... Trop de bureaux ou d'espaces de travail inoccupés sont largement éclairés... pour rien !

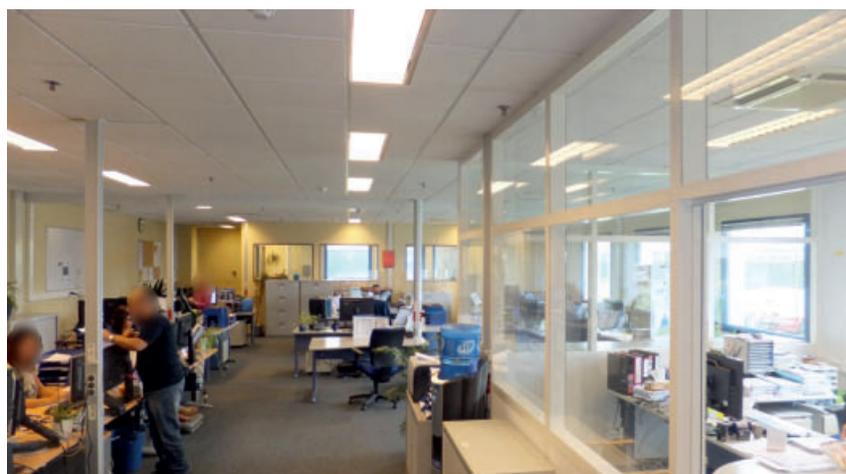
Pensons à un simple geste (Switch off) généralisé et systématique !

Et quel luxe inutile que cette lumière artificielle pour les espaces situés près de fenêtres quand la lumière naturelle serait amplement suffisante ! La photo du paysager présenté ci-dessous illustre d'ailleurs à elle seule des aberrations : un seul interrupteur commande tout l'éclairage, sans tenir compte de l'apport de lumière naturelle et gratuite provenant de larges fenêtres. La lumière artificielle inonde aussi le centre du paysager, là où aucun poste de travail n'est installé.

Retenez ceci : un asservissement des luminaires à la présence/absence d'occupants peut réduire de 15 % la facture d'électricité pour ce poste. Même constat pour l'asservissement des luminaires à la lumière naturelle (par cellules photosensibles).

Enfin, bon nombre de luminaires anciens, mal entretenus, de technologies dépassées sont encore bien souvent utilisés. Très énergivores, ils ne répondent de surcroît plus aux normes de sécurité et de confort.

Dans le coût de l'utilisation d'un luminaire entre, à 90 %, la consommation d'électricité, le reste concernant l'achat et la maintenance (remplacement des tubes fluo ou des lampes).

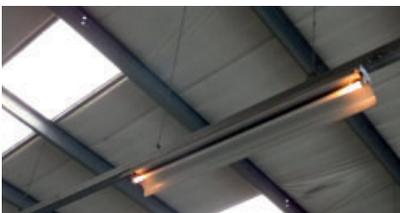


“ La configuration et l'utilisation rationnelle et responsable de l'éclairage peuvent réduire de plusieurs dizaines de % la facture d'électricité de ce poste. »

sements coûteux, au gaspi!

PHILIPPE SMEKENS,
CONSEILLER ÉNERGIE À LA CCIH

Il faut vous représenter que le nettoyage des réflecteurs, optiques et caches et le remplacement des tubes fluo morts (qui consomment encore 10 à 20 W) permettent non seulement de vous mettre en conformité avec les règlements et normes en vigueur (ex. : 500 LUX pour un bureau, 300 LUX pour un espace de production), mais aussi d'améliorer de plus de 50 % le rendement lumineux des installations d'éclairage.



La **gestion régulière de la maintenance** est donc un autre réflexe à acquérir sans tarder!!!

Poste Chauffage

Utilisation et maintenance du chauffage en bon père de famille (comme chez soi)

Nous ne chauffons pas toute notre maison à 23-24°C. Nous ne chauffons pas le rez-de-chaussée autant la nuit que le jour. Nous savons bien qu'1°C supplémentaire de consigne équivaut à 7 % de surconsommation de gaz ou de mazout.

Nous effectuons chaque année une maintenance de notre chaudière sachant que l'encrassement de celle-ci ou l'usure du gicleur peuvent engendrer une surconsommation de plusieurs % de combustible.

Nous ne laissons pas les portes et fenêtres ouvertes alors que le chauffage est en action. Nous savons qu'un mètre de tuyau d'eau de chauffage non isolé correspond à une lampe de 60 W allumée...

Nous le répétons : pourquoi ne pas réaliser toutes ces actions dans notre lieu de travail ?

- ▶ Réglons la vanne du radiateur sur 3 (= 20°C) ou le thermostat sur 20 °C, au lieu de surchauffer l'espace
- ▶ Réglons la vanne sur 1 ou le thermostat sur 16°C en quittant le bureau
- ▶ La configuration optimale de fonctionnement de la chaudière et de la distribution de chaleur en fonction du climat, de l'activité, des besoins peut réduire de plusieurs dizaines de % la consommation de ce poste.
- ▶ L'isolation des circuits d'eau de chauffage (ou de vapeur) est un investissement hautement rentable (ROI < 1 an).
- ▶ Il est inutile de chauffer les bureaux la nuit. Il suffit de réduire ou couper le chauffage la nuit et de redémarrer celui-ci en fonction de l'inertie thermique du bâtiment pour faire de substantielles économies de combustible.
- ▶ Il faudra veiller aussi (évidemment) à ce que le chauffage ne fonctionne pas en parallèle avec la climatisation!!!
- ▶ Traquons les fenêtres et les portes ouvertes en hiver!
- ▶ Envisageons une maintenance régulière des chaudières vu les puissances mises en jeu (un encrassement de quelques mm de suie engendre une élévation de 50 °C de température de fumée et donc une réduction de quelques % du rendement de la chaudière).
- ▶ L'isolation de centaines de mètres de circuits caloporteurs (eau chaude de chauffage ou eau chaude sanitaire) évite de gaspiller l'équivalent de plusieurs centaines de kWh par perte de calories à travers ces circuits.

Consommation électrique (domotique – utilitaires)

Voici nos conseils :

- Éteindre la **domotique** la nuit.
- Éteindre les **extracteurs de fumée** et autres moteurs de **ventilation** en dehors des heures de service.
- Éteindre les **distributeurs de boissons** fraîches la nuit (un distributeur de boissons fraîches consomme environ 400 à 600 kWh par an).
- Nettoyer les condenseurs des **frigos et des congélateurs** (radiateur à l'arrière) pour optimiser le dégagement de chaleur.
- Éviter d'emprisonner les frigos dans des armoires non aérées.
- Laisser de la place entre le mur et l'arrière des appareils frigorifiques pour ne pas limiter le dégagement de calories du condenseur.
- **Appareils chauffants** : vérifier le fonctionnement et l'utilité des chauffeuses et des percolateurs qui sont de gros consommateurs d'électricité
- Préférer les thermos aux percolateurs qui préchauffent le café.
- Vérifier que ces appareils sont débranchés en cas d'absence du personnel
- Utiliser des thermos pour les boissons chaudes au lieu de les laisser sur une résistance chauffante.

Toutes ces petites actions prises ensemble peuvent réduire substantiellement et sans frais les notes d'électricité.

Infos :

Ces conseils et remarques, ainsi que bien d'autres sont proposés gratuitement par les pré-checks énergétiques et les formations techniques URE du service « Facilitateur URE industrie » - Tél. : 0800/ 97 333

E-mail :

Provinces Luxembourg belge: facilitateur.ure.process@ccilb.be
 Provinces BW - Namur - Liège: facilitateur.ure.process@3j-consult.com
 Provinces Hainaut - Picardie belge: facilitateur.ure.process@ccih.be
 Philippe Smekens - Conseiller Énergie à la CCIH - GSM: +32 (0)495 14 47 85

PASSEZ DONC AU SALON !

Febiac organise du 16 au 25 janvier 2015 la 93^e édition du **Salon Automobile de Bruxelles**. Réservé aux utilitaires légers, véhicules de loisir et deux-roues motorisés, il occupera six Palais. De la camionnette multifonctions au cabriolet tendance, en passant par la sportive racée et le tout-terrain robuste, tous les types de véhicules seront réunis : voiture « plaisir », outil de travail, scooters et motos côtoieront véhicules hybrides, à propulsion électrique, au gaz naturel compressé (CNG) et Dream Cars.

À l'heure de la mise sous presse, CCI mag' peut vous annoncer la présence de quelques premières. Mondiales, européennes et belges.

Chez les quatre anneaux d'Audi, on trouve la TT et l'A6.

Et chez BMW, les X5 M, X6 M, Série 2 Cabrio et M6.

Citroën met à l'honneur sa C4 restylée pour la deuxième phase de son existence.

Dacia dévoile ses Lodgy et Dokker Stepway ainsi qu'une série limitée Duster Blackstorm. Notons aussi le Fiat Doblo ainsi que les Jeep Renegade et Fiat 500 X.

Chez Ford, ce sont les nouvelles Mondeo, S-Max, Focus et Mustang qui tiennent la vedette.

Chez Jaguar, la Jaguar F-TYPE, la nouvelle sportive de Jaguar disponible en version 4x4 ainsi qu'en version à transmission manuelle. Et la Jaguar XE qui redéfinit le concept de la berline sport.



La Jaguar XE: des atouts et des atouts !

SUV compact haut de gamme hyper polyvalent, le nouveau Land Rover Discovery Sport offre 7 places. Motorisé par des 4 cylindres essence et diesel, il se positionne à la pointe de la technologie en matière de connectivité.



Le Range Rover Evoque 'Inspired by Britain' présente des caractéristiques extérieures et intérieures coordonnées. Plus le drapeau britannique sur l'aileron arrière et sur les coques de rétroviseurs blanches.

Le public découvrira les Lexus RCF et NX 300h.

Chez Mercedes, la CLA Shooting Brake, la CLA45 AMG Shooting Brake, la C63 AMG Break, la AMG GT et la nouvelle génération de Classe B.

Plus 2 modèles Mercedes ECO : les S500 PLUG-IN HYBRID et B electric drive. Les véhicules utilitaires légers ne sont pas en reste avec le nouveau Vito et la nouvelle Classe V.

La Mitsubishi Attrage fait sa première apparition dans un Salon Européen. Deux premières chez Mini : la Cooper 5 portes utilitaire léger et la Countryman One D utilitaire léger.

Plusieurs modèles pour la marque à l'éclair : l'Opel Corsa, l'Adam Rocks, l'Adam S et le Mokka 1.6 CDTi. Chez les utilitaires, le Vivaro.

Peugeot débarque avec ses 508 Berline GT Line et 508 RXH dotée d'une nouvelle motorisation thermique BlueHDi 180 AT6 non-hybride. Les 308 GT et GT Line sont en première belge.

Le nouvel Espace occupe une place en vue sur le stand Renault.

Outre la Seat Leon ST transformée en VAN, on trouve les Leon ST Cupra et Leon X-Perience.

Chez Skoda, c'est la Fabia Hatchback qui attire les regards.

Et puis, deux nouveaux modèles Smart : les fortwo et forfour. La Grand Prius+ fait la fierté du stand Toyota.

Plus innovante et plus efficace, rassurante et plaisante, la 8^e génération de VW Passat est encore plus redoutable que les précédentes...

Le nouveau Volvo XC90 n'est pas exposé au Salon de l'Auto mais bien chez l'importateur.



Affichée à 14.990 euros, la Kia Venga est l'un des 58 véhicules commercialisés sous les 15.000 euros.



Pour sa première à Bruxelles, l'Opel Corsa peut tabler sur de nouveaux design, intérieur et moteur.

JE ME SUIS SOUVENT DEMANDÉ...

Comme chantonnait Richard Anthony, vous vous êtes sûrement posé la question : quelle voiture possède le plus grand coffre, consomme le moins, freine le mieux... Un classement qu'établit la revue française AUTOplus.

Ainsi parmi les SUV, c'est la Peugeot 3008 HYbrid4 200 ch qui consomme le moins en ville. La Renault Captur dCI 90 ch se classe deuxième devant la Peugeot 2008 1.6 e-HDi 92 ch. Chez les monospaces qui braquent le plus court, la palme revient à la Honda Jazz qui devance la Seat Altea et la Citroën C3 Picasso. Les breaks qui offrent la plus grande longueur de chargement sont, dans l'ordre, la Mercedes Classe E break, la Skoda Super Combi et la Renault Laguna Estate. Les plus grands coffres des monospaces compacts sont ceux des Dacia Lodgy, Renault Grand Scenic et Peugeot 5008. Quant aux berlines les plus spacieuses à l'arrière, elles portent pour noms BMW série 3 et 5 GT précédant la Skoda Superb. Chez les monospaces, la Nissan Note rafle la mise et laisse les deux autres marches du podium

aux Fiat 500 living et Toyota Prius +. Et chez les SUV Compacts, le trio vainqueur se compose des Toyota Rav 4, Subaru Forester et Seat Altea XL Freetrack.

Les familiales avec la meilleure autonomie sont la 508Hybrid4 de Peugeot, la VW Passat 16 TDI 105 BM et la Citroën C5 eHdi 115 BMP 6.

Moins rationnel, mais tout aussi intéressant, les cinq voitures qui font craquer les femmes sont la Citroën DS3, la Mini, la Porsche 911, la Jaguar F-Type S et l'Audi TT. Les hommes plébiscitent quant à eux la Porsche 911, la Chevrolet Camaro, la Citroën DS 5, la Jaguar F-Type S et la Mercedes SLK. Pour terminer, sachez que les nouvelles VW Polo et Golf, les Ford B-Max et la Mercedes Classe A, les VW Touran et Sharan figurent parmi les véhicules qui résistent le mieux aux tentatives de vol !

AUTO: LES SEGMENTS!

Tous les véhicules appartiennent à une catégorie bien précise. Qui comporte une lettre de l'alphabet (A à F) et des caractéristiques tout aussi formelles.

Voici pour vous y retrouver...

A: les microvoitures ou citadines:

Citroën C1, Kia Picanto, Smart...

B: les polyvalentes:

Dacia Sandero, Opel Corsa, Peugeot 208...

C: les moyennes compactes:

VW Golf, Honda Civic, Renault Megane...

D: les moyennes ou familiales:

Hyundai i 40, Mazda 6, BMW 3...

E: les grandes routières:

Audi A6, Volvo S80, Lexus GS...

F: les voitures de luxe:

Mercedes S, Porsche Panamera, Tesla...

Sans oublier...

- **les véhicules de loisirs:** 3 segments (fun, SUV, 4x4)

Mazda MX 5, Nissan Qashqai, Range Rover...

- **les monovolumes:** 2 segments (petits, grands)

BMW 2 Active Tourer, Ford Galaxy...

- **les voitures de sport:** 1 segment mais... différents tarifs

Toyota GT 86, Nissan 370 Z, McLaren 650 S...

- **les cabriolets:** 1 segment et plusieurs tarifications

Audi A3, BMW série 6, Rolls-Royce Phantom Drophead Coupé

BOB MONARD



**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

International Network Lunch: LA FRANCE

(06/11/2014)



Le 6 novembre 2014, lors de son « **International Network Lunch** », la Chambre de Commerce & d'Industrie du Brabant wallon avait mis à l'honneur la France. Après le mot de bienvenue de René Branders, Président de la CCIBW, Grégoire Cuvelier, Consul Général de Belgique à Lille prit la parole, faisant le point sur les échanges entre la Belgique et la France et les secteurs d'activités porteurs.

Dans son intervention, Patricia De Backer, Directrice de la Chambre de Commerce Franco-Belge, évoqua ensuite des thèmes comme la domiciliation commerciale en France, la création d'une succursale française, les meilleurs canaux de distribution. Elle livra aussi quelques conseils et mises en garde.

Responsable du Bureau AWEX du Brabant wallon, Régine Pangaert présenta les services spécifiques qu'offre l'AWEX, en France.



René Branders, Président de la CCIBW

Enfin, Philippe de Marchant et d'Ansembourg (Termico SPRL) et Yvon Hudsyn (Trump Electronics SA) apportèrent leur témoignage. Après le mot de clôture, orateurs et participants partagèrent un lunch de spécialités françaises dans une ambiance conviviale...



Patricia De Backer évoqua les forces et faiblesses du marché français



Vincent Pollet, KPMG France aborda les aspects fiscaux



(de gauche à droite) : C. Squéart, Directrice CCIBW, G. Cuvelier, Consul Général de Belgique à Lille, P. De Backer, Directrice CCI Franco-Belge, R. Branders, Président CCIBW, D. Verleye, International Relations Manager CCIBW, Jacques Glorieux (BLCCA)

NOUVEAUX « PEPS » de la CCIBW

Au mois de novembre 2014, la CCIBW a ouvert de nouveaux Clubs PEPS (« Programme d'Expériences Partagées vers le Succès»). **Le principe des Clubs PEPS repose sur l'encadrement d'un expert et le partage d'expériences entre participants qu'une thématique réunit.**

Votre entreprise et vous : présents, visibles et percutants partout, tout le temps !

Pour cette édition, tous sont amenés à réfléchir à la façon de se faire connaître et de mettre en valeur leurs activités.

Durant 6 matinées, les sessions passent en revue :

- La Prospection : comment passer de « Beurk » à « Miam » : s'organiser, déterminer sa cible, traiter les objections...
- Le Référencement naturel et Google AdWords : se poser les bonnes questions, bien coordonner agence web, développeur
- Rendre une newsletter plus efficace : techniques de web marketing, d'anti-spam, trucs et astuces de rédaction
- Créer des contenus pour animer son blog professionnel : qu'y publier et à quel rythme ?
- LinkedIn, Twitter, Facebook : cocktail gagnant : les réseaux sociaux pour développer votre entreprise et vos activités
- Réussir son Elevator Pitch : savoir présenter sa société, ses services et produits en un temps limité

Ces 6 sessions sont placées sous la houlette de Martine Pyck (expérience de 25 ans dans le domaine du marketing), Emmanuel Thiebauld, fondateur de ET-Consulting, Dobrila Stupar (consultante web depuis 12 ans), Marie Vandenberghe (Fondatrice de Quality Training)...

Techniques de réussite commerciale

C'est Pierre Visart, consultant commercial qui s'est frotté à de multiples secteurs d'activités, allant du monde de la communication à celui de la Banque Privée, qui interviendra pour le « **PEPS Techniques de réussite**



commerciale ». Ce dernier s'adresse aux commerciaux juniors, aux cadres et aux patrons de PME qui veulent organiser leurs négociations commerciales de manière constructive, défendre leurs intérêts de vendeur, créer un échange productif avec leurs clients pour parvenir à une entente gagnante.

Les 5 sessions sont articulées autour des Techniques de vente, la négociation et la défense d'une offre par rapport à la concurrence, la mise en place du plan commercial, le neuromarketing : avoir plus d'impact pendant la vente, les canaux de vente et networking.



Pénurie d'électricité: OBJECTIF ZÉRO BLACK-OUT

(12/11/14)

350MW manquants

D'après Elia, le risque de pénurie d'énergie est réel, cet hiver.

Se concentrant sur ce sujet d'actualité, la CCIBW et son partenaire Electrabel, avaient organisé une séance d'informations à Nivelles, sur le site de la Chambre de Commerce.

Le 12 novembre allaient être abordés, gravitant autour du thème : les rôles et responsabilités, actions préventives, anticipation, par Philippe Boxho, Power Dispatch Belgium Electrabel et Gilles Moreau, Account Manager grandes entreprises (Electrabel) ; les aspects socio-juridiques pour les employeurs, par Jean-Noël Henrard (Securex), la gestion de crise et la communication des autorités publiques, par Marc Lerchs, Directeur de l'information au Centre de Crise Provincial, ainsi que le contexte et la mise en œuvre pratique en cas de délestage, par Philippe Van Opdenbosch, Directeur de Région BW chez Ores.

Les représentants d'Electrabel commencèrent par rappeler que le réseau électrique devait être en constant équilibre, l'électricité ne pouvant être stockée et que l'impact d'un black-out, pour 1 à 2 h, se chiffrerait entre 120 et 170 millions d'euros !

Si, pour l'hiver 2014-2015, une réserve stratégique de 850 MW est disponible, elle ne couvre pas le volume demandé de 1.200 MW.



Et la communication des autorités publiques, comment est-elle gérée ? « En cette matière, le Fédéral diffuse des contenus par canaux provinciaux et communaux, avec adaptations aux spécificités du territoire » résumait Marc Lerchs. Outre la campagne de sensibilisation « ON/OFF » invitant le citoyen à une consommation responsable de l'énergie, une campagne de communication de crise démarrerait une semaine avant un possible délestage. Enfin, les sites propres à chaque Province peuvent être consultés, comme celui de « criseBW.be », reprenant check-list et conseils.

« Je me veux optimiste, on va tout faire pour éviter le black-out » entamait Philippe Van Opdenbosch (Ores). Ce dernier reprenait point par point la procédure de délestage approuvée en cas de pénurie ainsi que la répartition des rôles de chacun (Elia, Ministre, autorités, ORES). « La gestion d'une situation de Black-out est similaire à celle de tout autre incident de réseau. La différence majeure se situe au niveau de la durée de l'incident et du nombre de clients impactés ! »

Bon à savoir : les nombreuses informations sur les sites Electrabel.be et pretpourl'hiver.be, pour réduire au maximum les désagréments de la situation...

Anticiper les désagréments

Pour cet hiver, les besoins de délestage couvriraient une durée de 5 à 29 h.

Quels remèdes, quelles actions d'Electrabel, comment les entreprises peuvent-elles anticiper les désagréments... les participants allaient tout connaître ou presque, sur la question.

Du côté de Securex, on relativisait l'impact sur les travailleurs, les potentielles coupures de courant se produisant tôt le matin ou relativement tard. Jean-Noël Henrard incitait les employeurs, si ces dernières étaient connues assez tôt, à envisager des aménagements : télétravail, déplacement des travailleurs, horaires de travail revus, etc. Il rappelait les conditions du chômage temporaire pour force majeure (en cas d'empêchement pour une journée de travail complète).



WEBSCAN

UN OUTIL DE VEILLE ET D'ANALYSE PONCTUELLES SUR INTERNET



Service "sur mesure" en fonction de vos besoins spécifiques

- Veille sectorielle : analyse de votre secteur d'activité et/ou de votre domaine métier, décryptage de la stratégie générale de ses acteurs
- Veille concurrentielle et d'opinion : analyse concrète de vos concurrents et du développement de leur image et de leur communication en ligne
- Choix du secteur à l'échelon régional, national et/ou international

Contactez nos experts en Intelligence Stratégique dès maintenant!



REHGIS HAINAUT DE GESTION DE L'INFORMATION STRATÉGIQUE



DÉPARTEMENT REHGIS DE LA CCI HAINAUT - REHGIS@CCIH.BE - TÉL. 071/53 28 79



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 établirons 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.verleye@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

VOTRE CCI, VOTRE COMBUSTIBLE

La vocation des Chambres de Commerce & d'Industrie est d'épauler leurs Membres dans le développement de leurs activités. L'essor et la pérennisation des sociétés est leur leitmotiv. Pour mener à bien leur mission, les Chambres de Commerce & d'Industrie s'appuient sur un réseau mondial comptant quelque 10.000 d'entre elles tournées vers le même objectif. Rassemblant des entreprises de tous secteurs d'activités, les CCI développent pour ces dernières une panoplie de services pour les promouvoir, leur faire franchir les frontières, les informer, les former. Certaines sont de statut public, d'autres des organismes privés. C'est le cas, notamment, en Belgique, où nos CCI ne cessent de se professionnaliser pour répondre le plus adéquatement possible aux attentes et besoins de leurs affiliés.

Parce que prendre racine, c'est déjà bien... mais décoller, c'est nécessaire, votre CCI vous apporte les combustibles pour alimenter le moteur de votre entreprise. (Re)découvrez-en le récapitulatif en ces pages...

STÉPHANIE HEFFINCK



1. Votre CCI, au sein d'un réseau mondial...

CCI WALLONIE

À l'échelle du territoire wallon, la « CCIW » est l'organe stratégique rassemblant les CCI et s'en faisant le porte-parole auprès d'institutions régionales ou fédérales. Après Jean-Pierre Hermant, c'est Philippe Suinen qui en assure aujourd'hui la Présidence.

« La Wallonie montre des signes de reprise, notre rôle est de faire en sorte qu'elle aille encore mieux demain. Ceci tout particulièrement en nous exprimant et en agissant tous azimuts et tout le temps pour les entreprises, selon leur point de vue » répète celui qui dirigea jadis, durant de longues années, l'Agence wallonne à l'Exportation et aux Investissements. Durant son mandat de 2 ans renouvelable, Philippe Suinen entend veiller à ce que nos entreprises soient dans les meilleures conditions pour se développer et être concurrentielles.

Il ne cache pas son ambition de renforcer les collaborations au sein du « triangle vertueux » : Union wallonne des entreprises (UWE), CCI, Union des Classes Moyennes (UCM).



En haut, de gauche à droite : Patrick Coulon (Président CCI Hainaut) ; René Branders (Président CCI Brabant wallon) ; Alexandre Grosjean (Président CCI Liège-Verviers-Namur) ; Thierry Streeel (Directeur CCI Liège-Verviers-Namur) ; Benoît Moons (Directeur CCI Hainaut) ; Bernard Cornelus (Directeur CCI WAPI) ; en bas, de gauche à droite : Paul Bertrand (Président CCI WAPI) ; Wouter Van Gulck (Directeur Belgian Chambers) ; Céline Squéart (Directrice CCI Brabant wallon) ; Philippe Suinen (Président CCI Wallonie) ; Anne-Catherine Triron (Présidente CCI Namur) ; Jean-Pierre Hermant (Past-Président CCI Wallonie) ; Bernadette Theyn (Directrice CCI Luxembourg belge) ; André Roiseux (Président CCI Luxembourg belge).

FÉDÉRATION DES CHAMBRES DE COMMERCE BELGES (Belgian Chambers)

Présidée par John Stoop et dirigée par Wouter Van Gulck, la **Fédération des Chambres de Commerce Belges** est une organisation coudée des CCI qui l'ont rejointe (Belgique et CCI bilatérales). En Belgique, elles sont 15 à répondre aux conditions requises dans ses statuts, dont les CCI du Luxembourg belge, Liège-Verviers-Namur, Hainaut, Brabant wallon, Wallonie picarde. Ces CCI locales ne sont accréditées que si elles présentent une vitalité commerciale et financière suffisante.

La Fédération des CCI affiche clairement sa mission : « offrir aux CCI belges une plateforme de formation, d'échange d'expériences et de réseautage, dans une perspective de prestation de services de qualité sur mesure pour leurs membres ».

L'internationalisation des entreprises belges est son cheval de bataille ; un combat mené par la « Fédé » avec ses CCI accréditées et en faisant jouer ses relations avec des instances tant nationales qu'internationales telles qu'Eurochambres, International Chamber of Commerce (ICC), CFCFAF (Conférence Permanente de Chambres Consulaires Africaines et Francophones).

« CHAMBERS AGAINST LATE PAYMENTS »

Les retards de paiements constituent une importante cause de faillite, surtout pour les petites entreprises. 10 à 30 % des faillites seraient même évitables si les paiements étaient effectués en temps et heure. À l'initiative de la Fédération des CCI de Belgique, plusieurs Chambres de Commerce & d'Industrie de notre pays ont organisé des séances d'informations concernant les instruments juridiques et financiers mis à disposition des TPE/PME opérant en UE. Devant l'ampleur du phénomène, la « Fédé » a donc réagi avec ses CCI, en apportant des réponses concrètes pour sensibiliser les PME aux risques encourus et leur apporter les moyens de lutter contre les mauvais payeurs, même localisés à l'étranger. À la CCIBW, Maître Thierry Lagneaux (cabinet d'avocats Janson & Baugniet) est venu expliquer en quoi la Directive du 16 février 2011 venait améliorer l'instrument déjà mis en place (Directive du 29 juin 2000)...

Interview Wouter Van Gulck, Directeur de la Fédération des CCI belges



► CCI mag' : Quelle impulsion générale souhaitez-vous donner à la Fédération ?

WVG : « La Fédération se veut pour les Chambres ce que ces dernières représentent pour leurs membres : un forum d'apprentissage mutuel, d'échange d'expériences et de formation. La Fédération souhaite opérer aux côtés des Chambres afin de les soutenir dans leurs initiatives, pour qu'elles puissent d'autant mieux accompagner leurs entreprises ».

CCI mag' : Pourriez-vous nous exposer 2, 3 actions récentes/importantes menées par la Fédération, en collaboration avec les CCI ?

WVG : « Nous soutenons les Chambres dans différents domaines et de diverses manières. Par exemple, une fois par an, nous partons en voyage d'étude avec les directeurs des 15 Chambres belges, parce que je suis convaincu de l'importance de se tenir au courant des développements d'autres pays pour apprendre ce qui se passe ailleurs. Pendant notre dernier voyage à New York et à Washington, nous avons remarqué avec quel enthousiasme la Chambre de Commerce belgo-américaine à New York aide les sociétés belges souhaitant opérer sur le marché américain. Nous avons échangé avec l'Ambassade de Belgique à Washington et avec la US Chamber sur l'importance de l'accord de libre-échange TTIP (ndlr : Transatlantic Trade and Investment Partnership). Nous avons rencontré plusieurs groupements d'intérêts, des groupes de réflexion et l'Association des Chambres de Commerce américaines. Bref, une énorme connaissance et un carnet d'adresses bien varié que les Chambres pourront mettre à la disposition de leurs membres.

Un autre exemple est le développement par la Fédération d'une application pour la digitalisation de la procédure de demande de carnets ATA. Par le biais de DigiChambers, nous disposons depuis des années d'une application en ligne pour les certificats d'origine, mais un tel outil manquait encore pour les carnets ATA. À partir du 1^{er} décembre, nous y avons remédié par le lancement du nouveau site internet www.e-ata.eu. Pour les entreprises, il est donc devenu plus facile de demander leurs carnets ATA pour des exportations temporaires. Les Chambres, quant à elles, disposent d'un bon instrument pour réagir aux demandes de leurs clients de manière plus rapide et plus pointue ».

► CCI mag' : Parlez-nous du retour des attachés douaniers organisé avec les CCI...

WVG: « La Belgique compte 5 attachés douaniers à l'étranger, notamment dans les pays BRICS. Chaque année, ces attachés reviennent en Belgique pour nouer des contacts avec des sociétés, mais peu de personnes le savent. Pour cette raison, la Fédération a convenu avec les Douanes que, pendant leur retour en Belgique, ces attachés douaniers tiendraient leurs audiences au sein des différentes Chambres de Commerce. Cette démarche offre aux entreprises la possibilité de discuter avec un expert, en toute confidentialité, de leurs questions relatives aux formalités d'importation dans un des pays BRICS. Mise en œuvre ces deux dernières années, la formule semble remporter un franc succès! ».



A New York (Flanders House), le Président et le Directeur de la Fédération des CCI belges avec les Directeurs Voka et C. Squelart, Directrice de la CCIBW

CCI BELGES À L'ÉTRANGER

Outre les 15 CCI « locales », la « Fédé » est aussi l'organisation coupole d'une bonne trentaine de CCI « bilatérales », des Chambres de Commerce belgo-luxembourgeoises dispersées dans le monde entier. C'est d'abord sur elles que s'appuieront les CCI locales car elles sont de véritables tremplins pour faire rebondir le business de leurs entreprises à l'international. Dans notre pays, on en compte 10 accréditées; les autres sont disséminées en Allemagne, Chine, Côte d'Ivoire, Espagne, États-Unis, France, Grande-Bretagne, Indonésie, Iran, Irlande, Japon, Maroc, Pakistan, Portugal, République démocratique du Congo et République dominicaine. À ces dernières, il faut ajouter une petite poignée de CCI belgo-luxembourgeoises « associées », à l'étranger.

Ces CCI ont des services qui peuvent varier et entendent les souhaits spécifiques des entreprises dans leur conquête de marchés. Il y a un an, « BelCham » (Chambre de Commerce belgo-américaine) ouvrait ainsi un incubateur à New-York pour les entreprises belges démarrant des activités aux États-Unis, au cœur de Manhattan, non loin du consulat belge.

EUROCHAMBRES

Basée à Bruxelles, l'Association des Chambres de Commerce & d'Industrie européennes compte 45 membres (43 délégations nationales de Chambres de Commerce et d'Industrie et deux transnationales) et un réseau de 1.700 Chambres régionales et locales. Eurochambres représente ainsi au mieux auprès des institutions européennes plus de 20 millions d'entreprises en

ECONOMIC SURVEY-THE BUSINESS CLIMATE IN EUROPE'S REGIONS

Chaque année, via une enquête envoyée aux CCI chargées de la relayer auprès de leurs membres, Eurochambres prend le pouls des chefs d'entreprise européens. Son « Economic Survey-The Business Climate in Europe's Regions » est un baromètre attendu qui indique le degré de confiance des entrepreneurs européens.

PARLEMENT EUROPÉEN DES ENTREPRISES (PEE)

Le « PEE » est un événement organisé par Eurochambres, rassemblant des entrepreneurs de pays membres de l'Association via leur CCI. Dans l'hémicycle du Parlement européen, les chefs d'entreprise y trouvent l'opportunité d'exprimer leurs préoccupations et de voter des résolutions à faire valoir auprès des décideurs nationaux et européens. Une façon de réduire le fossé entre les 2 parties, de mieux cerner les besoins et enjeux des uns, les objectifs des autres.

Le 16 octobre 2014, 23 chefs d'entreprise belges sollicités par leur CCI rejoignirent leurs pairs d'autres pays européens pour faire entendre leur voix; deux représentants du Brabant wallon, Pierre de Waha (Investment Manager - Nivelinvest) et Philippe de Marchant et d'Ansembourg (Termico - Industrial Heating Systems) prirent part aux échanges...

Europe, par l'intermédiaire des CCI qui les regroupent. Elle fait ainsi valoir les points de vue des CCI dans des dossiers tels que Small Business Act, Europe 2020, Single Market Act. Pour n'en évoquer qu'un, parlons du Small Business Act. Calqué sur le principe de la loi américaine votée après guerre dans l'optique d'encourager le développement de PME, le Small Business Act pour l'Europe a été lancé par l'Union européenne en 2008. Il cible les entreprises de moins de 250 salariés ne dépassant pas un certain seuil de CA. Il s'articule autour de 10 grands principes pour encourager la création et la croissance des PME. En 2011, Eurochambres faisait valoir, quant à elle, 12 mesures prioritaires selon les Chambres pour améliorer la situation de ces PME...

INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE (ICC)

Fondée en 1919, ICC fédère quelque 12.000 CCI à travers le monde. Basée à Paris, elle s'attache à représenter la communauté économique tous secteurs et pays confondus. Ses activités relèvent de la politique générale, d'élaboration des règles commerciales, de résolutions de litiges. Là où se prennent de grandes décisions engageant l'avenir des entreprises sur la planète, où se posent les questions cruciales, ICC sévit, comme au G20 où elle relaye les préoccupations des entreprises. « RESIST » pour lutter contre la corruption, contrats modèles, règles INCOTERMS@2010... sont du ressort de ICC. Ces derniers, fixés par ICC, visent à déterminer clairement les responsabilités incombant à l'acheteur et au vendeur dans la vente internationale de marchandises et sont respectés dans le monde entier.

2. Services communs à plusieurs CCI

Le service à l'international

Le service international des Chambres de Commerce et d'Industrie a pour objectif principal d'aider et d'accompagner les entreprises tout au long de leur parcours d'internationalisation.

Formalités à l'export

• Certificats d'origine : délivrés via le guichet ou via la plateforme DigiChambers

Le certificat d'origine est un document qui permet d'attester l'origine des marchandises dans le cadre de l'origine non préférentielle.

LES SERVICES EN LIGNE DE L'APPLICATION DIGICHAMBERS

Depuis toujours, les Chambres de Commerce et d'Industrie délivrent des certificats d'origine dans le cadre du commerce international. Elles permettent également la délivrance électronique de ces certificats. L'entreprise introduit sa demande par voie électronique via le site internet de DigiChambers (<https://www.digichambers.be/Register.aspx>). Elle peut alors accéder aux services online de l'application DigiChambers via GlobalSign en demandant un certificat numérique ou directement par le biais de la carte d'identité de la personne qui fait la demande avec un lecteur de carte ID.



• Carnets ATA : désormais exclusivement via le site web www.e-ata.eu

Un carnet ATA réduit les formalités administratives lors d'une exportation temporaire de certains produits dans certains pays. Le carnet ATA est un document unique, valable un an à l'international.

NOUVEAUTÉ EN 2015

Les carnets ATA devront obligatoirement être traités en ligne à partir du 1^{er} janvier (www.e-ata.eu).

Étapes à suivre :

- L'entreprise crée son compte, signe les conditions générales et les envoie à la CCI avec les annexes nécessaires
- La CCI valide les documents
- L'entreprise peut créer son carnet ATA
- La CCI valide le carnet ATA et le finalise
- Le carnet est prêt à l'emploi
- L'entreprise gère ses carnets en cours et peut consulter son historique

• Légalisations aux ambassades et aux consulats

Un client de votre entreprise vous demande la légalisation de votre certificat d'origine ou de tout autre document à l'export par l'Ambassade ? Afin de vous faire gagner du temps, les CCI peuvent se charger de transmettre vos dossiers à l'Ambassade adéquate et vous les retransmettre légalisés.

• Visas : délivrés via le guichet ou via la plateforme DigiChambers

Lors d'exportations hors UE, il est fréquent que les autorités locales ou le client lui-même demandent que les documents (factures, attestations...) soient visés par la Chambre de Commerce de la société fournisseur. Dans ce cas, les CCI apposent un visa par lequel elles reconnaissent l'existence de la société qui émet le document.

Helpdesk à l'international (« SIE »)

(voir Zoom partie CCI BW)

Traductions

Via la CCI, votre entreprise peut faire traduire ses documents techniques et commerciaux en bénéficiant d'un tarif intéressant (50 % de réduction hors TVA, via une subvention AWEX).

Formations & Networking

Toutes les Chambres de Commerce et d'Industries proposent un large panel de formations sur mesure, des séances d'informations et des événements de contacts d'affaires afin d'accompagner le développement des entreprises.



Un petit-déjeuner transfrontalier de la CCI Wapi en collaboration avec la CCFB-Lille

Formalités : guichet d'entreprise

Le guichet d'entreprise est chargé d'un nombre de tâches pour lesquelles les entreprises devaient précédemment faire appel à plusieurs instances :

- Inscriptions, modifications, radiations à la Banque Carrefour des Entreprises (BCE) et à la TVA
- Rédaction des actes de société pour les sociétés sous seing privé (tout acte constitutif) ou pour toute forme de société (transfert de siège social - nomination et démission des administrateurs)
- Affiliation au statut d'indépendant ou à la mutuelle
- Etc.

Groupement d'employeurs, la nouvelle façon d'embaucher

Un groupement d'employeurs est un dispositif innovant de partage des ressources humaines. Il permet à plusieurs entreprises d'engager ensemble du personnel et d'ainsi se répartir son temps de travail et ses coûts. Les CCI se chargent du recrutement et de la présélection, de la gestion administrative, du montage du dossier d'aide à l'emploi (dont les entreprises seront bénéficiaires), du remplacement de l'employé/ouvrier en cas de départ, etc.



CCI mag'

Le magazine d'informations économiques locales « CCI mag' » est un « lien vivant » entre les Chambres de Commerce et leurs membres. Il comporte 2 éditions avec un tronçon d'informations communes et des informations spécifiques. L'édition « Liège-Verviers-Namur », tirée à 3.700 exemplaires et Brabant wallon/Hainaut/Wallonie picarde, tirée à 4.300 exemplaires. D'après l'étude « Cadres & Dirigeants » (2012-étude d'audience auprès de cadres supérieurs), réalisée à l'initiative des 15 groupes médias principaux de Belgique, les magazines des CCI de Wallonie sont n°1 de la presse business belge (Publicités : Solange Nys - 04/341.91.67 - solange@ccimag.be) www.ccimag.be.



Revue de presse



Attendue par les membres des CCI qui la reçoivent chaque jour, la Revue de Presse est un condensé des articles se rapportant aux entreprises, parus dans les médias francophones belges (quotidiens, hebdomadaires, médias online, télévisions locales...). Contact : Jean-Pierre Trésegne - 04/341.91.71 - jpt@ccilv.be - Pub : Solange Nys

3. LA CCIBW, la CCIH, la CCIWAPI

3.1. LA CHAMBRE DE COMMERCE & D'INDUSTRIE DU BRABANT WALLON



René Branders, Président de la CCIBW

► Atouts des CCI

Quels sont les atouts des CCI ? À cette question, René Branders, Président de la CCIBW, répond en pointant les forces indéniables, résultantes du réseau tentaculaire des CCI et de leur qualité de « premier point carrefour » pour refléter le dynamisme régional. « Nous sommes quand même la seule structure de relais des besoins pour tous les profils de commerce ou d'économie privée au niveau européen, via notre véhicule Eurochambres », insiste le patron de FIB. « La mission des CCI est d'apporter, au travers de ses relais, des réponses de pratiques, liens relationnels, appuis administratifs pour permettre au business de ses entreprises de croître à l'échelle locale et internationale ». Racines locales, ramifications mondiales, nous y revenons toujours. « Les CCI fournissent des réponses à des problèmes qui sont évolutifs, mouvants et de façon instantanée ! » poursuit René Branders. Il voit également les Chambres de Commerce comme des lieux de rencontres privilégiés entre pairs pour mixer les expériences d'entrepreneurs issus de métiers différents ou de provenances géographiques diverses.

► La CCIBW

« Le BW a ses spécificités : à proximité de Bruxelles, avec un méga employeur, une université et beaucoup de spin-off, de sociétés de petite taille, mais à potentialité de croissance importante, de zonings. Le tissu de membres de la CCIBW est constitué essentiellement de PME de services

ou de l'industrie, lesquelles recherchent souvent un épanouissement au-delà du territoire régional... Nous devons répondre à ces spécificités, aux questions bloquantes et stratégiques par le tissu relationnel. Nous supportons l'économie sur ses questions d'aujourd'hui et lui donnons les outils et relations de qualité pour s'étendre jusqu'à demain ».

► En route vers la Présidence de la CCIBW

Au départ implantée à Anvers, puis durant 60 ans à Bruxelles, FIB s'est ensuite installée en Brabant wallon. « C'est en arrivant dans la Jeune Province que j'ai vraiment découvert les atouts et spécificités des CCI et que j'en ai fait usage, relate l'ingénieur civil. J'y ai apprécié le fait de pouvoir y parler en confiance de problèmes, de solutions avec mes homologues. J'ai participé à un « PEPS » juridique pour non juristes et j'ai ensuite pu me professionnaliser fortement sur des aspects contractuels.[...] De fil en aiguille, en tant qu'Administrateur coopté, j'ai assisté au Conseil de Direction de la CCIBW, puis j'en ai pris la Présidence ». On sent l'homme mû par un désir de piloter. Ce terme revient d'ailleurs souvent dans ses propos. Il a relevé le gant motivé par les nouveaux défis de la CCIBW. En effet, 2008 sonna le départ d'une grande crise économique, une mutation requérant la mise en place d'autres outils. La CCIBW l'a entendu, elle qui, pour les « pilotes d'entreprise » est une tour de contrôle pour distinguer ce qui se prépare et relayer les priorités de ses membres. Telle est la métaphore que René Branders se plaît à répéter. Il s'enthousiasme de tracer la voie d'une CCI « pro-active, dynamique, dotée d'une nouvelle Direction (ndlr : Céline Squérlart) » qui fourmille de projets notamment pour ses exportateurs. Dans l'exercice de son rôle, le Président est entouré du Conseil de Direction, « lieu de première réflexion », du Conseil d'Administration, « relais de la voix des membres et des problématiques de l'entreprise », de la Direction, « courroie de transmission pour décliner les concepts en actions sur le long terme »...

Les services de la CCIBW

• Guichet d'entreprise (voir services généraux)

Contacts : Véronique Vanderlest - Tél. : 067/89.33.34
veronique.vanderlest@ccibw.be - veronique.vanderlest@securex.be

• International

- Guichet export :
Légalisation, carnets ATA, CO, visas, service « ambassades »
(v. services généraux)
- Traductions (voir services généraux)
Contacts : France Bonaventure - Tél. : 067/89.33.33 -
E-mail : france.bonaventure@ccibw.be ou secretariat.ccibw@ccibw.be
- Relations internationales : Secrétariat d'Intendance à l'Export (SIE),
conseils, séminaires thématiques...
Contacts : Dominique Verleye - Tél. : 067/89.33.32 -
Dominique.verleye@ccibw.be

• Événements, networking, formations, informations, site internet

Contacts : Sophie Tahir - Tél. : 067/89.33.35 - sophie.tahir@ccibw.be
et Sonia Jadoul - Tél. : 067/89.33.31 - sonia.jadoul@ccibw.be

• CCI mag' (voir services généraux)

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

• CED (voir zoom)

Contacts : Marc Chapelle - Tél. : 067/89.33.33 -
marc.chapelle@ccibw.be



Les apéros de l'été, 4 jeudis du mois d'août et un « verre en hiver » sont 2 rendez-vous traditionnels pour les entrepreneurs de la CCIBW qui y retrouvent leurs pairs...

TÉMOIGNAGES

Du business grâce à la CCIBW...

via les 10/10 : midis d'affaires de la CCIBW

« Un mot pour vous dire que Decathlon a passé commande pour des formations Excel suite au Speed Business Dating » ! signalait récemment Marie Vandenberghe, Managing Director de Quality Training, dans un mail adressé à la CCIBW.

Le jeune Directeur adjoint de Decathlon Wavre avait lui aussi décidé d'assister au même « 10/10 » que Marie, ce jour-là. Il y venait par simple curiosité, avoua-t-il. L'exposé dynamique de la chef d'entreprise le convainquit de choisir Quality Training pour former ses collaborateurs. Comme Marie Vandenberghe et Sébastien Cauchy, d'autres entrepreneurs de secteurs d'activités variés participent aux midis d'affaires de la CCIBW et en ressortent avec un carnet d'adresses enrichi et déjà, parfois, des rendez-vous d'affaires fixés.

via un « International Network Lunch »

Anne-Laure Cabanis (Auriga International) se réjouissait : « La CCI Belgo-Luxembourgeoise de la Grande-Bretagne va faire de la publicité gratuite des produits Auriga vendus dans ce pays ! ». Sa participation à un « International Network Lunch » de la CCIBW, au cours duquel cette dernière avait invité l'Ambassadeur de Grande-Bretagne à Bruxelles, son Excellence Jonathan Brenton et le Directeur de la Belgian-Luxembourg Chamber of Commerce avait porté ses fruits. Quant à Eric Croisy (Adva Consult) qui assistait également à ces rencontres, il informait la CCIBW quelque temps après qu'il allait se rendre à Londres pour le lancement d'Adva international !...

Organisés plusieurs fois par an à la CCIBW, en collaboration avec les CCI belges à l'étranger, les « International Network Lunchs » mettent à l'honneur un pays dont l'Ambassadeur, en Belgique, est invité. Ils rassemblent des entrepreneurs qui exportent déjà ou souhaitent le faire, vers cette contrée. Durant 3 heures se succèdent interventions, questions, contacts puis tous dégustent un lunch de spécialités locales...



Lors d'un International Network Lunch portant sur la France...

ZOOM: RELATIONS INTERNATIONALES: DES SÉMINAIRES, ATELIERS, CLUBS...

- International Network Lunchs (v. supra)
- Les Ateliers du Commerce international: animés par un coach expert, ils peuvent être intra ou inter-entreprises. Leurs thèmes tournent autour de 3 axes: douanes, stratégie à l'exportation (inco-terms...), matières juridiques et financières à l'exportation.



- Nouveautés 2015!

- Les « clubs d'exportateurs »: séances de partage d'expériences sur des matières liées à l'exportation; plusieurs pays/régions mis à l'honneur en 2015, la priorité étant placée sur des zones à très haut potentiel, mais réputées « difficiles ». Ex: Club Afrique du Nord/Moyen Orient/Turquie; Club Afrique Subsaharienne; Club CEI/Ukraine, Géorgie
- Le « PEPS international », club pour « starters » à l'international

Infos: D. Verleye - 067/89.33.32 – Dominique.verleye@ccibw.be

ZOOM: SIE, HELPDESK À L'INTERNATIONAL

Le service « SIE » (Secrétariat d'Intendance à l'Exportation) offre un soutien administratif pour les formalités liées à l'exportation. C'est également le point de contact privilégié pour toutes les questions liées aux réglementations des marchés étrangers, aux moyens de paiement et de financement, aux procédures d'agrégations aux normes européennes (ISO)... Voici un exemple concret de cas d'intervention du SIE.

Située à Nivelles, l'entreprise GANTREX souhaitait envoyer en Egypte du matériel destiné à un chantier en cours au Caire, dans la zone portuaire, plus exactement dans la Free

Trade Zone Area (Zone Franche) du East Port. La Free Trade Zone pouvait-elle exonérer les frais de dédouanement? La CCIBW, grâce à son Secrétariat d'Intendance à l'Exportation se renseigna auprès de son réseau des CCI bilatérales, ici, en l'occurrence, la ABLCC (Arab Belgium Luxembourg Chamber of Commerce) et obtint une réponse très précise à cette question. Le matériel envoyé en Egypte en importation temporaire, à destination d'une free zone tombe bien dans le cas de l'exemption.

« Merci pour cette réponse, quel réseau! », s'exclama Angélique Lecomte, Sales Adm. et Logistics Supervisor Gantrex Nivelles.

ZOOM: GED-W - CENTRE D'ENTREPRISES EN DIFFICULTÉ

Mis en place au début de l'année 2013 par l'Agence de Stimulation Économique de la Région wallonne, le Centre d'Entreprises en difficulté (Ced-W) s'adresse aux indépendants et aux PME/TPE qui ont leur siège social en Wallonie, quel que soit leur secteur d'activités et qui rencontrent des difficultés dans leur gestion quotidienne. Ces problèmes peuvent être variés: déséquilibre de la structure financière, insuffisance de trésorerie, conflit entre associés...

Le premier réflexe pour les entreprises est alors de former le numéro gratuit **0800 35 222**. Le call center qui récolte les premières informations oriente alors les entreprises en fonction de leur localisation géographique (sur base provinciale).

Pour la province du Brabant wallon, c'est la **Chambre de Commerce et d'Industrie du Brabant wallon** qui a été choisie comme unique opérateur économique local pour soutenir le dispositif. Un Conseiller agréé de première ligne fixe, dans les meilleurs délais, un premier rendez-vous pour identifier les difficultés rencontrées et apporte les premières réponses, le cas échéant avec le concours de partenaires experts (avocats du Barreau de Nivelles, comptables ou fiscalistes IEC ou IPCF ou encore le médiateur wallon crédits PME). Depuis le début de la mise en place du dispositif, il a déjà traité plus de 150 dossiers.

À savoir: les missions du Ced-W, même si elles sont limitées dans le temps (2 mois), sont remplies à titre gratuit grâce au soutien de la Région wallonne.

BWCB ET TOURISME D'AFFAIRES

Le **Brabant Wallon Convention Bureau (BWCB)** propose un réseau de **plus de 40 prestataires** (infrastructures, hébergements, transport, animation, organisateurs). Il se veut **l'interface qui guide les entreprises gratuitement vers le prestataire qui répond le mieux à leurs besoins** pour

l'organisation de meeting, congrès et événements d'entreprise. Plusieurs acteurs économiques et touristiques l'ont mis sur pied, dont la Chambre de Commerce & d'Industrie du Brabant wallon.

Infos: Florence Camus - 0495/432 779 - florence.camus@bwcb.be - www.bwcb.be



CCI Brabant Wallon

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

3.2. LA CHAMBRE DE COMMERCE & D'INDUSTRIE DU HAINAUT



Patrick Coulon, Président de la CCI Hainaut

► Un positionnement plus important des CCI

« En termes d'infrastructures, nous connaissons des soucis de liaisons. En transfrontalier, c'est très gênant. Beaucoup de belles choses se passent dans le Nord de la France et le déficit de communication vers le Sud de la Province est un point sur lequel il faudra travailler. À la CCIH, nous comptons lancer un sondage auprès de nos membres, ce 1er trimestre, pour entendre leur avis sur la question et leurs priorités ».

Ainsi s'exprime Patrick Coulon, Président de la CCI-

Hainaut, toujours à l'affût des actions à mener, des synergies à renforcer pour mieux positionner sa Chambre et les Chambres, en général, dans le paysage institutionnel. « Je voudrais donner à la CCIH, en collaboration avec les autres CCI wallonnes, un positionnement plus important, une reconnaissance par rapport à d'autres acteurs décisionnels ! »

► Saisir les opportunités

Le patron des établissements Coulon souhaiterait que les actions menées par les CCI soient davantage mises en lumière. Il conçoit le rôle de Président comme celui de chef d'orchestre qui poursuit une mission d'information, amène des idées à débattre, donne des impulsions. Parler d'une seule voix, fédérer pour peser davantage dans la balance, ce sont les objectifs du Président de la CCIH qui, loin de se laisser gagner par la morosité économique ambiante, veut toujours percevoir le côté positif et le renforcer. Et saisir les opportunités. Il a été l'un des artisans d'une représentation des CCI wallonnes, au sein de la plateforme PME de la FEB : « Aujourd'hui, c'est bétonné. Nous avons un siège pour chaque Chambre wallonne et c'est très important pour l'obtention/la fourniture d'informations pour chaque partie ».

Mons est capitale européenne de la culture en 2015 ? Il jette toutes ses forces dans l'aventure et vient en renfort auprès d'Anne-Sophie Charle, secrétaire générale de la fondation Mons 2015. Son intervention la propulse devant le CA de l'UWE pour l'évoquer. Et Patrick Coulon relaye aussi l'information à travers le réseau : la Fédération des CCI belges, Eurochambres, les CCI bilatérales. Faire jouer l'effet réseau pour montrer que ça bouge en Hainaut et que le retentissement de certaines actions dépasse largement les frontières de la Province, telle est la vocation d'un Président pleinement investi par sa mission.

► Fédérer, de manière plus opérationnelle

Le chef d'entreprise place aussi toute sa foi et son énergie dans le projet porté par Philippe Suinen, d'organiser des missions économiques régionales tous les 2 ans. Les CCI locales et bilatérales y tiendraient un rôle concret pour servir les intérêts des entreprises affiliées aux CCI wallonnes, illustrant toute la puissance et l'intérêt du large réseau des CCI. Patrick Coulon souhaiterait que se renforcent les complémentarités entre les CCI et les 2 autres grands opérateurs, l'UWE et l'UCM, « pour en faire une version wallonne de Voka, mais avec nos particularités, pourquoi pas ? »

Celui qui consacre au minimum 2 soirées par semaine à sa Chambre de Commerce travaille en parfaite harmonie avec le Directeur de cette dernière, Benoît Moons. « La CCIH a pour atouts son dynamisme et ses visions. Les formations qu'elle organise sont largement suivies et reconnues pour leur qualité. C'est aussi un lieu où les échanges entre des sociétés de différents secteurs sont particulièrement privilégiés... »

Les services de la CCIH

• Formalités

- Guichet d'entreprises (voir services généraux)

Contact : Anne-Françoise Meuter (voir supra)

- Digichambres (voir services généraux)

Contacts :

Antenne de Charleroi : Viviane Descamps et Anne-Françoise Meuter /

Antenne de Mons : Natalia Ostach et Linda Poncelet (voir supra)

• International

- Guichet Export (voir services généraux)

Contacts : Antenne de Charleroi : Viviane Descamps -

viviane.descamps@ccih.be - Tél. : 071/53.28.70 et

Antenne de Mons : Natalia Ostach - Tél. : 071/53.28.74 -

E-mail : anne.francoise.meuter@ccih.be /

Antenne de Mons : Natalia Ostach - Tél. : 065/22.65.08 -

natalia.ostach@ccih.be et Linda Poncelet - Tél. : 065/35.46.12 -

linda.poncelet@ccih.be

- Traductions (voir services généraux)

Contacts : Linda Poncelet et Natalia Ostach (voir supra)

• Mise en réseau :

- Événements : petits déjeuners d'actualité, lunchs-débats, visites d'entreprises ou soirées en entreprises, cocktails dans des lieux inédits... .

Contacts : Tatiana Hamaide - Tél. : 071/53.28.80 -

E-mail : tatiana.hamaide@ccih.be et

Maria Faieta - Tél. : 071/53.28.81 - E-mail : maria.faieta@ccih.be

- Wallonie-Flandre-Bruxelles : voir le « zoom » infra

Contact : Audrey Vassart - Tél. : 071/53.28.73

E-mail : audrey.vassart@ccih.be

• Compétences :

- Formation : diverses formules. Catalogue des formations sur :

[http://www.ccih.be/wp-content/uploads/2014/09/CCI-Hainaut-](http://www.ccih.be/wp-content/uploads/2014/09/CCI-Hainaut-Catalogue-des-Formations.pdf)

[Catalogue-des-Formations.pdf](http://www.ccih.be/wp-content/uploads/2014/09/CCI-Hainaut-Catalogue-des-Formations.pdf)

Contact : Natalia Ostach - Tél. : 065/22.65.08 -

E-mail : natalia.ostach@ccih.be

- Clubs thématiques : club commercial, Club des Directeurs financiers, Club Management, Club Responsabilité Sociétale, Club Environnement, Club Manager-Coach

Contact : Natalia Ostach (voir supra)

- Cours de langue : anglais, néerlandais, allemand, espagnol, russe, français langue étrangère.

Contacts : Arnaud Baudoin - GSM : 0491/ 08.55.41 -

Tél. : 071/53.28.78 - E-mail : arnaud.baudoin@ccih.be et

Natalia Ostach (voir supra).

• Accompagnement

- Intelligence stratégique

ReHGIS, département d'Intelligence Stratégique de la CCIH conseille et accompagne les entrepreneurs dans leurs projets d'Intelligence Stratégique (3 « piliers » : Veille, Influence, Protection de l'information). Voir « zoom » sur le « Club IS » infra

Contacts : Nuria Torregrosa - Tél. : 071/53.28.76 -

nuria.torregrosa@ccih.be et Gaëtan Di Gravio - Tél. 071/53.28.79 -

E-mail : gaetan.digravio@ccih.be

- Énergie URE (voir zoom infra) : un service pour promouvoir l'utilisation rationnelle de l'énergie (URE) et aider les entreprises à diminuer leurs factures énergétiques

Contact : Philippe Smekens - 0495/14.47.85 -

philippe.smekens@ccih.be

- Groupement d'employeurs (voir services généraux)

Contact : Benoît Moons - Tél. : 071/32.11.60 -

E-mail : benoit.moons@ccih.be

ZOOM: ENERGIE-URE

La Région wallonne subventionne un ambitieux programme d'aide à l'économie d'énergie pour les entreprises wallonnes. Elle a confié à la CCI Hainaut, la mission d'organiser en Hainaut cette aide pour PMI sous l'appellation « **Facilitateurs URE Process** ». Le service est gratuit et se décline sous la forme de séminaires, avec visites de sites, documentation, pré-check énergétique, formation en technique URE industrie, guichet énergie pour entreprise, suivi de projet URE.



Témoignage:

« La sensibilisation de notre entreprise Bridgestone Aircraft Tire pour la thématique de l'URE a débuté il y a un peu plus de 5 années. Fortuitement, à cette époque, j'ai rencontré Philippe Smekens, le conseiller URE de la CCIH qui n'a cessé depuis lors de nous accompagner et surtout de nous encourager dans le développement des bonnes pratiques en matière énergétique. En 2008, nous avons pu bénéficier d'une formation en audit énergétique qui est le point de départ indispensable pour entrer dans une démarche scientifiquement orientée d'amélioration. De nombreux projets se sont ensuite succédé chez Bridgestone qui ont contribué à diminuer drastiquement nos consommations de gaz naturel. Là encore, la cellule énergie de la CCIH nous a épaulés et a régulièrement mis en avant nos actions comme exemples de bonnes pratiques afin de sensibiliser d'autres entreprises à la recherche d'idées ou de solutions similaires [...] »

(Nicolas Latouche, Directeur - Engineering & Maintenance, Bridgestone Aircraft Tire Europe).

Voir à ce sujet le reportage de Tele MB
https://www.youtube.com/watch?feature=player_embedded&v=ioVKjeG98l0

Infos: Ph. Smekens - Conseiller Énergie CCIH -
 0495/14.47.85



ZOOM: VIAVIA WALLONIA FLANDERS BRUSSELS



Dans le cadre de viavia, une visite de Volvo et du port d'Anvers

Trois axes d'une stratégie gagnante

Viavia wallonia flanders brussels est un programme coordonné par l'Agence de Stimulation Économique. La CCI Hainaut s'y est inscrite pour aider ses entreprises à pousser la porte du voisin. Des marchés à portée de main, mais pas les moyens de les aborder? Elle fournit les outils à ses entrepreneurs, en leur offrant d'abord **l'information adéquate générale** sur les régions ciblées et spécifiques au secteur d'activités, voire à une question précise que se poserait le chef d'entreprise. Pour promouvoir les services et produits de ces derniers, elle mène des **actions collectives** (espace collectif viavia sur des salons professionnels, en Flandre et à Bruxelles, visites sectorielles, événements ciblés...). Enfin, **de façon personnalisée, elle les accompagne dans l'élaboration de leur stratégie d'approche**, l'identification de potentiels partenaires, etc.

Quels intérêts nos entreprises wallonnes voient-elles au projet viavia? La question leur a été posée le 03 décembre 2014, à l'issue d'une visite de l'usine DAIKIN Europe, à Ostende. Ce jour-là, la CCI Hainaut et Voka West-Vlaanderen avaient emmené leurs entreprises visiter cette filiale de la multinationale Daikin Industries, l'un des principaux fabricants de systèmes de chauffage, ventilation et de climatisation. Les réactions ont fusé, unanimement positives.

Témoignages:

« [...] VIAVIA permet aux entreprises wallonnes une approche des autres marchés belges, donc une réelle vision sur d'éventuels nouveaux partenaires. Ceci grâce aux informations que VIAVIA nous communique ou encore aux visites, rencontres et autres événements organisés »

(Carine Lebeau, Sales Manager, Altra Colin)

« Grâce à ce projet, je me suis rapprochée de la société Daikin avec laquelle j'échange depuis 3 ans des informations liées aux pratiques douanières. Notre relation prouve bien qu'il est possible qu'une société du sud collabore avec une société du nord. Et certaines initiatives comme viavia sont nécessaires pour provoquer des rencontres et peut-être permettre à terme une collaboration et par conséquent faire taire certains clichés.[...] »

(Michelina Mammone - European Customs Coordinator - International Trade Compliance - Dow Corning Europe SA)

ZOOM: INTELLIGENCE STRATÉGIQUE - « REHGIS » - LE CLUB D'INTELLIGENCE STRATÉGIQUE

ReHGIS, « Relais Hennuyer de Gestion de l'Intelligence Stratégique (à l'initiative de l'AS-E) organise des « Clubs IS ». Pensés sous la forme d'ateliers, ils rassemblent durant 4 à 6 semaines 12 participants, maximum. Ces derniers, chefs d'entreprise ou cadres de PME hennuyères, y apprécient l'approche très pratique et directement transposable à l'entreprise. Les thématiques abordées par des experts (Jérôme Bondu, Fred Colantonio, la Sûreté de l'État, le SPF Économie) touchent aux 3 piliers de l'IS: veille, influence, protection de l'information.

« Il ne s'agit nullement de faire de nos participants des experts en la matière, explique Gaëtan Di Gravio, Chargé de mission, mais de leur donner des outils. Suite à leur participation au Club I.S., les sociétés, si elles le désirent, peuvent bénéficier d'un diagnostic que nous appelons « Test participatif en Intelligence Stratégique ». Avec elles, nous faisons un état des lieux des démarches en I.S. mises en place au sein de leur société et ciblons ses besoins futurs en la matière. S'ensuit, le cas échéant, un accompagnement individuel à court, moyen ou long terme selon le besoin exprimé ».

Témoignage:

« J'ai l'humilité de dire que j'ai appris beaucoup de choses suite à ma participation au Club I.S. J'utilise notamment désormais d'autres outils que Google.

Suite à ce Club I.S., je pense que notre analyse des demandes sera plus professionnelle, plus poussée. Cela peut nous amener à être beaucoup plus prudents, [...].

L'évolution des technologies, mais aussi des pratiques de nos concurrents, de nos partenaires, de nos clients va tellement vite qu'il est vraiment nécessaire de rester au courant. En plus, ce qui n'est pas négligeable, participer à ce Club I.S. permet d'élargir son réseau parce que l'on rencontre des personnes venant d'autres horizons qui sont, eux aussi, très intéressants! [...] ».

Ludy Mansart, co-fondateur et
Gestionnaire de la Clientèle - Easy-Concept)



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

3.3. LA CHAMBRE DE COMMERCE & D'INDUSTRIE DE WALLONIE PICARDE

La Chambre de Commerce et d'Industrie de Wallonie Picarde est née de la fusion des CCI de Mouscron et Tournai en 2000. Dans la Province de Hainaut, à l'extrême ouest de la Wallonie, la superficie de la Wallonie picarde occupe environ 1.300 km². La notion de « Wallonie picarde » a été initiée par les acteurs politiques dès 2004, mais est aujourd'hui reprise à l'unanimité par tous les opérateurs socio-économiques de la région. Cette nouvelle appellation du territoire témoigne de sa volonté de se positionner comme une région à part entière, avec ses spécificités et ses atouts. La Wallonie picarde s'affirme et se projette avec dynamisme, cohésion et ambition. Par son nom, elle revendique également sa place au sein de la Wallonie et dans l'Eurométropole Lille-Kortrijk-Tournai. Elle travaille donc en étroite collaboration avec la CCI Grand Lille, la Chambre Franco-belge du Nord de la France et Voka West-Vlaanderen...



Paul Bertrand, Président de la CCI Wapi

► Redynamiser la communication et l'image de la CCI Wapi

Président de la CCI Wallonie picarde depuis septembre 2012, Paul Bertrand voit son rôle comme celui d'un « coordinateur et animateur du bureau et du Conseil d'administration », mais aussi d'un représentant de la CCI et des intérêts de ses membres « à l'extérieur ».

« Ce que je souhaitais avant tout, en devenant Président, c'était de réunifier les membres de la CCI Wapi. Il m'apparaissait également important de redynamiser la communication et l'image de la CCI WAPI. Notre équipe interne fait un excellent travail, mais il était trop peu mis en lumière. Valoriser notre savoir-faire en le faisant savoir était une priorité pour moi ! »

Aujourd'hui, les aspirations et démarches de Paul Bertrand, soutenu par son Comité de Direction, tendent à fédérer les actions économiques favorables au développement économique de la Wallonie Picarde. « Rapprocher les partenaires économiques comme le Subrégional, les FCE, les architectes, la confédération de la construction... afin de renforcer le développement favorable aux entrepreneurs. La CCI WAPI devait également (re)devenir un interlocuteur de poids des intercommunales. Nous avons mis en place une véritable collaboration pour allier nos forces et travailler ensemble en faveur des entreprises. Enfin, il fallait redonner une impulsion au transfrontalier et c'est ce que nous faisons en participant à EURO3 ».

► Renforcer les collaborations transfrontalières

Si sa Chambre propose les services généraux des autres CCI, l'Administrateur délégué des Carrières du Fond des Vaulx, co-fondateur de SIP et gérant des chantiers Plaquets tient à en rappeler les particularités ; du fait de sa situation géographique, cette dernière entretient une étroite collaboration avec VOKA Kortrijk, mais également avec la CCI Grand Lille et la Chambre Franco-belge du Nord de la France. « Nous voudrions multiplier et réaliser des actions concrètes pour renforcer les collaborations transfrontalières, par exemple la création d'un zoning transfrontalier ! ».

Pour ce licencié en sciences du travail et diplômé en management, la CCI Wapi est aussi, avant tout, une Chambre de « proximité », accompagnant les entreprises aux premières phases de leur projet jusqu'à leur maturation, jetant des ponts entre les petites et moyennes entreprises, en les aidant à valoriser leur savoir-faire via les différents canaux de communication des CCI : magazines, revue de presse...

Le « parrainage », à ses yeux, revêt une importance considérable. « Le projet réseau *Entreprendre dans lequel nous sommes actifs* permet à des entrepreneurs expérimentés d'épauler de jeunes entrepreneurs ». Et la CCI

Wapi se montre particulièrement attentive à la préparation de la relève : « Voilà pourquoi, nous soutenons des projets qui rapprochent les jeunes et les entreprises. Nous invitons des élèves à rencontrer des artisans, des métiers parfois peu valorisés et pourtant tellement indispensables et nécessitant une qualification si précise que les chefs d'entreprise peinent à embaucher ».

Les services de la CCI Wapi

Les services de la CCI Wapi se déclinent pour tous ceux qui souhaitent démarrer une activité, s'étendre, s'informer, se former, communiquer, exporter ou accompagner (coacher de jeunes entrepreneurs).

• Formalités

Le Guichet d'Entreprises (voir services généraux)

Contacts :

Mouscron (Centre Futur X) : Mélanie Vandevoorde -
Tél. : 056/85.66.66 - E-mail : m.vandevoorde@cciwapi.be /
Tournai (Centre Futur Orcq) : Melissa Gibellini -
Tél. : 069/89.06.83 - E-mail : m.gibellini@cciwapi.be

• International

- Guichet Export : CO, Carnets ATA

- Traductions

- Secrétariat d'Intendance à l'Exportation (voir services généraux)

Contacts : Catherine Esarte - Tél. : 069/89.06.80

• Les services Centre d'affaires

Répondant aux besoins de certaines entreprises, la CCIWapi a développé une gamme de services s'adressant plus particulièrement à un type d'entreprises dont la structure est légère ou se trouvant momentanément en phase de croissance.

- domiciliation : un outil « souple et économique » destiné aux entreprises souhaitant trouver en Wallonie picarde une adresse administrative, dans un cadre professionnel.

Contacts :

Mouscron (Centre Futur X) : Mélanie Vandevoorde (voir supra) /
Tournai (Centre Futur Orcq) : Vanessa Roukou - Tél. : 069/89.06.89 -
E-mail : v.roukou@cciwapi.be

- salles de réunions (de 2 à 200 personnes ; par ½ journée, journée ou mois)

Contacts : Mélanie Vandevoorde et Vanessa Roukou

• Mise en réseau, compétences, informations :

CCI mag', Revue de Presse (voir services généraux), site internet, newsletter et B Wapi Mag. Cette publication bimestrielle qui traite de l'actualité économique de la région est adressée aux Membres de la CCI Wapi, est éditée par la CCI Wapi et coécrite par Wapinvest et les deux intercommunales IDETA et IEG.

Contacts : Camille Desauvage, Chargée de Communication et Événementiel - Tél. : 069/89.06.84 - c.desauvage@cciwapi.be





TÉMOIGNAGES

Philippe Losfeld (Losfeld Communication): trouver des clients... et amis!



Sise à Estaimpuis, Losfeld Communication fête aujourd'hui ses 80 ans. Agence de com flanquée d'une imprimerie, elle sert de façon complète la communication des entreprises en réalisant charte graphique, plaquette de présentation, site internet, brochures, stands à leurs couleurs, etc.

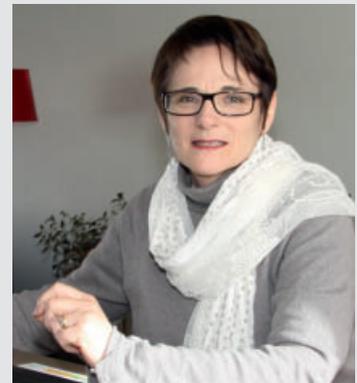
« Notre société est membre de la CCI Wallonie picarde depuis plus de 15 années », indique Philippe Losfeld, aujourd'hui Administrateur de la CCI Wapi. Une fidélité sans faille qui trouve son explication dans le grand dynamisme de cette dernière, explique le chef d'entreprise. Pour sa part, ce sont les réseaux, échanges, activités de networking qui lui sont essentiellement utiles. Il avoue avoir tissé des liens de business ET d'amitié avec plusieurs autres entrepreneurs, depuis de longues années,

au sein de l'association. « Les visites d'entreprises, Wapi Tour, AG, cérémonie de vœux, Garden Party sont autant d'événements qui sont l'occasion de rencontrer des pairs, de discuter autour d'un verre... et de faire des affaires en toute convivialité! » Ce sont de telles opportunités qui l'ont mis en contact avec ceux qui sont aujourd'hui devenus ses clients : IDETA, IEG, le groupe Moresto, Vanneste Motors, Walcarius ou Vandeputte...



Anne Lelong (Al Concept) - Conseils et mise en lumière dans le CCI mag'

Anne Lelong est une femme heureuse et rendra d'autres femmes heureuses ! Elle a en effet imaginé et développé un nouveau type d'armature de soutien-gorge pour remplacer les « harnachements » métalliques souvent inconfortables. Nouvelle forme, nouveau design... et, en toute logique, un intérêt des marques qui se précise. Lauréate dans la catégorie « Femme entrepreneur » au GPWE, en octobre 2013, prix start-up au concours « FCE » Wapi en mars de la même année, Prix Boost-Up/Industries créatives (Creative Wallonia), en juin 2012, Anne trace son chemin, sous une pluie de reconnaissances. C'est à la CCI Wallonie picarde, dont elle est membre presque depuis le début de « Al Concept » qu'elle a trouvé le plus de « regards extérieurs » portés sur son projet, d'autres entrepreneurs, lesquels lui ont prodigué leurs amicaux conseils. « Je dois surtout dire que la CCI Wapi n'a jamais hésité à communiquer sur les avancements de mon projet, les prix obtenus et ce, dans les pages de sa revue CCI mag'. Camille (Desauvage) m'a soutenue, en incitant par exemple les membres de sa Chambre de Commerce à voter pour moi, dans le cadre d'un concours Sud Presse, sur facebook... »



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

Exigez le service sur un plateau d'argent!

Goûtez le confort
des **Certificats d'origine**
en ligne de votre CCI

**Exportateurs,
n'hésitez plus!**
**Les certificats d'origine
en ligne, une formule:**

- rapide
- à prix réduit
- sans danger (site internet
'DigiChambers' sécurisé SSL)

DigiChambers
your certificate of origin online



Renseignez-vous auprès de votre Chambre de Commerce & d'Industrie:

BRABANT WALLON	067 / 89.33.38
HAINAUT	071 / 32.11.60 - 065 / 22.65.08 - 064 / 22.23.49
WALLONIE PICARDE	056 / 85.66.66 - 069 / 89.06.80
LIÈGE / VERVIERS / NAMUR	04 / 341.91.91



© CBAMI dbcreation.be © hungryminds.be

PLEIN DE RENCONTRES

Des cadres d'exception
aux multiples possibilités événementielles

La Wallonie,
pourquoi chercher plus loin ?

www.meeting-tourismewallonie.be

Feel inspired




Wallonia.be
COMMISSARIAT
GÉNÉRAL AU TOURISME