

LE MAGAZINE DES ENTREPRISES

ccim mag

MENSUEL N° 03
MARS 2014
ÉDITION LIÈGE -
VERVIERS - NAMUR

L'INVITÉ GUY STUKKENS

(Analis)

ITINÉRAIRE D'UN
CHIMISTE ZÉLÉ

Dossier

AIDES AUX PME

www.ccimag.be



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

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

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

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

Securex. Bien plus qu'un secrétariat social.

Liège - avenue de la Closeraie 2 - T 04 225 88 11 - liege@securex.be
Namur - avenue Prince de Liège 95 - T 081 32 31 11 - namur@securex.be
Verviers - rue de la Station 8/31 - T 087 30 79 40 - verviers@securex.be





CAP VERS LE SUCCÈS

« En mer, quand on dort, on ferme les yeux, mais on garde les oreilles ouvertes. »

Cette phrase est d'Olivier De Kersauson, mais elle aurait pu être de Guy Stukkens. En effet, ce chimiste de formation au parcours atypique, féru de sciences et passionné de voile, est aux commandes d'Analis, une entreprise namuroise de distribution d'appareils scientifiques comptant pas moins de 130 collaborateurs tout aussi passionnés par leur métier que notre invité de ce mois.

Saviez-vous que les PME wallonnes peuvent bénéficier de pas moins de 600 aides et subsides différents ? Un chiffre qui pourrait vous faire perdre le cap, n'est-ce pas ? C'est pourquoi, les judicieux conseils de nos spécialistes vous aideront certainement à vous orienter dans les dédales de ces démarches et, ainsi, saisir toutes les opportunités susceptibles de vous intéresser.

Le cap de l'année 2014 à peine franchi et déjà un premier MADE IN réussi avec brio à Ans. Et comme la CCI ne compte pas s'arrêter en si bon chemin, vous pourrez également revivre en images le Salon « Namur Innovation » ponctué par la conférence exceptionnelle du Professeur Yves Pigneur, dont le but était de faire découvrir un langage visuel pour décrire, remettre en question et esquisser des Business Models. Un régal pour tout entrepreneur soucieux d'améliorer ses performances.

Une chose est certaine, quel que soit le cap que vous preniez, emmenez toujours votre CCI' avec vous, c'est votre allié le plus sûr.



Saviez-vous que les PME wallonnes peuvent bénéficier de pas moins de 600 aides et subsides différents ?

ALEXANDRE GROSJEAN, PRÉSIDENT CCI LIÈGE-VERVIERS-NAMUR
JEAN-FRANÇOIS COUTELIER, VICE-PRÉSIDENT CCI LIÈGE-VERVIERS-NAMUR

Siège de Liège

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

Siège de Namur

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

Président

Alexandre Grosjean
Vice-Président
Jean-François Coutelier

ERRATUM

Une erreur s'est glissée dans notre édition du mois de février 2014. Dans le chapeau de l'article consacré à M. Vincent Crahay (publié en pages 4, 5 et 7 de notre magazine), nous avons indiqué que ce dernier avait travaillé pour Spa Monopole. Comme cela est mentionné dans la suite de l'article, il s'agit en réalité de Chaudfontaine Monopole. Nous nous excusons auprès de nos lecteurs et de M. Vincent Crahay pour cette malencontreuse erreur.



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

Éditeur responsable

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

Flashsez ce code sur votre Smartphone



et accédez à nos dernières news sur ccimag.be

Chef d'édition

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

Publicité

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

Journalistes

Alain Braibant, Stéphanie Heffinck, Céline Léonard, Vinciane Pinte, Jacqueline Remits, VDA.

Dossier

Stéphanie Heffinck et Céline Léonard

Abonnements

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

Collaborations CCI

Jean-François Coutelier, Gilles Foret, Alexandre Grosjean, Céline Kuetgens.

Photos

Stephan Kerff, Yves Goethals.

Impression

AZ Print

Maquette et mise en page

Mwp Communication - www.mwp.be

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

Autour de

Ces patrons étrangers qui adorent vivre à Liège 8

Ils sont venus à Liège pour le travail pensant alors que c'était juste une étape dans leur parcours professionnel. Des années plus tard, ils sont toujours là, et heureux d'y être! Ces dirigeants étrangers nous disent pourquoi ils aiment vivre à Liège.



T. Froehlicher (HEC-ULg)

Honest Talk

B. le Hardy de Beaulieu SPoW 30

Président du SPoW, Baudouin Le Hardy de Beaulieu dresse le portrait des parcs scientifiques wallons. Des parcs dont la gestion assurée en commun par les acteurs de la recherche et les autorités publiques suscite l'intérêt au-delà de nos frontières...



B. le Hardy de Beaulieu (SPoW)

L'invité

Guy Stukkens Analis 4

Chimiste de formation, c'est dans les laboratoires que Guy Stukkens imaginait sa carrière. Les hasards de la vie l'orientèrent toutefois sur une voie plus commerciale. Un parcours que l'actuel patron d'Analis ne regrette pas. Skipper chevronné, il pilote aujourd'hui cette entreprise namuroise de 130 collaborateurs avec la même aisance qu'un voilier.



© Stephan Kerff

Portraits

Eurobrew 11

Depuis 20 ans, la vente de boissons et hamburgers dans et aux abords des tribunes de Sclessin était pilotée par une firme anversoise. Le Standard a décidé de rebattre les cartes. Une partie remportée par l'entreprise liégeoise Eurobrew.



(Eurobrew)

Aqua Mosa 41

Derrière la société Aqua Mosa se cache une baignoire élévatrice unique au monde. Destinée aux institutions accueillant des personnes à mobilité réduite, elle affiche un look design et des matériaux 100% recyclables.



(Aqua Mosa)

Splin 43

Méconnue du grand public, la société liégeoise Splin est pourtant leader du marché belge dans la fabrication et la commercialisation des célèbres jeux bingos. Rencontre avec son actuel directeur général, Fabian Demoulin.



F. Demoulin (Splin)

Lupanar 45

Ingénieur du son, Thomas Destrée construit un studio d'enregistrement haut de gamme. Bien que le projet soit en phase de construction, il reçoit déjà des demandes de la part des milieux de la musique et du cinéma.



T. Destrée (Lupanar)

L'économie en images

MACTac colle tout 32

Habillage des galeries Lafayette, protection de carrosseries, étiquettes de flacons... les adhésifs de « MACTac » font le bonheur de tous secteurs d'activités. La société dont le siège européen est situé à Soignies « colle » aux réalités du terrain pour développer des applications de plus en plus personnalisées...



© MCTac



Dossier

Aides aux PME : un fil d'Ariane

13

Quels sont les changements qui ont été opérés en matière d'aides aux PME ? Qui est concerné ? Quid des montants, du cumul, des délais ? La démarche d'obtention de subsides plonge l'entrepreneur dans des méandres dont il ne soupçonne pas toujours le nombre. Retrouvez dans ce dossier des réponses et des conseils pour le montage de votre dossier. Des témoignages, également, de celles et ceux qui en ont bénéficié. Certaines sociétés ont même fait de cette matière leur core business : elles se chargent de l'analyse, du montage, du suivi de vos dossiers d'aides publiques...



D. Polmans



C. Van Wyjen

Aides aux PME :
marche à suivre

15

Subsides : un parcours
du combattant ?

19

Une aide...
pour les aides !

21

Témoignages

23

Zoom
Formation en interne ?
Pensez au Crédit-Adaptation du FOREm !

25

Zoom
Prime à l'innovation :
100 % nette !

27

Un livre pour
ne rien rater

29

Le répertoire MIDAS

29



R. Coletta



H. Delforge



Psychomedia



Visiomedia

Boîte à outils

Comment concevoir un business model ?

38

Au travers d'un outil très didactique imaginé par Yves Pigneur, découvrez comment interroger et réinventer le business model de votre entreprise. Un exercice pour tous les entrepreneurs curieux et audacieux.



Y. Pigneur (HEC Lausanne)

Service achats

Comment prévenir la défaillance d'un fournisseur ?

41

Evaluer le risque de défaillance d'un fournisseur : une anticipation nécessaire dont se soucient pourtant peu de PME. Consultant chez XPLS, Frédéric Anspach nous livre quelques outils pratiques pour limiter ce risque.



F. Anspach (XPLS)

En bref

L'actualité du chef d'entreprise

36



Au programme de cette édition : la candidature de Charleroi pour Worldskills 2019, la sensibilisation aux métiers du secteur de la construction, l'intervention dans l'abonnement de train... et bien d'autres infos encore!

CCI

Matins sûrs

47



C. Kuetgens (CCI)

Le programme « matins sûrs », c'est un cycle de 9 séminaires axés sur la prévention et le bien-être au travail. Découvrez ce que cette formule mêlant approche théorique et cas pratiques vous réserve pour 2014.

MADE IN Ans

48



M. Ozturk (Ansolive)

Pour cette première session MADE IN 2014, la CCI mettait en lumière le potentiel socio-économique d'Ans, une commune à forte densité économique qui a su attirer pas moins de 1500 acteurs économiques.

Salon NINO

50

Ces 9 et 10 février se tenait la première édition du Salon « Namur Innovation ». Un événement mis sur pied par la Ville et l'Université de Namur auquel la CCI avait décidé de s'associer.



Le livre du mois

52



P. Crêteur (InnovaTech)

Depuis 10 ans, Philippe Crêteur accompagne des entreprises dans leur politique de communication. C'est riche de cette expérience qu'il publie un guide pratique à destination des indépendants, commerçants et patrons de PME.



GUY STUKKENS

ITINÉRAIRE D'UN CHIMISTE ZÉLÉ



Chimiste de formation, c'est dans les laboratoires que Guy Stukkens imaginait sa carrière. Les hasards de la vie l'orientèrent toutefois sur une voie plus commerciale. Un parcours que l'actuel patron d'Analys ne regrette pas. Skipper chevronné, il pilote aujourd'hui cette entreprise namuroise de 133 collaborateurs avec la même aisance qu'un voilier.

CÉLINE LÉONARD - © STEPHAN KERFF

Élevé dans une famille néerlandophone, Guy Stukkens a effectué toute sa scolarité dans des établissements francophones. « *En ce sens, je suis un parfait belge* », s'amuse-t-il. Une caractéristique qu'il partage avec Analis, seule entreprise de son secteur et de son ampleur à afficher des capitaux 100 % belges et familiaux. Travailler dans le domaine scientifique ? Une voie à laquelle Guy Stukkens se destine depuis l'adolescence. Fêru de sciences, il se tourne tout naturellement vers une licence en chimie à l'âge de 18 ans. Devenu père avant la fin de ses études, il entame encore un doctorat avant de se mettre en quête d'un poste de chercheur. Une annonce le mène, un peu par hasard, aux portes d'Analis. Il se projette dans les laboratoires de la firme, on lui propose un poste de commercial... « *J'ai voulu déclinier l'offre avant de me dire que ce job riche en contacts me permettrait peut-être de trouver un "vrai" boulot (rires)*. » Les débuts sont difficiles mais une formation en vente lui donne finalement l'aplomb et la confiance nécessaires pour réussir.

Près de 35 années plus tard, Guy Stukkens exerce toujours chez Analis. Successivement account manager, product manager du département de biotechnologies, directeur de division puis directeur commercial, il accueillera chaque changement de fonction avec déchirement et une once de déception. Sa capacité à positiver lui permettra cependant de toujours transformer les frustrations du début en énergie créative. Et lorsqu'en 2009, Guy Stukkens se voit proposer le poste de directeur général, il restera fidèle à lui-même : « *Je trouvais évidemment que ce n'était pas une bonne idée* », sourit-il. Face à l'insistance de son conseil d'administration et après mûre réflexion il endossera finalement la mission. Bien entouré, sachant déléguer, il se penche depuis lors avec fruit sur la stratégie de l'entreprise. Une société pour laquelle cet homme résolument tourné vers l'avenir fourmille de projets.

Coup de Génie

« La première bonne idée que j'ai eu au cours de ma carrière, c'est d'accepter ce poste de commercial chez Analis. Il m'a permis de me tisser un très vaste réseau de relations professionnelles. Je ne sais pas du tout où en serait ma carrière si j'avais décliné cette proposition. Les commerciaux travaillant chez Analis sont pour la plupart titulaires d'un master ou d'un doctorat en sciences. Comme ce fut le cas pour moi, ils ne s'étaient pas projetés dans les métiers de la vente. Mais il faut parfois oser essayer pour savoir... »

« La deuxième chose dont je suis fier, c'est l'ensemble des projets menés depuis mon arrivée à la direction générale. Certains étaient dans les placards depuis près de 20 ans. En toute modestie, je pense que mon optimisme et ma force de persuasion m'ont permis d'emmenner mes équipes avec moi. Je suis très heureux du chemin d'ores et déjà parcouru. Et ce n'est pas fini ! Nous avons en effet établi un programme de croissance pour les prochaines années articulé autour de 4 axes : le développement d'une approche LEAN ; la réorganisation de notre structure commerciale ; l'innovation au travers de notre entité R&D en matière d'outils de diagnostic et de biomarqueurs ; enfin, l'acquisition de sociétés complémentaires à la nôtre. Nous avons ainsi récemment acheté la société liégeoise Ardesta, active dans la fabrication de mobilier de laboratoires. Nous comptons également disposer d'ici un an d'une structure aux Pays-Bas grâce à laquelle nous pourrions couvrir l'ensemble du Benelux. »

ANALIS C'EST :

- ▶ Une entreprise active dans la distribution et la maintenance d'appareils scientifiques de laboratoire. Très étendue, sa gamme s'adresse à une multitude de secteurs (biologie clinique, séquençage de l'ADN, chimie, tests de matériaux, métrologie...) La firme a également développé des kits de diagnostic in vitro qu'elle fabrique et commercialise aux quatre coins du monde.
- ▶ L'anagramme d'Arsenal Namurois d'Appareils pour Laboratoires et Instruments Scientifiques
- ▶ 87 années d'existence
- ▶ 133 collaborateurs
- ▶ 2 sites (Suarlée et Gand)
- ▶ Un chiffre d'affaires de 33 millions €

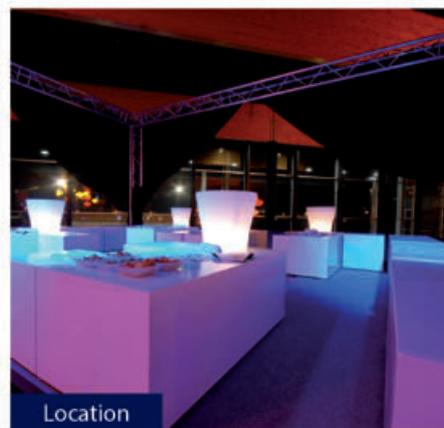
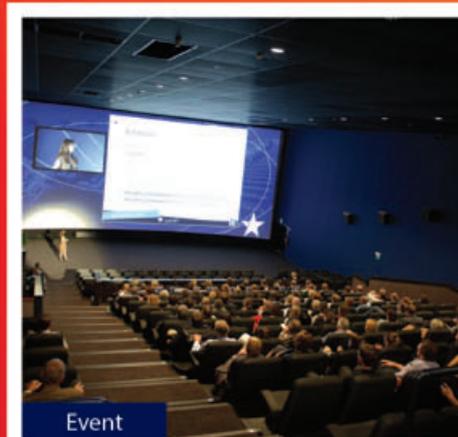


KINEPOLIS LIÈGE

NOUS ORGANISONS VOS ÉVÈNEMENTS
POUR PETITS ET GRANDS BUDGETS



★ PROJECTION PRIVÉE AVEC UN FILM EN AVANT-PREMIÈRE OU UN FILM À L’AFFICHE



★ CONFÉRENCES - SÉMINAIRES-RÉUNIONS - LANCEMENTS DE PRODUITS - ROADSHOWS

Un choix de 16 salles de cinéma de haute technologie, des sièges confortables, des écrans géants pour vos présentations powerpoint, vidéo ou autres, de larges accoudoirs pour prendre vos notes... Wifi, micro sans fil, pupitre, poursuite lumière, tables nappées avec chaises, desk d'accueil, signalétique, équipe technique...

★ NOTRE SERVICE TRAITEUR QUI RÉALISE VOS SOUHAITS ET VOS FORMULES SUR MESURE

Petit-déjeuner, pause-café, cocktail dinatoire, welcome drinks, buffets, walking-dinner...

★ ESPACES DE RÉCEPTION PRIVÉS MODULABLES DE 50 PERSONNES À 700 PERSONNES

Maud franz, mfranz@kinepolis.com, 04.224.66.32
Kinepolis Liège: Chaussée de Tongres 200, 4000 Liège.

WHEREBUSINESSMEETSPLEASURE

kinepolisbusiness.com



BUSINESS



BIO EXPRESS

- ▶ Né à Schaerbeek, le 28 septembre 1953
- ▶ **1971** : entame des études de chimie à l'UCL (Louvain)
- ▶ **1975** : réalise un doctorat en chimie à Louvain-la-Neuve
- ▶ **1977** : est engagé par Analis comme account manager
- ▶ **1981** : devient product manager pour la société namuroise
- ▶ **1983** : prend la direction du département de biotechnologies
- ▶ **1999** : est promu directeur commercial d'Analis
- ▶ **2009** : accède à la direction générale de l'entreprise
- ▶ Marié, 3 enfants, 6 petits-enfants
- ▶ Skipper, passionné de voile en mer et de pêche en eau vive

Coup de cœur

« D'un point de vue privé, je pense bien évidemment à mon épouse, mes 3 enfants et nos 6 petits-enfants. Deux de mes enfants mènent aujourd'hui une carrière scientifique. Mon épouse et moi n'avons pourtant rien fait pour cela. Sans doute ont-ils contracté le virus lors des discussions qui animaient nos repas de famille. Le troisième a créé sa propre société dans l'IT. J'apprécie chez chacun d'eux le fait qu'ils soient des bosseurs dotés d'une culture du travail bien fait. Sur le plan professionnel, j'apprécie tout particulièrement le fait de construire avec des équipes et d'ensuite observer ce que nous avons bâti ensemble. J'ai aussi un coup de cœur pour InnovaTech, ASBL multidisciplinaire de la région Wallonne à laquelle j'ai fait appel pour des conseils éclairés sur différentes matières généralement bien complexes pour une PME qui tient à se développer. »



Coup de gueule

« Je n'aime pas du tout l'évolution d'un certain esprit de clocher à laquelle on assiste en ce moment en Belgique. De part et d'autre de la frontière linguistique, les acteurs se dédoublent, se multiplient. Une situation qui complexifie le travail d'une PME comme la nôtre présente en Flandre comme en Wallonie. Je tiens aussi à adresser un coup de gueule aux médias qui se plaisent à se concentrer sur les mauvaises nouvelles. Un discours qui choque l'optimiste que je suis. Cette approche rédactionnelle est destructrice. Elle rend ma vie de dirigeant plus difficile car je dois puiser en moi l'énergie pour rester positif et transmettre cette énergie à mon personnel également touché par cette sinistreuse ambiante. »

DU TAC AU TAC

▶ Quel est votre principal défaut?

Je pense que je n'ai ni d'accélérateur, ni d'atténuateur. Avec moi, le bouton est toujours sur ON ou sur OFF. Et mes proches vous le confirmeront, la plupart du temps, c'est sur ON ! Les idées et les projets se multiplient en permanence dans ma tête. Une activité telle que mon Conseil d'Administration a d'ailleurs décrété qu'il faudrait m'attacher (rires).

▶ Votre plus grande qualité?

J'ai tendance à toujours aller de l'avant. Le passé ne m'intéresse pas (ou peu). Je suis fondamentalement tourné vers l'avenir.

▶ Si vous aviez une baguette magique pour Analis...

Comme je vous le disais tout à l'heure, nous portons un important projet de R&D. Parmi les différents projets que nous nous menons à moyen terme, il est celui comportant le plus d'incertitudes. Tout doit concorder pour que nous le réussissions : tendances du marché, concurrence, technologie, etc. Je recourrais donc volontiers à ma baguette magique pour nous aider à le concrétiser...


ANALIS

 Rue de Neverlée 11 - 5020 Suarlée
 Tél. : 081/25.50.50 - www.analis.com

CES PATRONS ÉTRANGERS

Ils sont venus à Liège pour le travail pensant alors que c'était juste une étape dans leur parcours professionnel. Des années plus tard, ils sont toujours là, et heureux d'y être! Ces dirigeants étrangers nous disent pourquoi ils aiment vivre à Liège.

JACQUELINE REMITS

Jean-Pierre Rousseau, Français, directeur général de l'Orchestre Philharmonique Royal de Liège, à Liège depuis 1999

« LE SENS DE LA FÊTE EST DANS L'ADN LIÉGEOIS »

Jean-Pierre Rousseau est émerveillé par les investissements culturels réalisés à Liège ces dernières années. *« Connaissez-vous une seule ville au monde qui ait autant investi dans la culture depuis 20 ans? Liège a des équipements culturels surdimensionnés par rapport à sa taille. L'Opéra, la Salle Philharmonique, le Grand Curtius, le Théâtre de Liège... Il y a aussi ce foisonnement sur le plan gastronomique. J'arrive toujours à emmener mes amis, les artistes, dans un endroit différent. Ce n'est pas une ville snob, guindée. Au contraire, son côté bon enfant et sa mixité sociale sont très sympathiques. Liège est plus vivante que beaucoup de villes françaises. Le sens de la fête est dans l'ADN liégeois. Le revers de la médaille, son côté agaçant, c'est parfois un manque d'ambition, de confiance en soi. J'ai la chance d'habiter une maison très agréable près du Jardin Botanique, une de ces belles maisons de maître que je n'aurais pas trouvé ailleurs. Notre chef d'orchestre autrichien y réside, des solistes y logent aussi. »*

Le directeur général de l'OPRL a effectué ses études à Poitiers et à Paris. Pendant 10 ans, il collabore au Sénat et à l'Assemblée nationale. Il poursuit son parcours à la Radio Suisse Romande et est élu maire adjoint de Thonon-les-Bains. En 1993, il prend la direction de France Musique. En 1999, il est nommé directeur général de l'OPL. Longtemps président de la Chambre française de commerce et d'industrie de Liège et Luxembourg, il renonce à ce mandat quand il est nommé consul honoraire de France à Liège en 2012.

.....
ORCHESTRE PHILHARMONIQUE ROYAL DE LIÈGE :
boulevard Piercot, 25-27 - 4000 Liège - www.oprl.be



© Marel 't Hart

Christoph Menzel, Allemand, architecte du paysage, à Liège depuis 2008

« À LIÈGE, ON PEUT ENCORE INNOVER »



Avant de s'établir à Liège, Christoph Menzel a d'abord vécu en Allemagne et aux Pays-Bas. *« Depuis longtemps, je suis belgophile. J'ai entamé ma carrière d'architecte du paysage à Hambourg, puis à Essen, Maastricht, et enfin Liège. Pour moi, Maastricht est devenu un musée. L'aspect touristique y est trop important, on n'y croise plus tellement de vrais Maastrichtiens. Quand c'est le cas, ils sont fermés, pas chaleureux comme les Liégeois. Ce n'est pas un slogan, c'est vraiment ce que je pense. Les Liégeois sont hyper ouverts aux étrangers, leur histoire le démontre. Un mot important dans ma profession, c'est le mot 'interstice', là où l'on peut encore faire quelque chose d'innovant. À Maastricht, ce n'est plus possible. À Liège, on peut encore innover. J'aime aménager les friches pour en faire quelque chose de beau. »*

Originaire de Ziegen, diplômé en urbanisme de l'Université de Kassel, Christoph Menzel effectue des études à l'Université de Bauhaus à Weimar et à l'Université technique de Delft. Il est inscrit à l'ordre des paysagistes des Pays-Bas. Après plusieurs années d'expérience transfrontalière, il travaille comme architecte du paysage indépendant pour des communes, des entreprises et des particuliers, en collaboration avec des architectes. Il est également assistant à l'ULB La Cambre Horta à Bruxelles.

.....
CHRISTOPH MENZEL :
rue Eracle, 30 - 4000 Liège - www.christoph-menzel.eu

QUI ADORENT VIVRE À LIÈGE

Emmanuel Pecqueux, Français, gérant de la future librairie Toutes Directions, à Liège depuis 1995

« JE NE POURRAIS PAS VIVRE AILLEURS! »

Si Emmanuel Pecqueux est venu à Liège pour étudier, il y est resté par amour. *« Je ne pourrais pas vivre ailleurs! La vie à Liège est sympa. La ville a une taille compatible avec une vie citadine et l'éducation des enfants. J'habite Saint-Léonard, un quartier représentatif du monde. Les maisons sont vastes pour élever 3 enfants, et pas trop chères. Les deux grandes vont à l'école par leurs propres moyens. Cinq lignes de bus passent près de chez nous. Il va y avoir des trams, c'est formidable! Ma femme et moi avons supprimé une voiture. À Bruxelles, il faut gagner plus pour vivre comme nous le faisons. Je n'aurais pas pu y développer mon projet de librairie en plein centre ville, les charges auraient été trop lourdes. Liège est une ville où l'on peut encore discuter avec les gens dans le bus. On ne vous regarde pas des pieds à la tête parce que vous vous adressez à eux sans les connaître. Je ne vois pas où je pourrais trouver mieux en France. Lille? Le centre ville s'embourgeoise. Reims? C'est bourgeois coincé. Il ne faut pas être pressé de voir le centre de Liège s'embourgeoiser. Il sera alors moins populaire et moins chaleureux. »* Originaire de Reims, Emmanuel Pecqueux a effectué ses études de droit en France suivies d'un 3^e cycle à Liège. De 1995 à 1997, il exerce comme avocat à Bruxelles, puis il rachète un cabinet à Flémalle qu'il revend pour développer son projet de librairie. Actuellement, enseignant à l'IFAPME et à la Haute École Charlemagne, il consacre le reste de son temps à son projet Toutes Directions, sprl en cours de formation, une librairie thématique dédiée aux voyages et aux cuisines du monde. *« À côté de l'hôtel de ville, cet espace sera destiné aux touristes touchés par notre ville et aux Liégeois désirant s'évader. »*



LIBRAIRIE TOUTES DIRECTIONS:

rue de la Violette, 1-3 - 4000 Liège (ouverture à l'automne 2014) - manu.pecqueux@gmail.com

Thomas Froehlicher, Français, directeur général et doyen de HEC-ULg, à Liège depuis 2009

« JE N'AI JAMAIS REÇU AUTANT DE VISITEURS DEPUIS QUE J'HABITE LA RÉGION »



Thomas Froehlicher s'est rapidement intégré dans le paysage économique liégeois. *« À mon arrivée, j'ai très vite été pris dans un réseau amical de Français présents à Liège de longue date, mais aussi de Liégeois. J'adore l'aspect convivial, festif et très agréable de la vie à Liège. J'aime aussi me laisser surprendre par les découvertes gastronomiques. La bonne connectivité de la ville est frappante. On peut se rendre à Bruxelles, Paris, Luxembourg, Londres, Cologne ou Amsterdam, dans la journée. Avec 'Liegetogether', la ville est en marche pour devenir une grande métropole comme Lyon. Toutes les grandes réalisations en sont la preuve: la gare Calatrava, la Médiacité, l'Opéra, le Théâtre de Liège... Evidemment, cela va de pair avec le fait que la ville est un grand chantier. Quand je reçois des visiteurs, je préfère leur montrer une ville en chantier qu'une ville qui ne se transforme pas. Je n'ai jamais reçu autant de visiteurs à la maison depuis que j'habite à Embourg. J'emmène mes enfants en 15 minutes à l'école Sainte-Véronique. Pour un Français, c'est très agréable de pouvoir scolariser ses enfants en immersion en anglais. C'est très rare en France. »*

Né à Strasbourg, Thomas Froehlicher y a décroché ses diplômes en management et sociologie et un doctorat en sciences de gestion. Il occupe diverses fonctions académiques et quitte sa dernière mission d'alliance de 3 écoles à Nancy pour débarquer à Liège où une mission un peu semblable l'attendait, HEC à l'époque intégrant l'ULg.

HEC-ULG:

rue Louvrex, 14 - 4000 Liège - www.hec.ulg.ac.be



CIDE-SOCRAN

Son rôle en tant qu'architecte des aides financières des PME

Cide Socran

Cide-Socran apporte, en marge de son cœur de métier, un accompagnement dans la recherche d'aides financières aux différentes étapes de la vie de l'entreprise et selon ses phases clés: création, développement, crise et transmission.

Le Centre d'Innovation et de Développement d'Entreprise répond aux questionnements du chef d'entreprise. Il l'assiste durant la phase de création de l'entreprise, mais aussi au cours de son développement, durant les inévitables phases de crise ou lors la transmission. Qu'est-ce que ces moments ont en commun ? « Dans chacun de ces moments, le patron d'entreprise réfléchit à sa stratégie et à son financement, à son plan de projet, à ce qu'il veut faire de son entreprise », répond Marc Foidart, directeur général de Cide-Socran. Le cœur de métier de Cide-Socran est de l'éclairer dans son processus de décision, notamment par la réalisation d'études de marché » ou à caractère commercial, managérial ou financier. »

Brique de Lego

Au sein de cet accompagnement, le dispositif des différentes aides, de la Région wallonne, des Fonds européens, etc., doit s'envisager comme une brique de Lego. « Un tel dispositif est l'un des moyens de financer un plan d'action d'entreprise. Un peu comme l'architecte de la maison. Nous ne savons pas ce que vous voulez comme maison, mais nous allons pouvoir articuler des corps de métier, conseils juridiques, commerciaux, techniques... Une fois le plan de projet réalisé, un peu comme un plan d'architecte pour la maison, il faut savoir comment on va pouvoir le financer. Plusieurs instruments de financement privés et publics existent, que ce soit pour le capital, les dettes et les aides. »

Cide-Socran inscrit les schémas d'aides comme une optimisation d'un financement de projet. « Nous allons vérifier que le projet d'entreprise est rentable et viable sans aides. Celles-ci doivent toujours être considérées comme un apport ponctuel et jamais chronique. C'est notre métier de nous assurer de la rentabilité intrinsèque du projet. Ensuite, il s'agit d'optimiser la structure de financement en allant chercher les bonnes aides par rapport au moment de la vie de l'entreprise. » Un entrepreneur n'a pas beaucoup de temps à consacrer à la recherche d'aides. Il est intéressé, mais estime que c'est compliqué de s'y retrouver. Il est un peu perdu face à ce paysage aux multiples organismes. « Souvent, ce n'est pas vrai, souligne Marc Foidart. Selon le besoin, nous allons

solliciter des aides à la DG06, à l'Awex, à l'ASE, à la Sogepa, à la Sowaccess, dans un incubateur... »

Cide-Socran est un peu le relais technico-commercial des aides. « Nous allons nous mettre dans la logique du patron et pas lui vendre une aide pour une aide. Voilà votre plan, voilà une structure de financement. Et parce que nous avons une connaissance des catalogues d'aides, nous allons apporter une réponse précise. Nous allons l'aider à remplir son dossier, à rencontrer les bonnes personnes dans la bonne administration et nous lui apportons les apaisements quant aux délais et le processus connu. »

La bonne aide au bon moment

Un peu comme une table d'orientation que l'on regarde selon le projet de l'entreprise et tout au long de sa vie. « Notre métier consiste aussi à aider le patron de PME à ne pas être partout tout le temps et à faire en sorte que les aides spécifiques se collent sur le schéma de développement de l'entreprise. » Cependant, Cide-Socran n'est pas un catalogue de subsides. « Dans les premières étapes, on évalue la rentabilité de l'entreprise sans aides. Celles-ci sont là pour initier les choses, faciliter une impulsion, au sein d'une stratégie de projet formalisée. »

Ce CEEI (Centre Européen d'Entreprise et d'Innovation) est financé par le Feder et la Région wallonne pour aider gratuitement tout porteur de projet. Si l'aide à la création est gratuite, le reste est payant. « Et c'est normal, le travail des spécialistes de Cide-Socran doit apporter une valeur réelle au chef d'entreprise, sans quoi il est sans objet. »

Au sein de son conseil d'administration, Cide-Socran compte un certain nombre de prescripteurs comme Meusinvest, l'Université de Liège, les pôles de compétitivité (Mecatech...), et quelques grands acteurs industriels de la région comme CMI, Herstal Group, Prayon, Mithra Pharmaceuticals... pour lesquels Cide a des missions avec accès aux problématiques. « Ce qui permet d'établir le lien avec un grand nombre de PME », conclut le directeur général de Cide-Socran.



[Eurobrew]

Le catering mobile du Standard, c'est eux!

Depuis 20 ans, la vente de boissons et hamburgers dans et aux abords des tribunes de Sclessin était pilotée par une société anversoise. Voici quelques mois, la direction du Standard a décidé de rebattre les cartes. Une partie remportée par l'entreprise liégeoise Eurobrew. Rencontre avec le directeur de la firme, Bruno Compère.

CÉLINE LÉONARD



cas par le passé où le personnel engagé venait principalement de Flandre. »

Tradition footballistique oblige, frites et hamburgers sont proposés dans les échoppes de la société. « Mais nous entendons bien innover, précise-t-il. Nous avons en effet décidé d'étendre notre gamme en la complétant par des produits sucrés. Croustillons et lacquemants seront ainsi prochainement proposés aux supporters. »

Présent en Asie

L'exploitation de points de vente mobile n'est pas l'unique activité d'Eurobrew. « Nous fabriquons, louons et vendons également ces mêmes containers. Ceux-ci sont commercialisés en Belgique... et en Chine ! C'est d'ailleurs là-bas qu'ils sont fabriqués. Nous allons cependant dans un avenir proche rapatrier une partie de la production en région liégeoise. »

Les contacts avec l'Empire du milieu sont nés, en 2009, en prémisses de l'exposition universelle de Shanghai. « Nous avons été repris par les organisateurs de l'exposition pour fournir des containers aux différentes sociétés partenaires (Mc Donald, China Mobile etc...). Cet événement nous a donné une carte de visite extraordinaire en Asie... Nous étions la seule société étrangère à être agréée pour ce type d'activité. Depuis lors, nous avons ouvert un bureau commercial à Shanghai. »

L'Asie, un marché immense dont Eurobrew est loin d'avoir fait le tour. « Pourtant, 2014 marquera vraisemblablement l'arrivée d'un nouveau pays dans notre giron : la Turquie. Nous sommes en effet en négociation avec la ville d'Istanbul pour y implanter quelques points de vente mobiles où des produits belges seront proposés. » Réponse attendue dans les prochaines semaines...

Fondée en 2007, la société Eurobrew s'est spécialisée dans un secteur original : l'exploitation de points de vente mobiles. Des « containers » équipés de tout le matériel nécessaire (frigo, plaque de cuisson, friteuse...) qu'elle met à disposition d'organisateur d'événements (manifestations sportives, concerts, fêtes d'entreprise...). En quelques années d'existence, Eurobrew est devenue la plus importante société wallonne active dans ce créneau du catering mobile. « Et la 3^e à l'échelle du Benelux », souligne Bruno Compère, son fondateur.



45 points de vente

Nul n'est prophète en son pays : un adage auquel l'entreprise liégeoise a tordu le cou l'an dernier en décrochant un important contrat avec le Standard de Liège. « Nous avons effectivement repris tout le catering mobile du club. Nous assurons ainsi la commercialisation de nourriture et de boissons depuis 45 points de vente disséminés dans et autour du stade. Depuis 20 ans, ce terrain était occupé par une entreprise anversoise. En tant que Liégeois, nous ne sommes donc pas peu fiers d'avoir décroché ce contrat. Les jours de match, il nous permet qui plus est de faire travailler entre 80 et 120 personnes des environs. Ce qui n'était pas le

“ Bruno Compère (gérant) : Nous assurons ainsi la commercialisation de nourriture et de boissons depuis 45 points de vente disséminés dans et autour du stade

EUROBREW

Rue des Français 373 - 4430 Ans
Tél. : 04/367.51.34 - info@eurobrew.eu

SYMBOLE DE QUALITÉ



CONSTRUCTIONS



**ETIENNE
PIRON**



Référence dans la profession, Etienne Piron fait la différence par son service personnalisé et unique pour chaque projet.
Sa propre main d'oeuvre, spécialisée dans les techniques les plus pointues,
cultive un même objectif : votre sérénité.

Etienne PIRON, Symbole de Qualité.

AIDES AUX PME: UN FIL D'ARIANE

Quels sont les changements qui ont été opérés en matière d'aides aux PME? Qui est concerné? Quid des montants, du cumul, des délais? La démarche d'obtention de subsides plonge l'entrepreneur dans des méandres dont il ne soupçonne pas toujours le nombre. Retrouvez dans ce dossier des réponses et des conseils pour le montage de votre dossier. Des témoignages, également, de ceux qui en ont bénéficié. Certaines sociétés ont même fait de cette matière leur core business: elles se chargent de l'analyse, du montage, du suivi de vos dossiers d'aides publiques...

STÉPHANIE HEFFINCK & CÉLINE LÉONARD

© Fotolia - Verypics



2 entreprises sur 3 choisissent ING. Et vous ?



ing.be

ING 

Prenez rendez-vous avec votre Relationship Manager ING via ing.be/business

Chaque entreprise a ses propres besoins et possibilités. C'est pourquoi ING vous attribue un Relationship Manager attiré, un interlocuteur local dans votre propre région, toujours prêt à vous fournir des conseils professionnels adaptés à votre entreprise. Votre Relationship Manager ING peut également s'appuyer sur les compétences d'une équipe d'experts qui vous aident à gérer vos paiements et vos

moyens financiers, à identifier les risques liés à votre activité et à les couvrir... De cette manière, ING est à même de vous proposer à tout moment des solutions bancaires qui vous permettent de développer les activités de votre entreprise au rythme de vos ambitions. Alors, pourquoi ne feriez-vous pas comme deux tiers des entreprises belges : choisir vous aussi ING comme partenaire financier ?

Offre sous réserve d'acceptation par ING Belgique (ou l'assureur concerné) et d'accord mutuel.

Les conditions et modalités des services (règlements, tarifs, fiches produit et informations complémentaires) sont disponibles auprès de votre Relationship Manager ING et sur www.ing.be – ING Belgique SA – Banque/Prêteur – Avenue Marnix 24, B-1000 Bruxelles – RPM Bruxelles – TVA BE 0403.200.393 – BIC : BBRUBEBB – IBAN : BE45 3109 1560 2789 – Courtier d'assurances inscrit à la FSMA sous le n° 12381A.

Éditeur responsable : Inge Ampe – Cours Saint-Michel 60, B-1040 Bruxelles © Editing Team & Graphic Studio – Marketing ING Belgium – 708494F – 02/14

ING 

Aides aux PME: marche à suivre

Administrateur délégué de la société Optimal, Claude Van Wynen assiste les entreprises dans l'analyse, le montage et le suivi de leurs dossiers d'aides publiques. Fort d'une expérience de près de 30 ans en la matière, il nous livre quelques conseils pour débroussailler le labyrinthe d'aides financières s'offrant aux PME.

Contexte actuel

Avant de rentrer dans le vif du sujet, Claude Van Wynen attire l'attention des dirigeants sur d'actuels changements législatifs. « Par le passé, lorsqu'une entreprise wallonne prétendait à une aide à l'investissement, elle devait en premier lieu se pencher sur sa localisation. Ainsi, en plus de pouvoir bénéficier des aides minimales octroyées à toutes PME se trouvant en région wallonne, elle pouvait profiter de pourcentages additionnels si elle se trouvait en **zone de développement** (= zone défavorisée présentant des caractéristiques socio-économiques défavorables. Ex: Tubize, Dison, Seraing, Sambreville, le Hainaut...) ou en **zone franche** (zone définie dans le cadre du Plan Marshall présentant, notamment, des difficultés structurelles économiques ou ayant été victime d'un choc économique. Ex: La Louvière, Charleroi, Flémalle, Herstal...). C'est aujourd'hui révolu! Les zones franches n'existent plus. Quant aux zones de développement, l'Union européenne procède à leur redéfinition pour la période 2014-2020. En raison de la crise, la Wallonie devrait à nouveau pouvoir en bénéficier. La décision finale ne devrait toutefois tomber qu'en juin 2014. D'ici-là, les entreprises rentrant un dossier d'aide doivent se contenter des aides minimales existant en Région wallonne. »

Toutes les entreprises?

Toutes les PME implantées en Wallonie sont-elles concernées par ces aides publiques? « Oui, toute PME qui réalise un programme d'investissement peut y prétendre. Certains secteurs sont cependant exclus. Parmi les principaux, retenons le commerce aux particuliers, le secteur financier (banques, assurances, immobilières...), l'HORECA (sauf les hôtels), les activités liées à la santé ou le secteur de l'énergie etc... »

D'autres critères doivent être remplis par l'entreprise demandeuse, tels qu'être en ordre vis-à-vis de la législation fiscale et sociale ou ne pas être en difficulté financière. À noter, enfin, que les personnes morales de droit public et ASBL sont exclues du bénéfice des incitants.

Dans quelles situations?

« À partir du moment où une PME décide de réaliser un investissement à finalité professionnelle directe, elle peut envisager d'introduire un dossier d'aide. Une généralité rencontrant bien évidemment quelques exceptions, principalement l'achat de matériel d'occasion et de matériel roulant dont le taux de chargement est inférieur à 3,5 tonnes.

De manière plus concrète, il existe 4 grands axes d'aides auxquels les sociétés peuvent se référer :

- **Financier** (achat de terrains, bâtiments, matériel neuf, conseil aux entreprises...)
- **Social** (création d'emplois, formation du personnel)
- **Diversification** (projets de R&D, cofinancés ou non par l'Europe)
- **Exportation** (réalisation de supports promotionnels, ouverture d'un bureau à l'étranger, prospection...)

Si une entreprise a un projet nécessitant des moyens financiers relatifs à un de ces axes, elle doit penser à introduire un dossier. »



Claude Van Wynen (Administrateur délégué d'Optimal)

Les plafonds

Compte tenu de la disparition des zones franches et de la redéfinition des zones de développement, les PME wallonnes ne peuvent plus prétendre qu'à une aide à l'investissement plafonnée à maximum 13%. Le plafond est fonction de la taille de l'entreprise : 13% pour les TPE (effectif < 10, chiffre d'affaires <= 2 Mio €), 13% pour les Petites Entreprises (effectif < 50, chiffre d'affaires <= 10 Mio €) et 6,5% pour les Moyennes Entreprises (effectif < 250, chiffre d'affaires <= 250 Mio €).

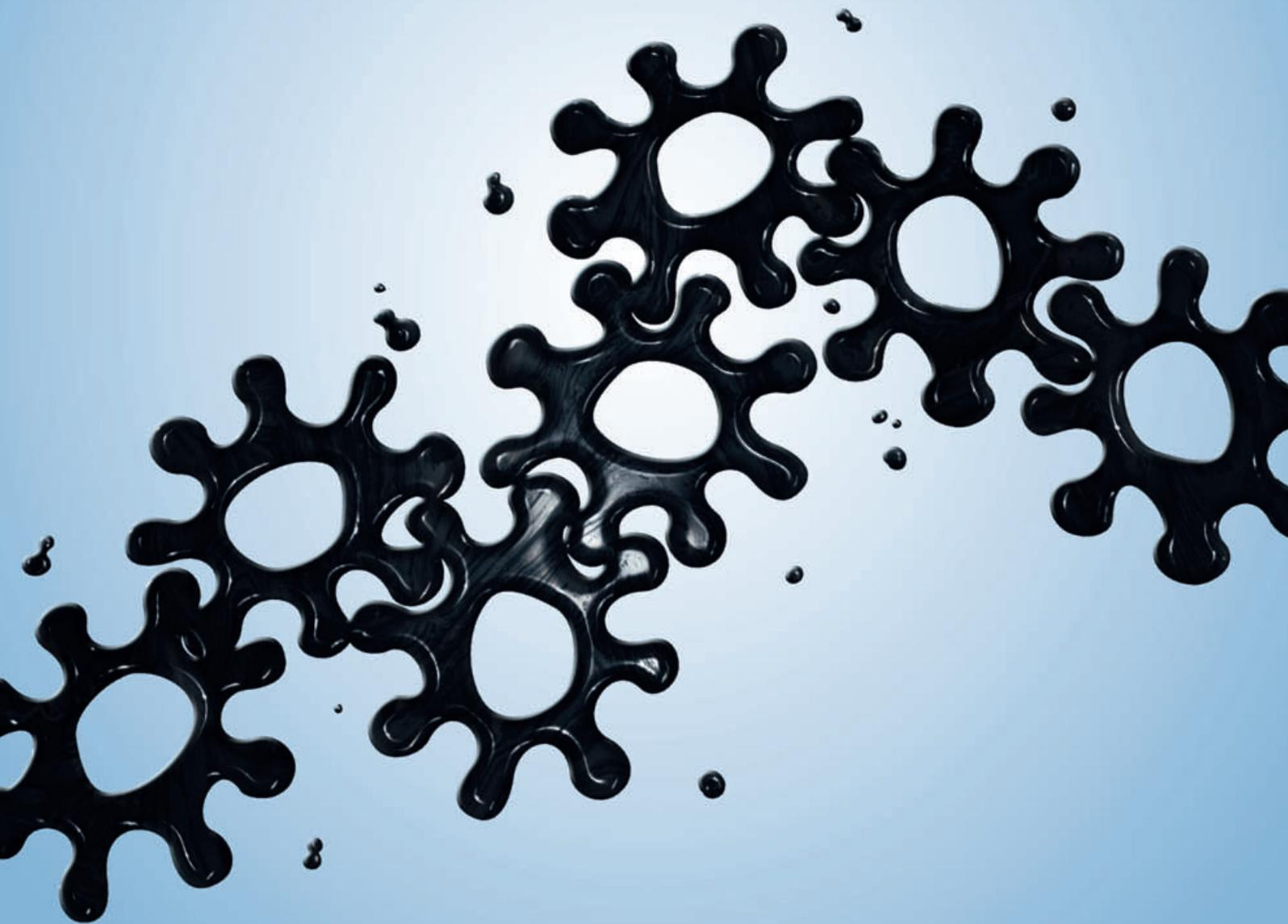
Montant minimal

« Le montant minimal à investir doit correspondre à la moyenne des amortissements réalisés au cours des 3 années précédant l'introduction de la demande sauf pour les TPE. En tout état de cause, le seuil minimal est de 25.000 € pour les TPE, 50.000€ pour les Petites Entreprises et 75.000€ pour les Moyennes entreprises. »

Marche à suivre

Quelle que soit l'aide qu'elle désire obtenir, l'entreprise doit toujours commencer par introduire **une demande préalable** auprès des pouvoirs publics qui confirmeront ou non l'éligibilité de son dossier. « Il s'agit d'une déclaration d'intention dans laquelle elle fait part de son projet d'investissement. Il faut savoir qu'il n'existe pas de rétroactivité en matière d'aide. En d'autres termes, vous ne pouvez espérer obtenir un financement pour un investissement que vous avez déjà entamé

Faire reprendre ses huiles usagées par un collecteur agréé, ça roule !



Une seule goutte d'huile usagée peut polluer 1.000 litres d'eau. C'est pourquoi, en tant qu'utilisateur professionnel d'huile, vous avez l'obligation de faire reprendre vos huiles usagées par un collecteur agréé. Encore faut-il y satisfaire de manière adéquate. En effet : les seules procédures de collecte qui permettent de recycler vos huiles en respectant l'environnement, sont celles de l'DWD, de l'IBGE et de l'OVAM. Par exemple, il ne faut pas mêler vos huiles à d'autres déchets, car cela complique sérieusement le recyclage. La collecte de vos huiles usagées est également avantageuse pour votre portefeuille. Les petites quantités collectées vous donnent en effet droit, sous certaines conditions, à des compensations forfaitaires. Et ça, c'est toujours bon pour lubrifier les affaires !

VALORLUB

**D'ABORD LUBRIFIER,
PUIS RECYCLER**

Vous trouverez les collecteurs homologués
par Valorlub sur www.valorlub.be

Valorlub est une initiative du secteur privé avec
le soutien des trois régions.



Belfius Banque, votre partenaire pour réussir

Lancer une activité et l'amener à la réussite est un parcours semé d'embûches. Mais pas d'inquiétude ! Nous sommes à vos côtés pour développer et consolider votre entreprise à chaque moment clé de son évolution et ainsi optimiser vos chances de réussite.

Vous comptez démarrer une activité individuelle ou une entreprise ?

Est-ce que je réponds aux conditions légales ? Suis-je conscient des risques liés à mon projet ? Ai-je les connaissances de base en gestion d'entreprise ? Ai-je fait une étude de marché ? Lancer sa propre activité professionnelle commence par une bonne évaluation de vous-même et de vos objectifs.

- Pour vous aider dans ce processus, nous avons conçu un **questionnaire** de 10 questions, très simples mais essentielles. Celui-ci vous permettra de savoir ce qu'il vous reste à faire avant de vous lancer.
- Vous avez répondu au questionnaire ? Passez dès lors à la rédaction de votre **business plan** (analyse qualitative de votre projet) et à l'établissement de votre **plan financier** (analyse quantitative). À ce titre, nous vous proposons un programme d'aide en ligne « Business Plan/Plan Financier » à télécharger dans le dossier Starters sur notre site. Il vous permettra de vous situer par rapport aux exigences concrètes de votre projet.
- Dans cette aventure, votre **spécialiste Business Banking** sera votre partenaire financier privilégié ! Venez lui parler de votre projet ; il prendra le temps de vous écouter et évaluera avec vous vos besoins réels. Il vous proposera un plan d'action concret et des solutions efficaces.

Vous venez de démarrer ?

Votre business plan et votre plan financier sont bien définis, votre affaire est lancée ? Votre gestion quotidienne et le financement de vos projets nécessitent des outils adéquats, des solutions parfaitement adaptées à vos besoins, qui vous permettront d'économiser un gain de temps considérable.

- Pour votre gestion quotidienne, nous avons développé des outils qui vous permettront de **payer** vos partenaires (Belfius Business Account, MasterCard Business, Belfius Direct Net) mais aussi d'**être payé** (Belfius Pay Pack, domiciliation européenne) en toute facilité.
- **Pour le financement de vos investissements**, mieux vaut éviter de totalement puiser dans vos fonds propres ; il existe des alternatives sous forme de crédits, spécifiques à chaque type de projet (Belfius Business Credit, crédit d'investissement, leasing...). Nous vous aidons à stimuler votre croissance.
- Si vos garanties personnelles s'avèrent insuffisantes pour obtenir un crédit, vous pouvez vous tourner vers les **pouvoirs publics**. Nous avons conclu différents partenariats afin de vous apporter une aide supplémentaire. Ces organismes publics peuvent vous apporter les garanties exigées.

Belfius Banque offre des conditions avantageuses aux starters

Durant les trois premières années de votre activité, nous vous proposons des services financiers à des conditions avantageuses. Pensez-y !



Unique chez Belfius : garantie gratuite du Fonds européen d'investissement

Belfius collabore avec le Fonds européen d'investissement afin de faciliter le développement économique de nouvelles activités. Grâce à cette collaboration, un jeune entrepreneur peut introduire une demande de financement auprès de nos services et bénéficier d'une garantie du Fonds européen d'investissement moyennant le respect de certaines conditions.

La garantie du Fonds européen d'investissement constitue un atout supplémentaire dans le cadre de l'analyse de votre demande de financement. Elle vous permet d'apporter moins de garanties ou encore, de bénéficier d'une réduction sur votre crédit.

Plus d'infos ?

Le spécialiste Business Banking de votre agence Belfius prendra volontiers le temps nécessaire pour répondre à toutes vos questions et analyser avec vous votre projet dans tous ses détails (administratifs, financiers, légaux, fiscaux...). www.belfius.be



Quel que soit le type d'entreprise que vous gérez, nous avons une solution adaptée.

Afin de permettre à votre PME d'optimiser la gestion de l'énergie, Electrabel vous propose des solutions adaptées à vos besoins :

- une équipe PME qui prend en charge votre problème dès le premier contact
- une assistance téléphonique professionnelle 24h/24 en cas de panne d'électricité en haute tension. Et une intervention technique sur place à votre demande endéans les 4 heures
- l'accès à des outils online qui vous permettront de gérer votre consommation d'énergie et votre budget de façon optimale
- la possibilité d'opter pour une énergie 100% renouvelable.

Pour connaître la solution la mieux adaptée à votre entreprise, contactez-nous au **078 05 05 55**, envoyez-nous un mail via www.electrabel.be/contactpme ou surfez sur www.electrabel.be/offrepme

**Vous
avez
l'énergie**

Electrabel
GDF SUEZ

ou finalisé. Il est donc primordial d'obtenir cet accord préalable avant d'entamer quoi que ce soit. L'administration fera parvenir un accusé de réception. À dater de ce moment, il restera 6 mois à la société pour faire parvenir son dossier définitif (comprenant tous les détails du projet) aux autorités compétentes. La date de l'accusé de réception de la demande préalable correspond à la date à partir de laquelle le programme d'investissement peut être pris en considération. »

Délais

« La notification de l'aide parvient généralement à l'entreprise dans un délai de 3 à 6 mois. L'obtention de l'aide s'établit comme suit : 50% du montant est versé lorsque 40% de l'investissement prévisionnel sont réalisés. Le solde est versé quand 100% de l'investissement (ou au minimum 80%) a été réalisé. »

Quid du cumul

« Une PME ne peut obtenir deux aides différentes pour le même objet. Elle peut en revanche dans le cadre d'un même projet obtenir plusieurs aides à l'investissement. Imaginons ainsi qu'elle achète du nouveau matériel de production, elle pourra introduire un dossier pour le financement de ce matériel et un autre dossier pour financer la formation de son personnel. »

Refus de l'administration

Vous n'êtes pas satisfait de la réponse apportée à votre demande d'aide ?

« Signalez-le par écrit à l'administration compétente en demandant un complément d'informations. Le cas échéant, vous pouvez demander à rencontrer le gestionnaire en charge de votre dossier. Si après avoir épuisé le recours à l'amicable vous n'êtes toujours pas convaincu par la réponse, vous avez la possibilité de faire appel au Médiateur de la Région wallonne. »

Erreurs à éviter

Comme nous l'avons vu précédemment, le premier faux pas guettant l'entrepreneur sur le chemin des aides est de ne pas introduire sa demande avant d'avoir débuté son investissement.

Mais d'autres erreurs le menacent... :

- « Cela peut paraître évident mais lorsque l'administration vous revient pour obtenir un complément d'informations, répondez-lui... et rapidement. Sans prendre cette peine, vous donnerez l'impression de négliger votre dossier ce qui ne pourra avoir qu'une influence négative sur le travail du fonctionnaire. Si vous n'avez pas de réponse à fournir, reprenez quand même contact avec l'administration pour lui faire part de la situation.
- Si vous apportez des modifications au dossier rentré (changement d'implantation, budget plus ou moins important qu'annoncé, évolution de l'effectif...), faites en systématiquement part aux autorités publiques dans les meilleurs délais. Cela vous évitera bien de mauvaises surprises.
- Enfin, quand vous rentrez votre dossier, soyez aussi complet que possible. Il n'y a pas de pièges dans le formulaire. Au mieux votre formulaire sera rempli, au plus vite il sera traité. »

Derniers conseils

- « Tous les pays de l'Union européenne soutiennent leurs entreprises au travers d'aides au financement. La Belgique n'est pas le pays où ces aides sont les plus conséquentes... J'invite donc les entreprises à profiter au maximum des aides auxquelles elles peuvent prétendre. Si vous ne le faites pas, ce ne sera peut-être pas le cas de votre concurrent qui, grâce au financement obtenu, se positionnera plus efficacement que vous sur un marché très concurrentiel.
- Davantage qu'un conseil, il s'agit d'une tendance dont les entreprises doivent avoir conscience : les aides vont être de plus en plus sélectives (par rapport aux secteurs d'activités, aux projets...). La nécessité de l'aide dans la réalisation du projet devra par ailleurs être davantage justifiée.»

OPTIMAL

Quai des Carmes, 62 - 4101 Seraing
04/234.04.02 - hexper@skynet.be

Subsides : un parcours du combattant?

Pour divers motifs, les chefs d'entreprise n'actionnent pas toujours - ou mal - les leviers d'obtention d'aides financières...

1. Une méconnaissance des aides disponibles
2. Une méconnaissance des critères d'éligibilité
3. La difficulté de faire le tri dans la quantité d'aides disponibles (environ 600 en Région wallonne)
4. La multiplicité des « portes d'entrée » (AWEX, Forem, SPW...)
5. Le côté très fluctuant de cette matière qui requiert une « veille législative » constante
6. Le caractère énergivore de la tâche
7. Une concentration exclusive sur son core business, sur d'autres priorités
8. Un manque de compétences et de ressources en interne
9. Des interprétations qui font passer à côté d'une aide. Un exemple : une acquisition importante peut être subsidiée dans un cadre et le temps passé par le personnel à la maîtrise de celle-ci dans un autre.
10. L'absence de suivi et de rigueur

Pour peanuts, offrez-VOUS les clés de la technologie



Chèques
Technologiques



Vous dirigez une PME wallonne ? Vous avez un projet ou un besoin en matière d'innovation technologique ?
Vous désirez le support opérationnel d'un centre de recherche ou d'une haute école ?
Vous estimez qu'un incitant financier vous permettrait d'aller de l'avant ?

Demandez vos Chèques Technologiques : un dispositif d'aide financière simple, rapide et flexible.
La PME wallonne ne paie que 25% de leurs valeurs contre 75% pris en charge par la Région wallonne et le Feder*.



Pour plus d'informations, rendez-vous sur

www.ct.innovons.be

et découvrez-y la
nouvelle capsule vidéo !

as·t
agence
de stimulation
technologique



LE FONDS EUROPEEN DE DEVELOPPEMENT REGIONAL
ET LA WALLONIE INVESTISSENT DANS VOTRE AVENIR.

*Sous réserve de la recevabilité de votre dossier. Règlement et conditions disponibles sur le site Internet.

Une aide... pour les aides!

Perplexe face aux aides disponibles pour les raisons susmentionnées, le chef d'entreprise peut choisir de s'adresser à un spécialiste qui l'accompagnera dans toutes ses démarches en vue de l'obtention du subside. Il y trouvera de nombreux avantages :

Le conseil:

Le « subsidiologue » décortiquera en détail les projets de l'entreprise en vue d'une mise en corrélation adéquate avec le panel des leviers financiers accessibles aux sociétés.

« Chaque subside a évidemment ses propres critères d'éligibilité... En fonction du type d'aide employé, il sera primordial d'analyser avec minutie chacun des petits détails qui rendront ou pas un projet subsidiable » illustre Hélène Delforge, Responsable commerciale (GS Subsidés-Rue Fonds de Corbeau, 17 à 6180 Courcelles - Tél. : 071/46.97.97 - www.gsservices.be). Elle ajoute : « Pour les aides en R&D, nous devons parfois faire comprendre aux PME la différence entre « être original » et « être innovant ».

Une vue globale...

...de tous les subsides et un accès facilité à ces derniers, l'expert connaissant les différentes portes d'entrée, les personnes de contact. « Une collaboration étroite s'est installée au cours des 15 années d'existence avec la grande majorité des administrations wallonnes, bruxelloises et fédérales ».

Une dynamisation des projets qui trouveront plus rapidement leur concrétisation

« Nous allons tenter d'optimiser le dossier. Prenons un simple exemple : une entreprise de 15 personnes active dans la ferronnerie de précision décide d'investir dans un centre d'usinage adapté à son activité spécifique. Celui-ci va lui permettre de fabriquer des pièces d'ancrage totalement innovantes dans la sécurisation des bâtiments. Elle peut obtenir une prime à l'investissement pouvant varier, en fonction de sa localisation, entre 4 et 20 %. Notre rôle sera de valoriser une série de critères précis comme l'innovation, l'augmentation d'effectif, l'amélioration des conditions de travail, pour viser un taux de prime reflétant la situation réelle de l'entreprise. Ce dernier sera donc plus que probablement plus élevé que ce que le gérant aurait pu obtenir seul ! »

La proactivité

« Dès connaissance d'un projet entrepreneurial concret au sein de la société, nous pourrions activer l'une ou l'autre démarche en vue de respecter les timings imposés par les différents décrets régissant les aides ».

Un gage de suivi strict...

...et complet des dossiers de la part du spécialiste subsides... (quand le collaborateur en interne qui suit le dossier décide de quitter l'entreprise, son collègue ne peut souvent pas reprendre la charge de travail au pied levé !)

Une photo de l'état d'avancement des dossiers

...un échéancier et un rappel des devoirs de l'entrepreneur. « *Travaillant en totale transparence avec nos clients, nous les guidons pas à pas dans toutes les démarches. En respectant bien entendu la déontologie et la confidentialité de rigueur dans notre métier* ».

Une flexibilité:

L'entrepreneur reste libre de prendre en charge lui-même certains dossiers d'aides qu'il maîtrise mieux. Il mandatera le spécialiste pour la gestion de tel ou tel dossier, à la demande. « *On travaille avec nous soit 'à la carte', soit suivant le principe du 'All In'* ». La rémunération du spécialiste subsides sera fonction du résultat obtenu et prendra la forme d'un pourcentage sur le montant du subside reçu.

L'exhaustivité.

« *Le consultant maîtrisant les législations et l'ensemble des aides disponibles, il déploiera son savoir-faire et ses connaissances en vue de l'optimisation de l'aide à percevoir* ».



Hélène Delforge, GS Subsidés SPRL



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 services juridiques et de services spécialisés (conseils financiers, fiscaux, stratégiques et organisationnels, aide à l'obtention de subsides, ...).

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

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

EY

Building a better
working world

© 2013 EYGM Limited



Voies navigables et intermodalité : le choix logistique économique et écologique !



Comment intégrer le transport fluvial dans votre logistique ?

Quelles sont les primes dont vous pouvez bénéficier ?

Contactez-nous !

DPVNI Direction de la
Promotion des Voies Navigables
et de l'Intermodalité

Direction générale opérationnelle
de la Mobilité et des Voies hydrauliques

Rue Forgeur 2, B-4000 Liège
Tél. : +32 (0)4 220 87 50
Fax : +32 (0)4 220 87 60
dpvni@spw.wallonie.be
<http://voies-hydrauliques.wallonie.be>



Wallonie

Témoignages

New Dimension

L'agence d'organisation d'événements New Dimension a été fondée il y a une dizaine d'années. « *Nous prenons en charge tous types d'événements, principalement team building, fête du personnel, family day, lancement de produits et nous assurons une assistance logistique et technique pour nos clients* ». Ces derniers sont essentiellement de grosses entreprises, mais pas uniquement: « *Nous organisons par exemple des formules de teambuilding pour 10 à 15 personnes, dans une fourchette de prix très abordable* ».

Damien Mayart, Dirigeant de New Dimension, a déjà fait appel à plusieurs types d'aides: « *4 au total, dont 2 de l'AWEX car nous commençons à exporter nos produits et services vers le Luxembourg et la France* ». Un soutien appréciable pour le chef d'entreprise qui développe un nouveau produit permettant d'obtenir des devis on line dans le cadre de concepts et services événementiels. Un collaborateur sera engagé, avec l'aide d'une prime S.E.S.A.M à l'emploi pour assurer la charge de travail qui y sera liée.



© ND Database - L'Événement

NEW DIMENSION

Chée de Nivelles - Liberchies

Tél.: 0475/90.16.54 - www.newdimension.be



Visiomedica

« *Visiomedica propose des solutions pour la communication interne ou externe des clients, via des supports digitaux informatifs et/ou interactifs intérieurs ou extérieurs* » résume son gérant, Alain Maus. Les promotions qui se déroulent sur les écrans des grands magasins, sont par exemple signées Visiomedica. Les écrans tactiles qui permettent de voyager d'un endroit à l'autre de l'écran pour creuser l'information ciblée aussi. La société a rentré 2 dossiers de subsides qui ont été acceptés: « *Le premier, il y a quatre ans: une bourse de préactivité pour la création de notre entreprise. Trois mois après la demande, nous avons appris que le dossier était accepté. Et nous avons récupéré au bout d'un an. Le second dossier concernait l'achat d'un bâtiment, afin d'obtenir un subside pour 1^{er} investissement, dans le zoning nord de Wavre...* »



VISIOMEDIA

Avenue Mercator, 3 - Zoning Nord - 1300 Wavre

Tél.: 0496/25.27.26 - www.visiomedica.be

Atelier Mécanique Polmans

Administrateur délégué de l'Atelier Mécanique Polmans, Daniel Polmans a fait le choix, voici une vingtaine d'années, de recourir aux services d'un spécialiste pour introduire ses dossiers d'aide. « *Quand nous étions seuls à nous en charger, il nous arrivait de renoncer à une aide tant la procédure nous paraissait complexe. En passant par un expert en la matière, tout est devenu beaucoup plus simple : nous recevons simplement un tableau reprenant l'ensemble des documents à fournir. Une fois les documents remis, nous n'avons plus grand-chose à faire.* » Les demandes d'aides introduites par l'Atelier Mécanique Polmans ont essentiellement permis de soutenir les projets d'agrandissement de l'entreprise et l'achat de nouvelles machines. « *Des investissements conséquents pour une PME telle que la nôtre. Les aides perçues nous ont, notamment, permis de rendre rentables des machines qui dans les premiers mois de leur activité ne l'étaient pas encore.* »

Actif dans le secteur de la mécanique de précision, Daniel Polmans sait qu'il doit en permanence investir s'il veut rester à la pointe dans son domaine. « *Mais entre l'introduction d'un dossier d'aide et la perception effective de celle-ci, de longs mois peuvent s'écouler. Raison pour laquelle les dossiers que nous rentrons portent toujours sur des plans d'investissement d'une durée de 1, 2 ou 3 ans. Dès qu'un investissement est terminé, nous rentrons déjà une nouvelle demande pour ne pas souffrir de périodes de battement trop longues entre deux dossiers.* »

Enfin, s'il se dit très satisfait du coup de main reçu au travers de ces aides, Daniel Polmans n'en demeure pas moins déçu face à leur diminution. « *En 1999, l'aide couvrait près de 30 % de l'investissement. Nous sommes aujourd'hui bien loin de ces montants-là...* »



Daniel Polmans, Administrateur délégué de l'Atelier Mécanique Polmans

ATELIER MÉCANIQUE POLMANS

Rue D'Artagnan, 14 - 4600 Visé
Tél.: 04/379.13.71 – www.polmans.be

Brand Partners

Le développement commercial est le métier de Brand Partners. Sous ses formes les plus variées. La société waterlootoise offre du conseil en développement, comme l'évaluation d'un business plan ou l'aide à l'optimisation d'une structure commerciale existante. L'outsourcing de forces commerciales est aussi de son ressort, grâce à ses 46 commerciaux chevronnés. Troisième axe, la prise de rendez-vous pour les commerciaux de la société cliente.

Sébastien Curnel, l'un des Administrateurs, nous apprend que Brand Partners a pu solliciter 2 types d'aides, un coup de pouce apprécié pour son propre développement.

« *Tout d'abord, 3 « APE », pour des durées de 9 mois, 7 mois, 5 mois, ce qui nous a permis de renforcer nos effectifs. Et une aide à la formation : le dossier a été accepté, mais le subside n'a pas encore été touché. Il fallait présenter un outil propre à la société. C'était notre cas, avec notre CRM permettant de mesurer la productivité des vendeurs et de leur donner un aperçu quotidien de l'état d'avancement de leurs objectifs. Grâce à cette enveloppe (ndlr : un plafond de 80 000 euros pour 2 ans), nous avons pu envisager la possibilité de former une quarantaine d'employés. Nous en percevons la moitié avant la formation, l'autre moitié, après... »*

BRAND PARTNERS

Drève Richelle, 161 Building J - 1410 Waterloo
Tél.: 02/762.78.01

Spiroux Déménagement

Voici quelques années, la société Spiroux Déménagement s'est penchée sur l'achat d'un bâtiment sur la commune de Seraing. Pour mener à bien le dossier d'aides s'y rapportant, elle décida de se tourner vers un spécialiste. « *La matière n'est pas simple. Il était donc important d'être encadré par quelqu'un dont c'est le métier,* explique Jean-Claude Spiroux, administrateur. *La région sérésienne se trouvant alors en zone de développement, il nous a notamment expliqué que nous pouvions espérer un taux plus avantageux que sur d'autres communes wallonnes.* »

Jean-Claude Spiroux le souligne : « *Quand on introduit une demande de financement, il faut pouvoir se montrer patient. Nous avons ainsi attendu près de 2 ans pour percevoir l'aide espérée. Mais le jeu en vaut la chandelle. Nous réfléchissons d'ailleurs à mettre en œuvre un projet d'agrandissement. Quand les feux seront au vert, nous rentrerons à nouveau un dossier d'aide.* »

SPIROUX DÉMÉNAGEMENT

Voie du Belvédère, 1 - 4100 Seraing
Tél.: 04/343.64.33 – www.groupepiroux.com

Alarm Self Security

Créée en 1983, Alarm Self Security est spécialisée dans la conception, l'installation et le service après-vente de systèmes électroniques de sécurité. Administrateur délégué de la société, Christophe Vaisiere se réjouit d'avoir pu augmenter plus facilement ses effectifs (ndlr : 13 personnes) dans le cadre d'un PFI (Plan Formation Insertion), il y a 3 ans. « *C'était la première fois que nous passions par ce système. Pendant un an, nous n'avons pas été tenus de supporter une bonne partie du salaire de notre secrétaire...* »

ALARM SELF SECURITY

Rue de l'Olive, 39 - 7100 La Louvière - Tél.: 064/22.79.22
Rue Pont Piraux, 5 - 5141 Ligny - Tél.: 071/88.88.87
www.alarme.be



Psycho Média

Psycho Média Belgium a été fondé en 2009. Elle tire mensuellement quelque 70 000 exemplaires du magazine « Psychologies », 35 000 exemplaires francophones et l'équivalent pour la partie néerlandophone.

Directrice publications, Marie-Christine de Wasseige explique : « *L'idée du magazine est de pouvoir aider les gens à mieux vivre leur vie. En période de crise, de changements dans la structure familiale, ils souffrent d'une perte de repères...* ». A la tribune, des experts en sociologie, psychologie, médecins de diverses spécialités incitent les lecteurs à se poser les bonnes questions, leur tracent des pistes de réflexion, leur livrent des outils.

Un subside a apporté une « bulle d'air » (sic) à la société pour pousser sa politique digitale qualitative. « *Grâce à un APE, nous avons pu engager un tuteur, un journaliste confirmé, dont le salaire a ainsi été partiellement couvert durant 9 mois. Il a pu coacher l'équipe en place pour qu'elle soit pleinement opérationnelle sur internet. Nous nous devons de développer le digital pour assurer notre rentabilité. Pour cette matière qui bouge beaucoup, nous avons vraiment besoin d'un expert qui fait d'ailleurs toujours partie de notre équipe aujourd'hui.* »

PSYCHO MÉDIA

Chaussée de Louvain, 431D - 1380 Lasne
Tél.: 02/379.29.90 - www.psychologies.be

CE+T Technics

« *Depuis 2004, nous avons introduit trois dossiers d'aide à l'investissement. Compliqué? Non, mais cela prend du temps,* précise Christian Pans, administrateur délégué. *Nous nous sommes fait aider dans les différentes démarches à accomplir par un professionnel. Si cela nous a éclairés sur l'ensemble des aides existantes ou sur certaines erreurs à ne pas commettre, nous avons quand même dû assurer un suivi administratif conséquent.* »

Sur base de son expérience, Christian Pans aimerait voir les procédures évoluer : « *Les dossiers restent très consommateurs de temps. On a parfois le sentiment de devoir expliquer vingt fois la même chose. Il serait*

à mon sens profitable d'instaurer une politique de confiance où l'on suppose l'entreprise de bonne foi et où l'administration se réserve un droit de contrôle a posteriori. Parallèlement, nous gagnerions sans doute tous du temps si l'entreprise pouvait compléter un formulaire unique qui servirait pour toutes ses demandes... »

CE+T TECHNICS

Rue Hauzeur, 17 - 4031 Angleur
Tél.: 04/340.46.60 - www.cettechnics.be

Zoom - Formation en interne? Pensez au Crédit-Adaptation du FOREm!

► Pour quelle entreprise?

Toute personne physique ou morale (société commerciale) située en Wallonie.

► Pour quelle formation?

Toute formation qualifiante, spécifique et concernant au minimum 3 travailleurs telle que remise à niveau, adaptation à un nouveau poste de travail, formation liée à un investissement ou à une nouvelle méthode de travail, mise en place d'un système de management de qualité, mise en place d'un système de réduction du temps de travail etc.

► Quel avantage?

- Une subvention de 9 € (6 € si vous n'êtes pas une PME) par heure de formation et par travailleur formé.

- Une subvention de 10 € par heure de formation dispensée par le tuteur (gérant indépendant ou salarié de votre entreprise) peut également vous être allouée pour autant que tuteur, travailleurs formés et formation remplissent certaines conditions (âge, expertise, ancienneté, durée de la formation...)

.....
Pour tout renseignement et introduction de la demande, contactez le FOREm! - Service Crédit-Adaptation
www.leforem.be - creditadaptation.siegecentral@forem.be



GS Services

Votre spécialiste subsides

Le Groupe GS est spécialisé dans la gestion complète des dossiers de subventions publiques. Fort d'une expérience de plus de 15 ans, il compte aujourd'hui 8 collaborateurs et gère avec succès un portefeuille de plus de 500 clients actifs.

Installé en Hainaut, Brabant Wallon et dans la province de Liège, il offre une couverture totale de la Région Wallonne et de Bruxelles-Capitale.

Sa philosophie est **basée sur le résultat et la transparence**. GS Services est un **conseiller privilégié** dans les projets de développement de l'entreprise.

Dans quels domaines peut-on bénéficier de subsides ?

- Engagements de nouvelles ressources (ouvrier ou employé)
- Formation de personnel
- Investissements
- Développement d'outils de communication & marketing
- Exportations vers de nouveaux marchés
- Projets de R&D
- Création d'entreprise...

GS Services : une méthodologie simple

Les spécialistes subsides établissent un **diagnostic gratuit et sans engagement** des subsides auxquels votre entreprise peut prétendre.

Ils vous conseillent ensuite dans vos projets et assurent le montage complet des dossiers, de A à Z, donc jusqu'à leur aboutissement !



Pourquoi collaborer avec GS Services ?

• Une spécialisation

GS couvre l'ensemble des domaines de subventions : aides à l'investissement, à l'emploi, à la formation, aides à la R&D, à l'exportation,...

• Une gestion de A à Z des dossiers subsides

Conseil permanent, élaboration des dossiers, présentation, gestion complète, suivi de l'évolution de l'activité de la société et liquidation des dossiers.

• Information sur les critères et caractéristiques de chaque subside

• Transparence

Toutes les démarches sont réalisées au nom de la société.

• Crédibilité

Aboutissement de plus de 6.000 dossiers ! Les consultants de GS Services ont des compétences pointues dans le domaine et une connaissance approfondie des différentes législations et institutions publiques.

• Contrat de résultat

Le service est rémunéré en fonction du résultat et représente un pourcentage du montant de subsides apportés et gérés par les soins de GS Services. En d'autres termes, **un contrat win-win!**

Cela permet la réduction des coûts de gestion en interne et la concentration des moyens de votre entreprise sur son core-business.



N'hésitez pas à prendre contact avec l'un de nos collaborateurs :

GS Services

Rue Fonds de Corbeau, 17 - 6180 Courcelles - Tél. 071/46.97.97 et 0474/29.61.68

www.gsservices.be

Zoom - Prime à l'innovation: 100% nette!

Depuis 2006, les entreprises peuvent récompenser leurs travailleurs créatifs par une prime d'innovation, complètement exonérée fiscalement. Conditions d'éligibilité :

- Toutes les entreprises, grandes ou petites, de tous secteurs d'activités ;
- Pour tout travailleur lié par un contrat de travail à l'entreprise (donc pas les travailleurs intérimaires) ;
- Une innovation concernant les produits, services, procédés de fabrication, processus organisationnels...

Pour cerner davantage cette prime, CCI mag' a interrogé Renaud Collette, Conseiller au SPF Economie.

► CCI mag' : « Si le projet a déjà été concrétisé, le travailleur peut-il bénéficier de la prime ? »

RC : « Oui, du moins si c'est relativement récent... dans les 12 derniers mois, environ. À noter que, pour pouvoir bénéficier de l'exonération, la mise en œuvre de l'idée doit avoir débuté et on peut considérer la période de tests comme une étape de cette mise en œuvre ».

► CCI mag' : « A relire les conditions d'éligibilité, la plupart des entreprises privées sont concernées?... »

RC : « Oui, la prime peut intéresser toutes celles qui sont soumises à la loi de 1968 sur les CCT et les commissions paritaires. Ça élimine donc ministères, CPAS, entités fédérées... »

► CCI mag' : « Qui y a déjà fait appel ? »

RC : « En moyenne, 200 entreprises par an. Bien entendu, de grosses entreprises industrielles, mais pas uniquement. Je pense à une banque qui voulait mettre sur pied de nouveaux services pour ses clients ou à la Fédération des Chambres de Commerce, par exemple. Dans l'ensemble, on constate qu'1/4 des projets validés concerne les produits et services. Les 3/4 restants : les processus de fabrication, organisationnel et l'environnement de travail ».

► CCI mag' : « La procédure est-elle rapide ? »

RC : « Très : l'entreprise qui aura introduit une demande obtiendra une réponse dans les 10 jours ouvrables ! Et le formulaire est très simple ! Ses

trois champs principaux sont : la description du projet, sa plus-value, l'état d'avancement du projet. Comptez une petite dizaine de minutes pour remplir le document téléchargeable sur : <http://www.economie.fgov.be/primeinnovation> »

► CCI mag' : « L'entreprise a-t-elle de bonnes chances de voir sa demande acceptée ? »

RC : « Mais oui ! 95 % des demandes sont validées et nous sommes toujours prêts à discuter avec l'entreprise du caractère innovant de son projet » !



Renaud Collette,
Conseiller SPF Economie

► CCI mag' : « Quel 'score' affichent les sociétés du BW et du Hainaut ? »

R.C. : « En indice de participation, le Brabant wallon est à 71 % de la moyenne belge, le Hainaut, à 68 %. En ce qui concerne les demandes, le BW est à 164 % de la moyenne belge, ce qui s'explique, notamment, par GSK. Quant au Hainaut, il est à 43 % de la moyenne belge, avec un « gros client » : Caterpillar.

La prime n'est malheureusement pas toujours assez connue ; j'invite donc vos lecteurs à participer aux séances d'informations sur ce sujet, organisées dans les Chambres de Commerce & d'Industrie*.

- Conférence « Boîte à outils » : « Les avantages de toute nature » (la prime à l'innovation fera partie des thèmes abordés) - fin avril à la CCIBW-Av. R. Schuman, 101 à 1400 Nivelles - 067/89.33.31 (toutes les informations prochainement sur le site www.ccibw.be-onglet « agenda »)
- Petit-déjeuner d'actualité : « La Prime à l'innovation » - 21/03/2014, de 8h30 à 10h30 – Mons – Organisation & Infos : CCI Hainaut - 071/53.28.80 – www.ccih.be (onglet « Agenda »)

Quelques exemples d'idées retenues...

- Intégration automatique de parties de rapports dans un rapport global ; collecte plus rapide des données et donc, intervention plus efficace en cas de défaut.
- Optimisation du processus de prise d'air qui permet une réduction considérable des mauvaises odeurs.
- Optimisation du circuit de refroidissement par la récupération de l'eau potable plutôt que de la rejeter dans les puits pour eaux usées.
- Préparation d'une solution innovante de produits chimiques 3 en 1 au lieu de la livraison de 3 produits séparés (par camion-citerne au lieu de fûts métalliques non recyclables)
- ...

Économisez temps et ressources
Concentrez-vous sur vos talents

JobMatchProfile

ENABLING THE PERFECT MATCH

Un logiciel de recrutement modulable
pour un coût minimum et maîtrisé.



www.jobmatchprofile.com • thierry.jacobs@garudabelux.com
Rue César Franck, 16 • B-1420 Braine L'Alleud - Tél +32 2 374 42 59



Petites entreprises,
indépendants, artisans,
professions libérales,
commerçants

Votre crédit à portée de main

Vous dirigez une petite entreprise ou vous êtes indépendant ?
Votre banque est prête à vous financer, mais pas seule ?

La SOCAMUT est là pour vous aider :

- Elle garantit automatiquement 75% du montant prêté par la banque (maximum 25.000 €) ;
- ET vous accorde, si vous le souhaitez, un crédit supplémentaire de la moitié du prêt bancaire (maximum 12.500 €).

Par ce dispositif original, vous obtenez rapidement
et sans démarches complexes un financement
pouvant aller jusqu'à 37.500 €.

Infos : www.socamut.be
04/237.07.70 - info@socamut.be

Socamut
Groupe Sowalfin

(engroup.be)



Un livre pour ne rien rater

La littérature recense pas moins de 800 aides en faveur des entreprises wallonnes et bruxelloises. Pour aider les entrepreneurs à ne rater aucune opportunité, Michaël Malherbe, gérant de la société Eurogema (société spécialisée dans le conseil, le montage et le suivi de dossiers subsides) a récemment publié un guide pratique à leur attention.

► CCI mag' : Qu'est-ce qui vous a motivé à rédiger cet ouvrage?

M.M. : « Dans le cadre de mon activité professionnelle, je rencontre souvent des entrepreneurs passés à côté d'aides qu'ils auraient pu solliciter simplement parce qu'ils en ignoraient l'existence. Certains entrepreneurs rechignent également à introduire un dossier car la procédure leur paraît trop complexe. Je voulais donc leur proposer un livre reprenant les principales aides existantes et la façon de les obtenir. »

► CCI mag' : Votre livre se veut un guide pratique. Comment se présente-t-il?

M.M. : « Nous avons classé les principales aides disponibles en grandes catégories : primes à l'investissement, exportation, R&D, emploi, formation, ... Chaque aide s'accompagne d'une petite fiche descriptive reprenant le contexte dans lequel la mesure s'applique, le public cible, les conditions, les avantages, la procédure à suivre et l'autorité compétente. En un coup d'œil, le lecteur sait ainsi s'il peut y prétendre ou pas. »

► CCI mag' : Un dernier conseil?

M.M. : « Deux choses. Tout d'abord, aux sociétés hésitantes, je dirais simplement qu'elles n'ont rien à perdre en rentrant un dossier d'aide. Au pire recevront-elles un refus. Ensuite, une entreprise ne doit jamais voir une aide publique comme la raison de réaliser un investissement mais comme la cerise sur le gâteau. »

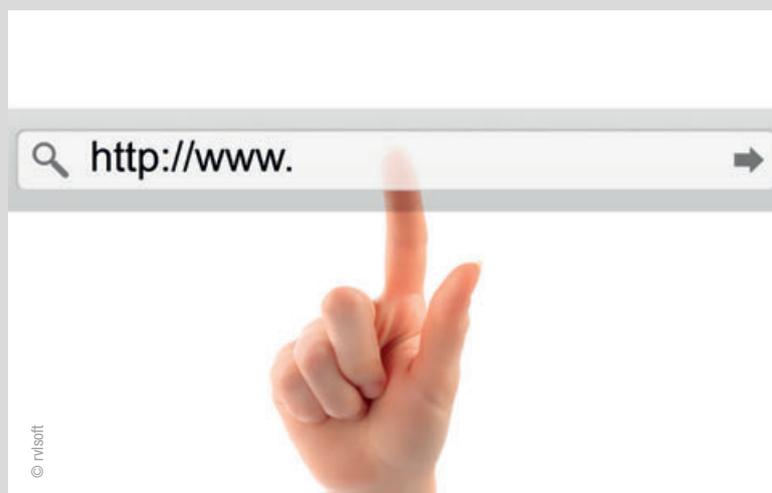


« Aides et subsides aux PME wallonnes et bruxelloises », Michaël Malherbe, Éditions Indicator, 136 pages - 98 € - www.indicator.be/ Eurogema : Rue des Vennes, 101 4020 Liège Tél. : 0496/25.14.28 www.eurogema.be

Le répertoire MIDAS

Vous souhaitez disposer d'une vue exhaustive de toutes les aides existant en Wallonie? Connectez-vous dès lors au site MIDAS (www.aides-entreprises.be). Géré par la Direction générale opérationnelle de l'Économie, de la Recherche et de l'Emploi (DGO6), celui-ci reprend toutes les aides publiques disponibles en Région wallonne, quel que soit le niveau de pouvoir (Union européenne, Etat fédéral, Région wallonne, Provinces, etc.) qui l'accorde et quel que soit l'objet de cette aide (investissement, financement, recherche, formation, emploi, etc.). Seules les aides communales n'y sont pas listées.

Cette banque de données fait l'objet d'une mise à jour mensuelle (à l'exception du mois de juillet). Vous pouvez toutefois vous tenir informé des modifications apportées aux aides en vous inscrivant à la newsletter de MIDAS. Notons qu'une version CD-Rom est également téléchargeable en ligne. Celle-ci donne accès à des modes de recherches plus puissants et plus précis que la version internet.



[Baudouin le Hardy de Beaulieu]

LA WALLONIE A BESOIN de 200 ha de terrains chaque année

Baudouin le Hardy de Beaulieu, président sortant de SPoW est interviewé par CCIImag’.

ALAIN BRAIBANT

► CCIImag’ : SPoW, encore un nouveau sigle pour un organisme qu’on ne connaît pas bien...

Baudouin le Hardy de Beaulieu : « SPoW signifie Science Parks of Wallonia et regroupe, comme son nom l’indique, les parcs scientifiques de Wallonie. Il s’agit d’un organisme cogéré par les centres de recherches et/ou les

universités et les différentes intercommunales qui, dans la plupart des cas, sont propriétaires des terrains. Pour faire simple, les universités et les centres de recherche s’occupent de l’aspect scientifique tandis que les intercommunales gèrent les infrastructures. L’animation économique est gérée conjointement. Cette gestion assurée en commun par les acteurs de la recherche et les autorités publiques est tout à fait originale et suscite même l’intérêt à l’étranger. Outre cette gestion, le réseau SPoW poursuit deux objectifs :

1. Créer des liens et des contacts réguliers entre les acteurs des parcs scientifiques implantés sur le territoire wallon afin de susciter le plus de synergies possibles. Nous nous efforçons donc de faire connaître les bonnes initiatives des différents acteurs pour en assurer le développement. C’est le cas, par exemple, de l’opération Mind and Market de l’UCL qui intéresse beaucoup d’autres universités.

2. Faire connaître ces parcs scientifiques à l’étranger, encadrer les entreprises

dans leurs relations à l’exportation, en concertation avec les universités qui possèdent aussi leurs propres réseaux. Nous sommes membres du réseau IASP (International Association of Science Parks) et nous participons régulièrement, en tant que SPoW, aux missions économiques ou à des conférences à l’étranger, par exemple, les deux plus récentes qui se sont déroulées dans deux pays émergents, l’Inde et le Brésil. En collaboration avec l’AWEX et l’OFI (Office des investissements étrangers), le rôle de SPoW est de montrer nos atouts et de dire à nos interlocuteurs étrangers : « Si vous cherchez un endroit pour vous implanter en Europe du Nord, la Wallonie est non seulement bien située mais elle dispose d’excellents chercheurs et d’universités de très haute qualité. »

Une masse critique dans le même secteur

► CCIImag’ : Où sont situés les parcs scientifiques wallons ?

BHB : « Ils sont répartis sur tout le territoire, à proximité d’une université mais pas toujours, dans le Brabant wallon, à Liège, Namur, dans le Hainaut et tout prochainement, le premier parc scientifique implanté dans la province de Luxembourg, à Marche-en-Famenne, va rejoindre le réseau SPoW ».

► CCIImag’ : Est-ce que ces parcs sont spécialisés dans certains secteurs ?

BHB : « Il est plus intéressant qu’il y ait une « masse critique » d’entreprises actives dans le même domaine de recherche. Les parcs wallons ont donc des spécificités, comme, par exemple, le spatial à Liège, l’aéronautique à Charleroi, les nouvelles technologies de l’information à Mons ou encore le secteur pharmaceutique et les

sciences du vivant à Louvain-la-Neuve. Mais il ne s’agit pas de compartimentages étanches. Il peut y avoir d’autres activités de recherche à côté du secteur principal. Le parc scientifique de Louvain-la-Neuve, le tout premier, inauguré en 1971, est un parc généraliste. »

IBA, carte de visite idéale

► CCIImag’ : Avec un fleuron...

BHB : « Oui, en effet. IBA est leader mondial dans son secteur, la conception de cyclotrons utilisés en protonthérapie. Au départ, en 1986, c’était une start-up de l’UCL et aujourd’hui, elle occupe près de 400 personnes ».

► CCIImag’ : Un succès qui rejaillit aussi sur les universités et sur la région

BHB : « C’est évident ! Quand des spin-offs universitaires connaissent ce genre de succès

“ Une fois pour toutes, il faut admettre que l’industrie lourde ne pourra plus assurer le plein emploi en Wallonie. »

universités et les différentes intercommunales qui, dans la plupart des cas, sont propriétaires des terrains. Pour faire simple, les universités et les centres de recherche s’occupent de l’aspect scientifique tandis que les intercommunales gèrent les infrastructures. L’animation économique est gérée conjointement. Cette gestion assurée en commun par les acteurs de la recherche et les autorités publiques est tout à fait originale et suscite même l’intérêt à l’étranger. Outre cette gestion, le réseau SPoW poursuit deux objectifs :

1. Créer des liens et des contacts réguliers entre les acteurs des parcs scientifiques implantés sur le territoire wallon afin de susciter le plus de synergies possibles. Nous nous efforçons donc de faire connaître les bonnes initiatives des différents acteurs pour en assurer le développement. C’est le cas, par exemple, de l’opération Mind and Market de l’UCL qui intéresse beaucoup d’autres universités.
2. Faire connaître ces parcs scientifiques à l’étranger, encadrer les entreprises

LE RÉSEAU SPoW EN CHIFFRES

- La Wallonie compte sept parcs scientifiques : Louvain-la-Neuve, Liège, l’Aéropôle de Charleroi, Créalys à Gembloux, Initialis à Mons, Qualitis à Enghien, Novalis à Marche-en-Famenne.
- Superficie totale : 700 ha
- Nombre d’entreprises : 650 (dont 80% d’entreprises innovantes et 20% dédiées aux services) + 79 spin-offs universitaires
- Emploi : 14.800
- Le réseau SPoW regroupe sept intercommunales de développement et trois académies universitaires comprenant l’UCL, l’ULB, l’ULg, l’Université de Mons, les Facultés Notre-Dame de Namur et Agro Bio Tech à Gembloux



“ Ce n’est pas par hasard si les Chinois ont décidé d’investir 200 millions € dans la création d’un incubateur pour entreprises innovantes à Louvain-la-Neuve ».



BIO EXPRESS

- ▶ Né le 19 mai 1956
- ▶ Marié, quatre enfants (quatre filles)
- ▶ Licencié en sciences économiques UCL – 1980
- ▶ Echevin à Genappe de 1991 à 1994
- ▶ Député provincial du Brabant wallon de 1995 à 2006
- ▶ Directeur général de l’Intercommunale du Brabant wallon depuis 2010

story, cela a un effet multiplicateur. C’est bien pour l’entreprise et c’est excellent pour la réputation de l’université concernée. C’est vrai pour l’UCL avec IBA comme c’est vrai aussi pour l’ULg avec Spacebel et le Centre Spatial du Sart Tilman. C’est bien aussi pour la région. Quand on rencontre quelqu’un à l’autre bout du monde dont un proche a été soigné grâce au cyclotron d’IBA, c’est évidemment plus efficace que la plus belle carte de visite ! Ce n’est pas par hasard si les Chinois ont décidé d’investir 200 millions € dans la création d’un incubateur pour entreprises innovantes à Louvain-la-Neuve ».

L’axe Bruxelles-Luxembourg

▶ **CCImag’** : L’implantation des parcs scientifiques n’épouse pas tout à fait le tracé du vieux sillon industriel wallon.

BHB : « L’UCL et le Brabant, pas encore scindé à l’époque, ont ouvert la voie il y a quarante ans et puis une nouvelle couronne est apparue

avec Gembloux, Liège, Namur, Charleroi, Mons et, maintenant le Luxembourg. À côté du vieux sillon traditionnel de la Sambre et de la Meuse, il y a maintenant un nouvel axe auquel je crois beaucoup qui va de Bruxelles à Luxembourg en passant par Namur et le Brabant wallon. Ce sont des régions où il y a beaucoup de jeunes entrepreneurs et beaucoup de dynamisme, qui bénéficient d’une image différente des deux vieux bassins industriels ».

▶ **CCImag’** : Qu’il faut néanmoins reconverter...

BHB : « Une fois pour toutes, il faut admettre que l’industrie lourde héritée du XIX^e et du début du XX^e siècle ne pourra plus assurer le plein emploi en Wallonie. En quelque sorte, il faut innover dans le marasme ! Heureusement, Liège et Charleroi participent activement à ce processus d’innovation qui crée des emplois, pour lesquels d’ailleurs, on ne trouve pas toujours la main-d’œuvre qualifiée. Et là, il y a réellement un gros effort à faire, tout le monde le dit, en matière de formation ».

Conseil d’État et aménagement du territoire

▶ **CCImag’** : Il n’y a pas que les parcs scientifiques, il y a les zonings industriels traditionnels. Est-ce qu’on n’arrive pas à saturation comme c’est déjà le cas en Flandre ?

BHB : « La Wallonie est plus grande et moins peuplée et il y a encore des terrains disponibles. Pour « renouveler le stock » pour tous les parcs, scientifiques et traditionnels, on a besoin de

200 ha chaque année. Or, les procédures sont trop longues, notamment en raison des recours qui sont très souvent introduits par les riverains et les associations de protection de l’environnement. C’est ce que nous vivons actuellement dans le Brabant wallon pour l’extension du zoning de Jodoigne–Hélécine–Orp-Jauche, situé en bordure de l’autoroute Liège-Bruxelles. Cela me fait dire que c’est de plus en plus souvent le Conseil d’État qui décide de la création des parcs industriels... »

Le Brabant wallon = Anvers et le Brabant flamand

▶ **CCImag’** : Un mot, justement, sur le Brabant wallon puisque vous êtes le directeur général de l’IBW.

BHB : Le Brabant wallon possède deux gros atouts économiques : la présence de l’UCL et la proximité de Bruxelles qui, en dépit de ses problèmes, est l’une des régions les plus riches d’Europe. Le Brabant wallon est en quelque sorte la courroie de transmission entre Bruxelles et la Wallonie. Au niveau de la production de richesses, le Brabant wallon fait jeu égal avec le Brabant flamand ou la région d’Anvers. Le taux de chômage est sous la barre des 10 %. On peut résumer le dynamisme du Brabant wallon en trois chiffres : 5 % du territoire wallon, 10 % de la population et 15 % du PIB. On a connu une baisse des ventes des terrains industriels à la suite de la crise de 2008 mais depuis quelques mois, on sent un frémissement qui est de bon augure.

Alpha Romeo, Coca-Cola, Dior, Microsoft, Total... : ces grandes enseignes ont fait confiance à MACTac dont l'usine européenne est basée en Hainaut (Soignies) pour leurs campagnes publicitaires. Les clients de la société se retrouvent dans moult secteurs d'activités. En effet, MACTac - « MAC » : pour Morgan Adhesives Company et « Tac » pour le mot anglais qui signifie 'fixer' - recherche constamment de nouvelles applications pour l'adhésif, à l'écoute des technologies les plus récentes.

La société est subdivisée en 3 « business units » : « LPP » - Label Printing Products (étiquettes pour l'emballage au sens large, de la pochette de sang au disque CD...); « Graphic et decorative products »; « Technical products » (Produits pour l'assemblage). « *Nous vous apportons notre solution!* »... Des exemples : le « 319 UV » qui protège les étiquettes des flacons de parfum du soleil ou encore les adhésifs utilisés lors de la production de verres de lunettes.



© MG-Reporters

MACTAC COLLE



« Et nous tentons toujours de développer une qualité complémentaire aux produits! » affirment MM. Ravanelli (HR Director) et Dumont (RH Development Coordinator).

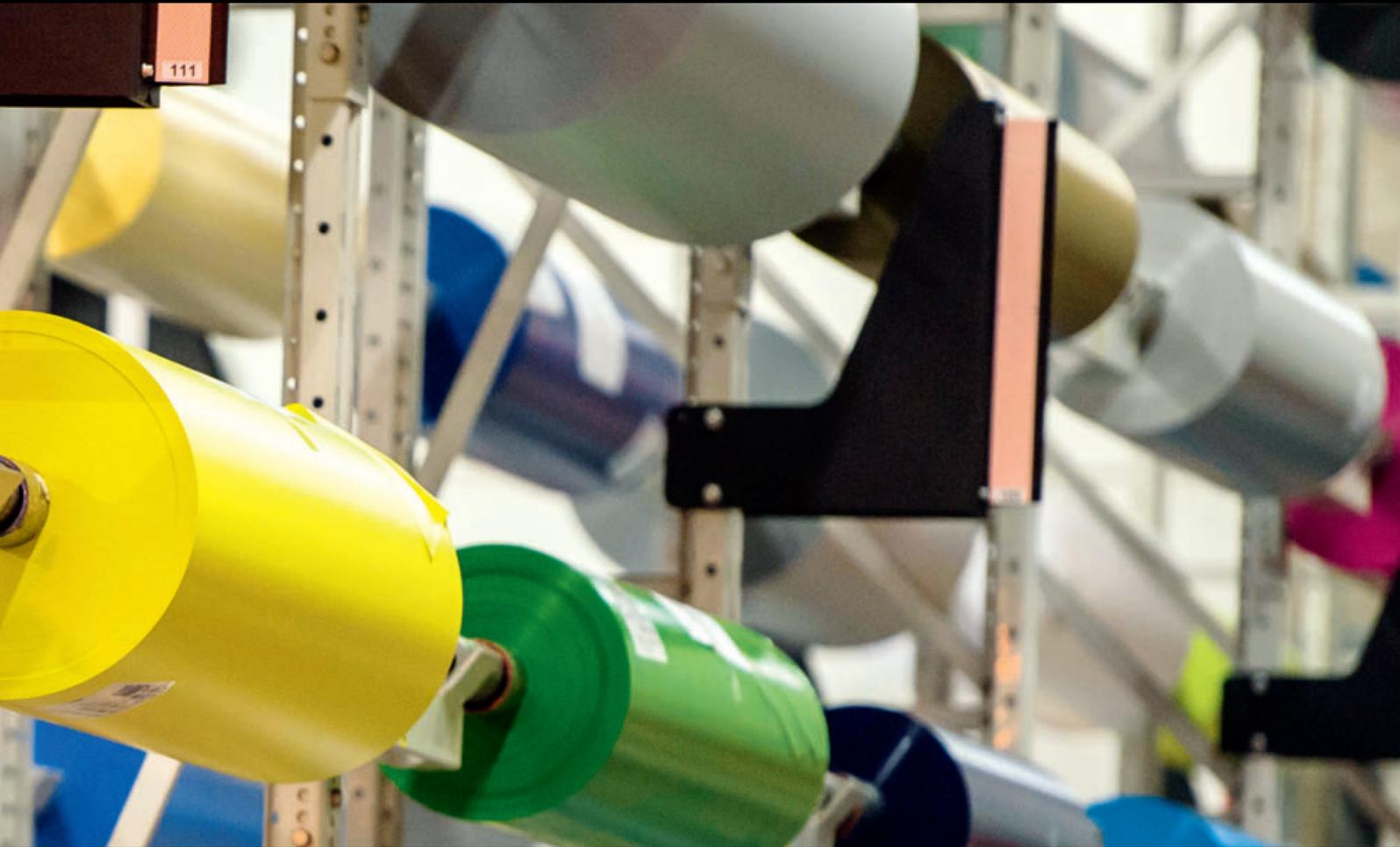
L'adhésif qui orne les coques des bateaux évite d'utiliser des peintures très agressives pour l'environnement; celui qui recouvre un pan de mur de la piscine de Tournai absorbe l'odeur du chlore. Et dans les hôpitaux, il est enduit d'un produit anti-bactérien, etc.

« Certains de nos produits sont garantis 5 ans! Et les éventuelles réclamations sont traitées en 36 heures!... » : chez MACTac, la qualité et la réactivité priment, ainsi que la sécurité et l'humain!

Des adhésifs pour de multiples usages !



© MG-Reporters



TOUT...

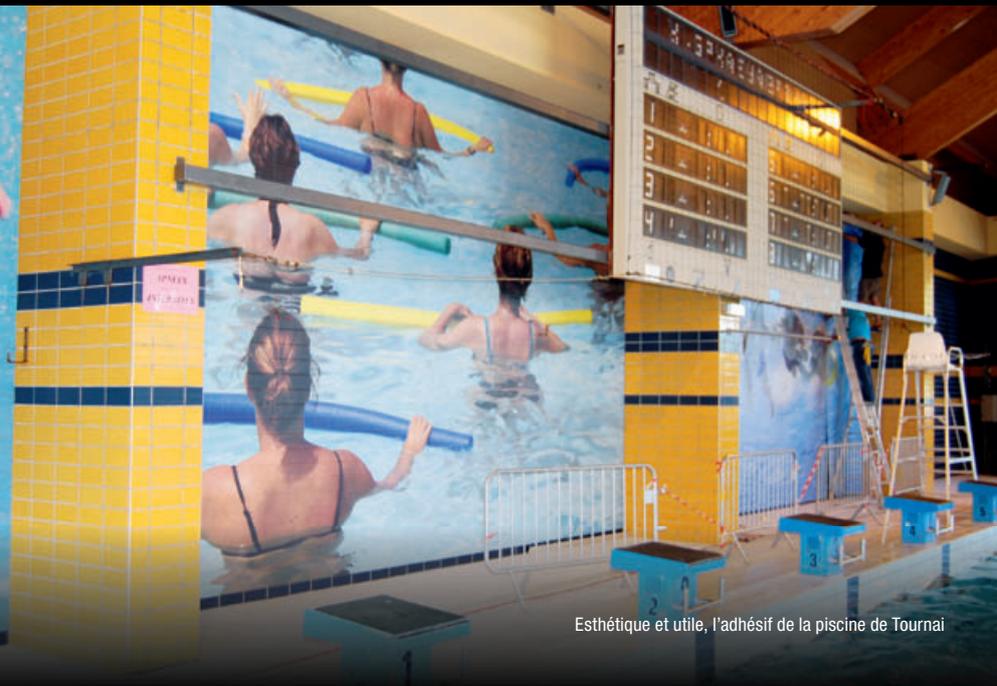
S. HEFFINCK



MM Ravanelli et Dumont devant l'une des vitrines illustrant le savoir-faire de MACTac



© MG-Reporters



Esthétique et utile, l'adhésif de la piscine de Tournai

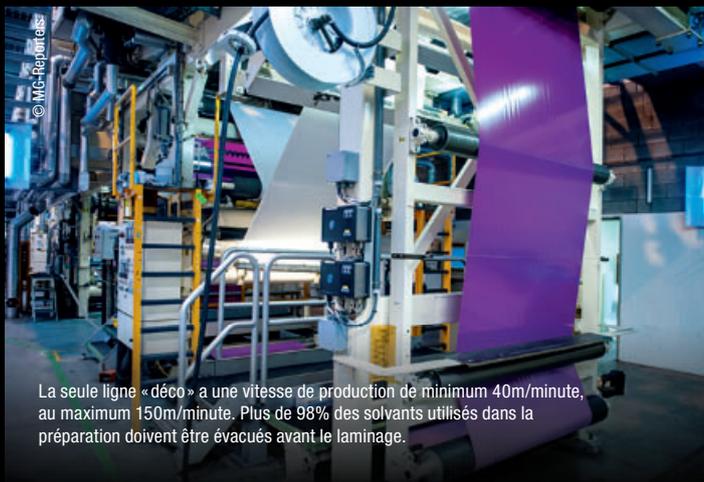


© MG-Reporters



© MG-Reporters

Le laboratoire de contrôle. A noter : des « mini-labos » ont été mis à disposition du personnel de production afin de réaliser le contrôle qualité des produits: un investissement global de 500.000 euros. Ils équipent toutes les unités.



© MG-Reporters

La seule ligne « déco » a une vitesse de production de minimum 40m/minute, au maximum 150m/minute. Plus de 98% des solvants utilisés dans la préparation doivent être évacués avant le laminage.

© MG-Reporters



© MG-Reporters

MACtac compte 110 engins élévateurs, dans 7 familles d'engins.



© MG-Reporters

530 personnes travaillent au siège sonégien.



© MG-Reporters

Dans ce local, les conditions sont optimales - 50% d'humidité, 23°C - pour maintenir la planéité du produit...





Emulsion, solvants, acryliques, hot-melts : chaque catégorie d'adhésif a des paramètres différents qui sont utilisés dans des applications diverses.



© MG-Reporters

L'avant de la machine traite la « face » ; l'arrière, le support. Le lamineur va assembler face et support. Au final, par un phénomène de transfert, l'adhésif du support se retrouvera sur le produit face.



En test de 'dé laminage', on évalue précisément la force de traction



© MG-Reporters

© MG-Reporters

Une ligne est dédiée à la production de produits pour protéger les photos ... Moustiquaires et autres dispositifs empêchent les insectes attirés par le produit semi-fini de venir gâcher la production.



© MG-Reporters

Sur les lignes d'enduction s'activent des ouvriers de 4 niveaux de compétence : les opérateurs qui préparent et alimentent la machine; les siliconeurs responsables de l'enduction, le chef opérateur : responsable de la machine, du produit final; le conducteur : responsable de plusieurs machines, ajoutant l'aspect managérial à ses connaissances techniques.



© MG-Reporters

Les 3 business units ont un point unique d'expédition. 95% du CA sont réalisés à l'export...





© erskinedesign

Candidature de Charleroi pour **Worldskills en 2019**

Agoria soutient la candidature de Charleroi pour l'accueil des olympiades internationales des métiers Worldskills, en 2019. Celle-ci s'inscrirait dans un projet de développement tant industriel que pédagogique. Une commission technique se mettra en place fin 2014 pour analyser la faisabilité d'accueillir le concours dans la ville hennuyère. Passée cette étape, le vote décisif se fera en 2015. Et de souligner que la Wallonie a de réels atouts tels que les cités des métiers de Charleroi, Liège et Namur, ainsi que le Campus technologique et Technocampus à Charleroi – Agoria : 02/706.80.42



© Il-fede

Abonnement de train: **intervention inchangée**

Depuis le 1^{er} février 2014, même si les tarifs des abonnements de train SNCB ont augmenté de 1,20 %, cela n'a pas entraîné d'augmentation de l'intervention de l'employeur dans le prix de l'abonnement du travailleur. En 2011, il a été convenu de continuer à appliquer sans aucune modification le tableau des cotisations forfaitaires en fonction de la distance parcourue. Ces forfaits sont maintenus tels quels. Néanmoins, dans les secteurs où l'intervention de l'employeur est calculée sur la base d'un pourcentage par rapport aux tarifs ferroviaires, l'intervention de l'employeur augmentera de la même manière que ces tarifs. En outre, l'intervention de l'employeur peut être augmentée dans certains secteurs en fonction du mécanisme d'indexation convenu dans le secteur, comme dans certains secteurs du métal.

01-04-2014 4th EDITION
OTTIGNIES-LOUVAIN-LA-NEUVE

green ENERGY RUN

MAKE YOUR BUSINESS RUN

Mardi 1^{er} avril 2014 aura lieu la quatrième édition du greenENERGYRUN™, événement sportif et social qui réunit les entreprises et les institutions concernées par l'énergie (en tant que consommatrices ou en tant que fournisseurs). La formule de course à pied proposée dans le parc du Bois des Rêves à Ottignies est originale et insolite: elle stimule l'esprit d'équipe et permet à chacun, quel que soit son niveau, de participer. Un circuit est prévu pour les marcheurs. L'épreuve sportive est suivie d'un drink, d'une remise de prix et d'un cocktail dînatoire, autant de moments propices au TEAM BUILDING et au NETWORKING.



POWERED BY

Lampiris
100% GREEN ENERGY

www.greenenergyrun.be

Michaël LUCAS | michael@greenenergyrun.be | + 32 478 56 35 34

SIEMENS



PlanMarshall
2.vert
www.wallonie.be





Sensibiliser aux métiers du secteur de la construction

Du 24 mars au 26 mars 2014, les partenaires sociaux du secteur de la construction et le Fonds de formation professionnelle de la construction accueilleront à Liège, des élèves de 6^{ème} primaire pour les sensibiliser aux métiers de ce secteur professionnel. Au départ d'animations ludiques et pédagogiques, ils pourront prendre conscience de la diversité, de l'innovation et des défis technologiques de ces professions. Durant une demi-journée, ils mettront la main à la pâte en participant à des ateliers installés au Manège de la Caserne Fonck 04/221.56.61 - jacques.piette@constructiv.be

350 millions d'euros pour les investissements de PME en Belgique

En partenariat avec ING, la Banque européenne d'investissement (BEI) met 350 millions d'euros à disposition pour les investissements de PME en Belgique, au Luxembourg et aux Pays-Bas. Grâce au financement à un taux avantageux, des entreprises sont couvertes à 100 %, à hauteur de 12,5 millions au maximum par projet. Pour la Belgique et le Luxembourg, il s'agit de 140 millions d'euros, sous la forme de prêts et leasings. Principaux domaines d'intervention : efficacité énergétique, infrastructures stratégiques, petites et moyennes entreprises, recherche-développement et innovation - s.parisse@eib.org

Augmentation de la dispense pour les PME

Depuis le 1er janvier 2014, le pourcentage de la dispense de versement de précompte professionnel pour les PME est porté de 1 % à 1,12 % du montant brut des salaires avant retenue des cotisations ONSS personnelles. Un employeur du secteur privé y compris une ASBL, une agence de travail intérimaire et certaines entreprises publiques autonomes ne doivent pas verser au fisc l'intégralité du précompte professionnel retenu sur le salaire de leurs travailleurs. Ils peuvent conserver une partie du précompte afin de réduire leurs charges salariales. Mais attention, l'augmentation s'applique uniquement aux sociétés et personnes physiques qui répondent à certains critères (3 650 000 € de bilan, ...).

Participons à la simplification administrative!

Le citoyen comme l'entreprise ou l'association peut désormais signaler les charges administratives évitables sur le site www.kafka.be, plateforme de recherche. Toutes les questions, suggestions et remarques seront analysées par les collaborateurs de l'Agence pour la simplification administrative (ASA).

Sans perte du statut de conjoint aidant

Depuis le 31 janvier 2014, un conjoint aidant, à côté de ses activités comme aidant de son partenaire, peut exercer une activité indépendante personnelle limitée, sans perdre son statut social de conjoint aidant. Les revenus de cette activité ne peuvent pas dépasser le montant de 3.000 euros par an, revenus bruts diminués des frais professionnels.

Prix européens de la promotion de l'esprit d'entreprise 2014 : c'est lancé !

Jusqu'au 4 avril 2014, moyennant deux projets maximum, les autorités publiques nationales, régionales ou locales et les partenariats public-privé, peuvent poser leurs candidatures afin de concourir aux Prix européens de la promotion de l'esprit d'entreprise, organisés par la Commission européenne, et ce, dans l'une de 6 catégories suivantes : promotion de l'esprit d'entreprise ; investissement dans les compétences entrepreneuriales ; amélioration des conditions de marché ; soutien de l'internationalisation des entreprises ; soutien au développement des marchés verts et à l'utilisation de ressources ; entrepreneuriat responsable et intégration sociale - 02/277.91.09 - info.eepa@economie.fgov.be

Chèque-travail : bientôt réel?

En avançant l'idée du chèque-travail, une nouvelle mesure d'aide à l'emploi en faveur des jeunes demandeurs d'emploi peu qualifiés, la ministre fédérale de l'Emploi espère créer 15 000 nouveaux emplois pour les jeunes et aider les petites entreprises face à la complexité du plan Activa. Le chèque-travail coûterait 10 € par heure de prestation à l'employeur. Pour pouvoir y faire appel, le jeune devrait avoir moins de 30 ans, être demandeur d'emploi depuis au moins six mois et ne pas avoir son diplôme du secondaire. En réaction, les deux ministres régionaux de l'Emploi ont rappelé que dans le cadre de la 6^{ème} réforme de l'Etat, les aides à l'emploi ont été régionalisées. Dès lors, ils s'étonnent que la ministre fédérale souhaite créer un nouveau dispositif sans avoir concerté les Régions au préalable.

Comment concevoir UN BUSINESS MODEL ?

En 1958, la firme américaine Xerox invente le premier photocopieur. Une machine révolutionnaire à laquelle l'entreprise faillit pourtant bien renoncer tant son prix élevé freinait sa mise sur le marché. Pour convertir cette invention en succès commercial, il fallut l'intervention d'un jeune collaborateur qui proposa à Xerox de louer les photocopieurs plutôt que de les vendre. Les clients et le succès furent au rendez-vous. Loin d'être unique, cet exemple nous montre que pour un même produit, un business model peut faire la différence entre l'échec et la réussite. Sur base d'une théorie développée par Yves Pigneur, découvrez ci-dessous comment réinventer le business model de votre entreprise.

CÉLINE LÉONARD

Le concept de business model

Quel est le business model de votre entreprise ? Voilà peut-être une question à laquelle il vous est malaisé de répondre rapidement. Aujourd'hui largement répandue, la notion de business model reste en effet un concept aux contours évasifs. Professeur à HEC Lausanne et co-auteur du best-seller Business Model Generation, Yves Pigneur propose une définition simple en 9 blocs (le Business Model canvas). Selon lui, un business model se compose ainsi des éléments suivants :

- les segments clients : les principaux groupes d'individus/organisations que cible votre entreprise (marché de masse, de niche, ...)
- la relation client : le type de relation entretenue avec chaque segment de clientèle
- les canaux de distribution : les canaux via lesquels vous interagissez avec vos clients
- l'offre : le produit/service que vous proposez, la problématique de votre client que vous

Le cas Swatch

Concrétisons cette théorie au travers d'un exemple : les montres Swatch, produit né en Suisse au début des années 80, pour concurrencer l'industrie horlogère asiatique qui inondait le marché de montres électroniques bon marché.

Les segments clients : le grand public.
La relation client : une montre pour la vie de tous les jours/les canaux de distribution : magasins Swatch, détaillants, Guerilla marketing (marketing

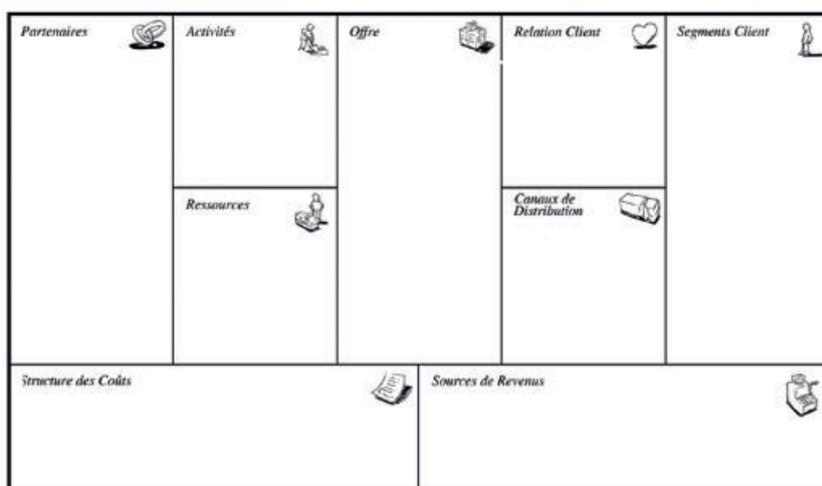
non conformiste à petit budget),...
L'offre : une « seconde montre » à bas prix mais dotée de la qualité horlogère suisse, un produit tendance/les activités : marketing, communication, design du produit. **Les ressources :** designers, gestionnaires de la marque. **Les partenaires :** la maison-mère de Swatch (SMH) qui assure la production/la structure des coûts : marketing, fabrication. **Les sources de revenus :** la vente des montres.

résolvez, la valeur que vous lui offrez, le besoin auquel vous répondez.

- les activités : les activités récurrentes nécessaires à la réalisation de votre offre
- les ressources : les ressources (humaines, financières, matérielles, ...) dont vous avez besoin pour proposer votre offre

- les partenaires : les fournisseurs, sous-traitants et partenaires-clés de l'entreprise
- la structure des coûts : les coûts générés par la mise en œuvre du business model
- les sources de revenus : les revenus découlant de la vente de votre offre

The Business Model Canvas Design par pigneur



Pourquoi repenser son business model ?

Qu'une entreprise se porte bien ou moins bien, elle a tout intérêt à s'intéresser à son business model. « Votre produit seul ne peut expliquer le succès ou l'échec de votre activité, souligne Yves Pigneur. Si votre produit est performant mais que vous n'utilisez pas les bons canaux de distribution ou ne disposez pas des compétences en interne pour le développer, vous vous planterez. Si votre activité ne marche pas, vous aurez pourtant tendance à reporter la seule faute sur votre produit. En étudiant les 9 paramètres composant votre business model, vous disposerez d'une vue d'ensemble et pourrez identifier avec plus de précisions vos forces et lacunes. Si a contrario votre activité tourne bien, vous avez également intérêt à revoir de temps à autre votre business model. Cela ne signifie pas tout



Le cas Nespresso

Nespresso est l'exemple typique d'une entreprise qui a su à bon escient faire évoluer son business model. Avant de connaître le succès qui est le sien aujourd'hui, la société a bien failli disparaître. « Elle avait pourtant entre les mains le même produit : des machines et des capsules à café. Mais sa maison mère, Nestlé, ancrée dans une logique commerciale B to B, entendait passer par un réseau de revendeurs pour le distribuer. Un échec cuisant jusqu'à ce que la firme décide de changer non pas le produit mais son canal de distribution ! En recréant un contact direct avec le client final (au travers d'un call center, d'un site web, de magasins, ...), elle a complètement inversé la tendance et pris le chemin d'une croissance phénoménale. »

réinventer mais analyser vos 9 composantes au regard de l'évolution des technologies, de l'arrivée d'un concurrent, des nouvelles tendances du marché, ... C'est ce que font en permanence des sociétés telles qu'Amazon ou Apple. Alors que leur business model fonctionne encore, elles le font ci et là évoluer pour toujours conserver une longueur d'avance. »

Designer son business model

Au sein des business school, on apprend traditionnellement aux futurs managers à trancher entre différentes options. Mais pour construire un business model, choisir ne suffit pas. Il faut créer des alternatives... « En ce sens, le directeur d'une entreprise doit un peu se mettre dans la peau d'un designer ou d'un architecte. Deux professions habituées à fonctionner par essais-erreurs et à réaliser un grand nombre de dessins avant de choisir la version finale. Ainsi, si vous décidez de trouver un nouveau business model pour votre entreprise, obligez-vous à trouver au moins 8 prototypes différents.

*Vous vendez des livres ?
Imaginez*

8 manières distinctes de les commercialiser. N'ayez pas peur de l'absurde, il vous apportera souvent des idées. »

Dans cet exercice de design, Yves Pigneur met l'entrepreneur en garde contre deux dangers :

- Tomber amoureux de sa première idée
- Raffiner trop vite une idée

Tester son business model

Selon Yves Pigneur, il existe 4 manières d'échouer dans son business :

- ne pas comprendre les intérêts et/ou besoins du client
- avoir mal pensé sa structure de coûts de telle sorte que les rentrées ne combrent pas les dépenses
- ne pas avoir appréhendé un changement dans l'environnement (nouvelle législation, nouvelle technologie, ...)
- rater l'exécution (pas les compétences nécessaires en interne, problèmes de production, ...)

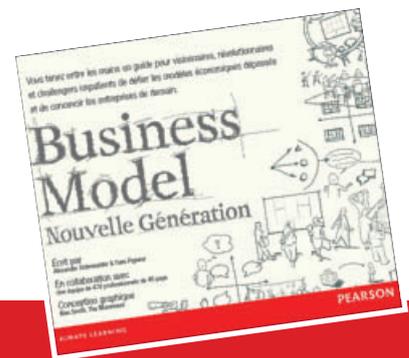
Une fois votre business model designé, il importe donc de « sortir de votre bâtiment » et de le tester auprès de clients, partenaires, ...

« Tant que les clients ne se pressent pas au portillon, recommencez ! ».

3 choses à retenir

Envie de passer à la pratique ? Imprimez dès lors le business model canvas ci-contre en vous rendant sur le site www.businessmodelgeneration.com. Et n'oubliez pas :

1. L'innovation produit ne suffit pas. Prenez en compte les 9 cases du canevas dans votre réflexion ;
2. Ne tombez pas amoureux de votre première idée, construisez des alternatives ;
3. Sortez de votre entreprise et testez votre business model auprès de vos potentiels clients.



YVES PIGNEUR :

PROFESSEUR À HEC LAUSANNE ET ORIGINAIRE DE NAMUR, IL A ENSEIGNÉ DANS UNE SÉRIE D'UNIVERSITÉS À TRAVERS LE MONDE (ETATS-UNIS, VANCOUVER, SINGAPOUR...). AVEC ALEX OSTERWLADER, IL A CO-ÉCRIT LE LIVRE "BUSINESS MODEL GENERATION: A HANDBOOK FOR VISIONARIES, GAME CHANGERS AND CHALLENGERS". UN BEST-SELLER TRADUIT EN 29 LANGUES ET ÉCOULÉ À PLUS D'UN MILLION D'EXEMPLAIRES À TRAVERS LE MONDE.

« Business Model Generation », Alex Osterwalder et Yves Pigneur, Pearson, 288p.



COMMENT PRÉVENIR la défaillance d'un fournisseur ?

En Wallonie, rares sont les entreprises équipées d'outils capables de mesurer le risque de défaillance d'un fournisseur. L'enjeu est pourtant de taille. Consultant chez XPLS, Frédéric Anspach nous expose comment mieux appréhender ce risque au travers de l'analyse de quelques indicateurs et de relations plus transparentes.

CÉLINE LÉONARD

► CCIImag' : Quels sont les outils financiers dont dispose un responsable achats pour devancer la défaillance d'un fournisseur ?

F. A. : « Il peut bien évidemment se tourner vers la Banque Nationale de Belgique (BNB) où il aura accès aux comptes annuels de son fournisseur. Seul bémol : le décalage (de près de 18 mois) entre les résultats consultés et la réalité du terrain. Pour obtenir des données plus récentes, le responsable achat peut également se tourner vers des sociétés spécialisées dans l'analyse d'indicateurs financiers qui lui fourniront un bulletin de santé détaillé. Des nouvelles plus fraîches donc, mais payantes. »

► CCIImag' : Et en interne ?

F. A. : « Pour anticiper les risques, une entreprise peut investir dans un ERP ou une application de Supplier Relationship Management (SRM). En compilant des données relatives à la qualité des services prestés, au respect des délais, à la conformité au cahier des charges, ... elle obtiendra des indicateurs globaux de fiabilité. »

► CCIImag' : De telles implémentations sont-elles envisageables au sein de (T) PME ?

F. A. : « Plutôt que de créer elles-mêmes une usine à gaz, les petites structures doivent exiger de leurs fournisseurs qu'ils leur donnent eux-mêmes ces indicateurs. Cette exigence vis-à-vis des fournisseurs s'inscrit d'ailleurs dans une tendance générale aujourd'hui. »

► CCIImag' : Au-delà de ce travail de « surveillance », quels sont les autres moyens à disposition des entreprises ?

F. A. : « Le plus simple est assurément d'établir une véritable relation de partenariat avec son fournisseur, une relation de grande transparence.

Ainsi, un acheteur ne doit pas hésiter à demander à son fournisseur des informations relatives à ses résultats. Il n'y a aucune raison pour que celui-ci n'assume pas cette transparence dans la mesure où ses résultats deviendront à terme publics. »

► CCIImag' : Les PME sont-elles suffisamment préoccupées par les risques de défaillance de leurs fournisseurs ?

F. A. : « Certainement pas ! Dans les petites et moyennes entreprises, le poste achats est généralement occupé par une personne qui porte d'autres casquettes. Le choix du sous-traitant ne résulte pas, comme c'est le cas dans le secteur aéronautique ou pharmaceutique, d'un long processus. La préoccupation majeure est habituellement de trouver le meilleur prix. »

► CCIImag' : Se contentent-elles d'un panel de fournisseurs trop restreint ?

F. A. : « C'est le cas la plupart du temps car elles ont le nez dans le guidon. Idéalement, la valeur ajoutée d'un responsable achats réside dans sa faculté à effectuer une veille du marché, se tenir informé en terme d'innovation produits ou de prestations, ... Rares sont les PME où un collaborateur effectue ce travail. A partir du moment où un fournisseur apporte satisfaction, on ne cherche pas plus loin. »



Frédéric Anspach (XPLS)

► CCIImag' : Quelle doit-être la réaction d'une entreprise qui perçoit des signaux de défaillance chez un fournisseur ?

F. A. : « Si la faillite du fournisseur est garantie, nul besoin de s'enfoncer avec lui... S'il a des difficultés, le dialogue doit à nouveau primer. Dans son raisonnement, l'acheteur ne doit cependant jamais céder au registre émotionnel. »



[Aqua Mosa]

Une baignoire élévatrice UNIQUE AU MONDE

- ▶ Un concept destiné aux institutions accueillant des personnes à mobilité réduite
- ▶ Un look design pour ne pas stigmatiser le handicap
- ▶ Des matériaux 100% recyclables

CÉLINE LÉONARD

L'aventure d'Aqua Mosa est née de la rencontre entre deux hommes. Le premier d'entre eux, Alain Legros, est président de la Résidence Lennox, une institution accueillant des adultes épileptiques. Le second, Georges Luts, est professeur émérite de l'école polytechnique de Huy. « En 2010, Alain Legros m'a contacté car il était déçu des baignoires dont disposait sa résidence pour assurer le bain des patients. Non seulement elles étaient onéreuses (ndlr: environ 20.000€ pièce) mais elles rencontraient de nombreux problèmes d'étanchéité et de solidité. Des défaillances dues aux

matériaux utilisés, notamment l'acrylique. Il m'a donc demandé de me pencher sur un concept novateur de baignoire élévatrice en acier émaillé. »

Des baignoires design

Soucieux de la durabilité du produit, Alain Legros voulait également une baignoire qui soit ergonomique pour le personnel soignant et... esthétique. « Le design faisait effectivement partie du cahier des charges, souligne Georges Luts. La volonté était de proposer une baignoire non-stigmatisante, ne renvoyant pas le patient à sa situation de handicap. » L'as-

elle avait sur eux un effet relaxant. Nous avons donc décidé de revoir le prototype en y ajoutant un système de balnéo et de luminothérapie. »

Place à la commercialisation

Aujourd'hui associés au sein de l'entreprise Aqua Mosa, Alain Legros et Georges Luts sont entrés dans la phase de commercialisation de leur baignoire élévatrice. « Nous initiations des contacts avec les instituts spécialisés, les maisons de repos et les hôpitaux de Wallonie. Un vaste marché en perspective donc. »

L'apport de Cide Socran

Professeur au sein d'une Haute Ecole, Georges Luts connaissait peu le monde de l'entreprise. Les contacts échangés avec Cide Socran furent donc précieux « Ils ont, tout d'abord, réalisé une expertise du projet et de sa viabilité financière. Ils nous ont ensuite invité à protéger cette innovation au travers du dépôt d'une marque et d'un modèle. Nous avons apprécié leurs conseils mais aussi leur aptitude à nous mettre en contact avec leur réseau de relations. »



Georges Luts (à gauche du Ministre de l'Economie, Jean-Claude Marcourt) et Alain Legros (à sa droite) lors de la présentation de leur baignoire à la presse (photo parue dans L'Avenir Huy-Waremme du 24 juin 2013).



Au service des PME wallonnes

Etudes de marché - plans financiers
- plans d'affaires - levées de fonds
- conseil stratégique - intérim opérationnel - organisation & management
- transmission d'entreprises ...

<http://cide-socran.be/clients/tpe-pme/>

pect environnemental du produit, enfin, n'a pas non plus été oublié puisque les matériaux entrant dans sa fabrication ont été choisis 100 % recyclables.

Un retour éclairant

Après plusieurs mois de réflexion, deux prototypes de la nouvelle baignoire sont installés au sein de la Résidence Lennox. « Le retour des infirmières et kinésithérapeutes a dans ce cadre été assez éclairant, poursuit Georges Luts. Ils ont souligné que leurs patients appréciaient particulièrement la balnéothérapie car



AQUA MOSA

Chaussée de Liège 2 - 4500 Huy
www.aquamosa.be

konvert • I N T E R I M • www.konvert.be



Une nouvelle agence s'ouvre dans votre région

Konvert Interim Namur

Avenue Fernand Golenvaux 23

5000 Namur

T (081) 22 70 96

namur@konvert.be



Arrêtez de chercher,
laissez-nous vous **konvertir** !



WINT 300 • 00359 405 20 12 11 00
00359 405 20 130 11 0 • V.G. 1459 / BU

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

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

meusinvest

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

inspirer l'audace



[Splin]

BINGO!

- ▶ Leader du marché belge pour la fabrication et la commercialisation des bingos avec plus de 70% de parts de marché
- ▶ Un jeune patron, de nouveaux produits, d'importants investissements
- ▶ Chiffre d'affaire de 6 millions d'euros en 2013 qui devrait être doublé en 2014

JACQUELINE REMITS

Jusqu'à-là cadre commercial à la FN, Fabian Demoulin est devenu le nouveau propriétaire administrateur délégué de Splin SA. Il a racheté cette société à son beau-père, Alexis Dupuis, qui l'avait fondée en 1986 et inventé le premier bingo électronique à six cartes. Splin est active dans le développement et la fabrication de jeux et leader du marché belge pour la fabrication et la commercialisation des bingos et autres jeux connexes au marché du gaming. La société détient aujourd'hui une part de marché supérieure à 70% en Belgique, soit 85% de son chiffre d'affaires. « Notre position est quasi monopolistique aujourd'hui sur le marché belge », souligne Fabian Demoulin. Ces six dernières années, nous avons fortement augmenté nos parts de marché. Auparavant, nous avons exporté pas mal vers la France, les Etats-Unis et l'Italie, notamment. Nous sommes liés à un contexte légal et les machines sont ultra contrôlées. Quand la législation change, cela induit d'importantes modifications au plan technologique qui nous poussent à poursuivre, ou pas. Aujourd'hui, un important marché s'ouvre à nous en Espagne. Nous nous développons aussi en Europe de l'Est. »

Important département R&D

Pionnier dans le concept du bingo électronique, Splin est fier de son département R&D. « Une vingtaine de personnes y travaillent dont six ingénieurs. Même si la base du produit est là, il doit être continuellement adapté, amélioré. Non seulement pour répondre aux nouvelles législations, mais également par souci de renouvellement et pour améliorer la rentabilité. » La particularité de la société est de pouvoir développer des produits sur base d'un cahier des charges établi par le client

avec lequel le département R&D élabore le fil rouge. « Nous avons développé de nouvelles machines utilisées dans des bureaux de PMU, ainsi que des machines d'amusement pour les cafés. » La société fabrique elle-même les bingos qu'elle commercialise. Cela nécessite l'assemblage de plusieurs milliers de pièces mécaniques et électroniques. La flexibilité de l'entreprise lui permet de produire de petites quantités de machines à des prix compétitifs. Elle dispose en interne des ressources nécessaires à la production d'un appareil adapté aux exigences du client et à la législation des pays dans lesquels les bingos sont exploités. « Nous vendons à des exploitants qui placent les machines dans des cafés. Nous ne sommes pas en concurrence avec eux. »

Chiffre d'affaires doublé en 2014

Splin emploie environ 25 personnes. En 2013, elle a réalisé un chiffre d'affaires de 6 millions d'euros. « 2014 devrait être une grosse année avec un chiffre d'affaires qui pourrait monter entre 10 et 12 millions d'euros. » En cause, une modification de la législation belge qui encadre la réglementation de l'utilisation des bingos. « Cela comprend un certain nombre de règles pour sécuriser la machine, adapter les protocoles de jeux de manière à protéger encore davantage les joueurs. » Toute la flotte belge, soit environ 8 000 machines dont plus de 6 000 ont été fabriquées par Splin, doit être mise à jour pour le 1^{er} janvier 2015. « Cela implique beaucoup de travail, des investissements en ressources humaines pour le développement. Nous avons sorti des nouvelles machines que nous avons déjà très bien vendues, 800 depuis septembre dernier. L'objectif est de poursuivre sur cette tendance. Nous espérons en vendre le double durant l'année 2014, auquel s'ajoutent des milliers

de bingos. » Et à plus long terme? « Nous avons des enjeux avec Internet. Il va falloir évoluer en ce sens dans les années à venir. »



Fabian Demoulin (propriétaire et Administrateur délégué): « Toute la flotte belge de bingos doit être mise à jour pour le 1er janvier 2015. »

SPLIN SA

Rue du Gay Village, 12A - 4020 Liège
Tél.: 04/362 76 77 - www.splin.be

Comment suivez-vous la législation?



Gagnez du temps en ne lisant que ce qui vous concerne avec la garantie de ne rien oublier!

Une veille réglementaire sécurité et/ou environnement qui ne reprend que les textes en rapport avec vos activités.

Pour une veille adaptée à vos besoins: info@qualibel.com



RUE ERNEST SOLVAY, 376 - BATIMENT T11 - 4000 LIEGE (SCLESSIN) - Tél: 04-252 51 24 - Fax: 04-252 04 25 - www.qualibel.com



"Le Business news magazine" des CCI wallonnes



INFOS:
Solange NYS
solange@ccimags.be



UTILISEZ-LE POUR VOTRE COMMUNICATION VERS LES ENTREPRENEURS DE WALLONIE

Techno.bel
Centre de Compétence



Développez vos compétences informatiques !
(bureautique, management, multimédia, systèmes & réseaux)

Centre de Compétence dédié aux Technologies de l'Information et de la Communication (T.I.C.), Technobel a développé son expertise dans de nombreux domaines !

- **Des formations à la carte**
Choisissez parmi plus de 150 modules celui qui répondra au mieux à vos besoins ! Notre catalogue consultable en ligne peut aussi vous être envoyé sur simple demande.
- **Un accompagnement personnalisé**
Nous élaborons avec vous vos plans de formation adaptés à vos envies et à vos objectifs !
- **On s'occupe de tout !**
Une classe mobile entièrement équipée assure une qualité optimale de la formation. Pas de local adéquat ? Notre Centre peut aussi vous accueillir !

www.technobel.be
entreprises@technobel.be
0800 188 22



Prospectez intelligemment et rapidement hors Europe

Un carnet ATA simplifie vos procédures !

Un carnet ATA (acronyme de « Admission Temporaire/Temporary Admission ») réduit les retards et les tracas à la douane lors d'un import/export temporaire. Ces désagréments sont surtout liés à la récupération de la caution que vous devez déposer lors de l'entrée dans un pays.

Le carnet ATA remplace les cautions individuelles par une garantie valable au niveau international.



« Un seul document, valable pendant un an, vous permet d'importer temporairement dans 39 pays, membres de la chaîne ATA, hors de l'Union européenne. »



[Lupanar]

Un studio d'enregistrement HAUT DE GAMME CHEZ NOUS

Thomas Destrée est ingénieur du son. Depuis 2009, il construit un studio d'enregistrement haut de gamme dans une grange de sa maison, située à Oreye. Bien que le projet soit en phase de construction, Thomas reçoit déjà des demandes de la part des milieux de la musique et du cinéma. Rencontre avec un entrepreneur passionné.

VINCIANE PINTÉ

► **CCIImag'** : Thomas, vous travaillez comme régisseur son et lumière dans un centre culturel mais également comme indépendant dans l'événementiel musical. Quels sont les publics concernés par votre futur studio d'enregistrement ?

T.S. « Dès qu'il sera opérationnel, fin 2014, le studio sera loué à tout groupe de musique qui le souhaite, à des producteurs, des ingénieurs du son, des entreprises, des labels. En plus d'enregistrer, on pourra y faire énormément de choses : des répétitions, de la co-production, de la mise en place de concert, du bruitage, du mixage, etc. Comme l'espace est grand, recouvert de parquet, j'ai aussi des demandes de la part de compagnies de danse ».

► **CCIImag'** : Répéter, enregistrer, mixer, vous proposez un concept complet. Qu'est-ce qui fait le petit « plus » du projet ?

T.S. « J'ai prévu des zones résidentielles pour les artistes. Quand on travaille jusqu'aux petites heures de la nuit sur un projet, c'est un confort appréciable de pouvoir éviter les trajets, de dormir et manger sur place. Le fait d'être situé à la campagne inspire aussi ce petit côté « retraite créative » où l'on prend le temps ».

► **CCIImag'** : En Wallonie, rares sont les salles de répétitions équipées qui disposent de la possibilité d'enregistrer. Or la demande est énorme. A quelles autres demandes votre projet pourrait-il répondre ?

T.S. « Nos groupes de musique vont enregistrer à Los Angeles, New York ou Nashville, or je suis persuadé qu'on peut faire aussi bien ici. Je ne suis pas le seul studio haut de gamme en Belgique, ni le plus grand, mais avec 200 m² pour



tout le complexe, un équipement high tech, nous ne sommes pas en reste. Sans rien sacrifier sur la qualité, le fait de tout faire soi-même et à son rythme permet de contenir les coûts. C'est un atout indéniable ».

► **CCIImag'** : Un tel chantier requiert des connaissances techniques bien spécifiques. Comment atteindre l'excellence acoustique de rigueur ?

T.S. « Par mon réseau dans le domaine de la musique, j'ai eu la chance de rentrer en contact avec Thomas Jouanjean qui assure le design acoustique du projet. Il s'agit d'une sommité dans son domaine, qui a su se faire un nom aux Etats-Unis. Les mesures de ses précédentes réalisations sont assez impressionnantes par la neutralité de l'écoute qui en découle ».

► **CCIImag'** : Vous avez baptisé votre studio « Le Lupanar ». Que signifie ce mot ?

T.S. « Un Lupanar, c'est le mot qu'un membre de ma famille utilisait pour désigner avec humour ma chambre d'adolescent et ma manière de vivre à l'époque. En gros, c'est un joyeux bordel, un endroit où l'on fait du bruit, un peu dans la veine des tableaux de Toulouse-Lautrec. Le logo du studio, d'inspiration Art Nouveau, fait également écho à l'univers de Toulouse-Lautrec et à cette façon épicurienne de vivre, de travailler ».

► **CCIImag'** : Votre studio d'enregistrement, c'est donc aussi une philosophie à part entière, où les notions de temps et de plaisir sont centrales...

T.S. « C'est en effet comme ça que je conçois les choses. Un peu à l'image des micros que j'ai fabriqués. Ce sont des C12 vintage recréés, avec les meilleures pièces disponibles et l'aval technique d'un grand spécialiste, Gwyn Mathias. Ces micros sont au quart du prix d'un original. Même si ça m'a pris un an de les faire, le résultat est là. Puis, au-delà de l'économie, pour le studio comme pour le micro, faire les choses plus lentement me permet de mieux réfléchir à leur exécution ».



LUPANAR, STUDIO D'ENREGISTREMENT

Rue de Pousset, 2 - 4360 Oreye
thomas@lupanarstudio.com

<https://www.facebook.com/LeLupanar>
(photos de l'évolution du projet) -
<https://lupanarstudio.wordpress.com/>



Entreprise
ou Particulier?

IdemaSport

Fournisseur d'idées et d'innovations

Projet d'aménagement de salle de fitness?

Contactez-nous et recevez les conseils avisés de l'un de nos spécialistes.

- **Conseils** et informations
- **Qualité** et **rigueur**
- **Montage** et placement



Retrouvez-nous sur www.idemasport.com

TEL: +32 (0)87 - 32 17 17 FAX: +32 (0)87 - 31 29 99 MAIL: info@idemasport.com
Zoning des Plenesses - Zone C / Rue de l'Avenir, 8 - 4890 Thimister



S.A. LOUWET N.V.

BATIMENTS INDUSTRIELS

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

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



All-Inclusive



Management

Grâce à un business model innovant, réaliste et répondant aux exigences des chefs d'entreprise, vous pouvez désormais prévoir vos dépenses de maintenance informatique à l'euro près, service et matériel compris! D'un « centre de coût », Limelogic transforme votre infrastructure en un outil de développement!

Limelogic travaille sur base d'un forfait mensuel INVARIABLE avec obligation de résultats.

LIMELOGIC

Rue Ernest Sovay, 29a | 4000 Liège | Tél. : +32 4 221 10 10
Fax : +32 4 221 20 20 | info@limelogic.be | www.limelogic.be

MATINS SÛRS

Prévention et bien-être au travail

Le programme « matins sûrs », c'est un cycle de 9 séminaires axés sur la prévention et le bien-être au travail. Découvrez ce que cette formule mêlant approche théorique et cas pratiques vous réserve pour les prochains mois.

Que sont les « matins sûrs » ?

- Un cycle de 9 séminaires « Prévention et Bien-être au travail »
- Une formule mêlant approche théorique, témoignages et partage d'expériences
- Des ateliers de mise en pratique, des approches innovantes, des visites d'entreprises
- Un espace d'échanges avec vos pairs
- Des experts issus de secteurs professionnels variés

Au programme

- Travail en hauteur - Toolbox, sensibilisation et mise en pratique
25/03 à Namur; 29/04 à Liège
- Atmosphères explosives - Mettre en place des mesures efficaces de prévention des risques dans un environnement ATEX
14/05 à Liège; 27/05 à Namur
- Travailleurs intérimaires, stagiaires & étudiants - Accueillir en toute sécurité ces travailleurs au sein de votre entreprise
12/06 à Liège; 24/06 à Namur

- Télétravail et travail à domicile - Clés pour favoriser le bien-être au travail hors des frontières de l'entreprise
08/07 à Namur; 21/08 à Liège
- Culture sécurité - Changez durablement les comportements! Oui mais... comment?
10/09 à Liège; 23/09 à Namur
- Collaborer efficacement avec votre médecine du travail
09/10 à Liège; 21/10 à Namur
- Accident du travail - Analyse de causalité et reporting
12/11 à Liège; 25/11 à Namur
- Politique de prévention collective et de gestion individuelle du stress - D'une approche collective vers une approche individualisée
09/12 à Namur; 10/12 à Liège



MATINS SÛRS
2014

Infos pratiques

Un thème – deux dates:

La même séance est donnée à Liège et à Namur; vous choisissez l'option qui vous convient le mieux.

Public-Cible:

Conseillers en prévention; Responsables sécurité; Toute personne en charge de la sécurité dans l'entreprise

Horaire:

De 9h00 à 12h00 (Lunch Sandwich prévu)

Adresse:

Variante en fonction du programme (visite, atelier, ...), le lieu de réunion vous sera précisé à l'inscription

Tarif (HTVA):

Membres CCI: 50 €
Non-Membres CCI: 75 €

Recyclage

La participation à nos séminaires est valorisable dans le cadre du recyclage obligatoire des Conseillers en prévention. Une attestation de participation vous sera délivrée à l'issue de chaque session.



FEDER



as-e

LE FONDS EUROPÉEN DE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL ET LA WALLONIE INVESTISSENT DANS VOTRE AVENIR.



RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

Céline Kuetgens
Tél.: 04/341.91.76 – 0499/13.80.89
ck@ccilvn.be

MADE IN ANS

27 JANVIER 2014 - ANSOLIVE ©STEPHAN KERFF

Pour cette première session MADE IN de l'année 2014, la CCI avait décidé de mettre en lumière le potentiel socio-économique d'Ans, une commune à forte densité économique qui a su attirer pas moins de 1500 entreprises et indépendants.

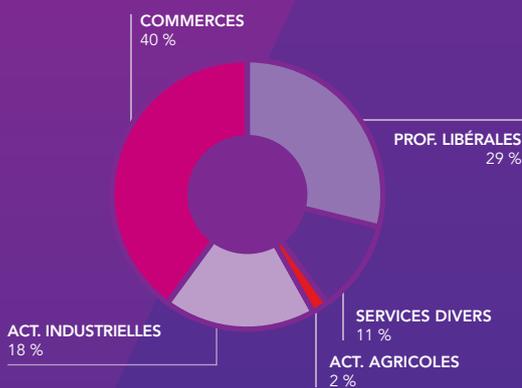
A cette occasion, la société Ansolive nous avait ouvert ses portes. Elle a permis aux participants de découvrir ses lignes de production d'où sortent quotidiennement jusqu'à 120.000 barquettes d'olives et plateaux tapas.

Passé le temps de cette visite et de la traditionnelle conférence de la SPI, les participants ont pu découvrir 4 vidéo reportages consacrés à des producteurs ansois (Ansolive, Ateliers Menchior, Point Chaud, Dumoulin Aero) avant de s'adonner à un walking dinner de standing.



LÉGENDE:

- 1 - 2 Visite de l'usine d'Ansolive avec Hülya Öztürk
- 3 - 4 Séance académique mettant en avant le potentiel socio-économique d'Ans
- 5 Muzaffer Öztürk (Ansolive)
- 6 Alexandre Grosjean (CCI Liège-Verviers-Namur)
- 7 Stéphane Moreau (Bourgmestre de la Commune d'Ans)
- 8 Nicolas Leroy (Régie du Travail Pénitentiaire), André Denis (SAIV) et Jean Lemaître (Lem Interim)
- 9 Didier Bastin (Alliance Groupe), André Brahim (CE+T Cabling & Services) et Michel Tenhaaf (Belgacom)
- 10 Jean-Pierre Reynders (Assar Architects), Geneviève Nolmans (T Interim) et Jean-François Bourlet (Echevin des Affaires Economiques de la Commune d'Ans)
- 11 Thomas Cialone (Premier Echevin de la Commune d'Ans), Anne Moreau (ADL d'Ans) et Gilles Foret (CCI Liège-Verviers-Namur)
- 12 Alex Dubois (Pelzer) et Sébastien Lince (Groupe LMP)
- 13 Muzaffer Öztürk (Ansolive), Luc Ronsse (Revica) et Alain De Smet (Acalin)
- 14 Stéphane Moreau (Bourgmestre de la Commune d'Ans) et Christophe Leclercq (Newelec)
- 15 Arnaud Close (Marganne – ATS Groep), Dominique Reterre (Securex) et Fabienne Beusinne (Equip Source Humaine)



ANS: LES CHIFFRES

- ◆ Superficie (km²): 23,4
- ◆ Nombre d'habitants: 27.638
- ◆ Nombre d'entreprises: 647
- ◆ Nombre de salariés: 8318
- ◆ Nombre d'indépendants: 994

TAILLE DES ENTREPRISES	NOMBRE ENTREPRISES	NOMBRE DE TRAVAILLEURS
1 à 9 travailleurs	70,9%	16,5%
10 à 49 travailleurs	24,4%	39,6%
50 à 199 travailleurs	4,2%	29,9%
200 à 499 travailleurs	0,5%	14,1%
500 et +	0%	0%





RETROUVEZ LES VIDÉO-REPORTAGES CONSACRÉS À 4 FABRICANTS ANSOIS SUR www.youtube.com/madeincciconnect

SALON NI

CONFÉRENCE D'YVES PIGNEUR - 10 février 2014 – Namur

Ces 9 et 10 février se tenait la première édition du Salon « Namur Innovation ». Un évènement mis sur pied par la Ville et l'Université de Namur.

La CCI avait décidé de s'associer à cette manifestation en prenant part à l'organisation de la conférence clôturant ces deux journées. L'orateur de cette présentation de clôture n'était autre qu'Yves Pigneur, maître de l'innovation s'il en est. Namurois d'origine, ce dernier est aujourd'hui professeur à HEC Lausanne. Aux côtés de son homologue, Alex Osterwlder, il a co-écrit le livre «Business Model Generation», un best-seller écoulé à plus d'un million d'exemplaires à travers le monde et traduit dans 29 langues.

Pas moins de 170 personnes s'étaient réunies pour écouter Yves Pigneur et sa manière innovante d'envisager la construction de Business Models. Une conférence qui a passionné au vu des discussions qui ont, ensuite, animé le cocktail dinatoire.

© YVES GOETHALS

LÉGENDE:

- 1:** Luc Gennart (Echevin du Développement économique de Namur), Yves Pigneur et Arnaud Paulet (Attaché de Cabinet de Luc Gennart)
- 2:** Show culinaire de Ludovic Vanackere (Chef de l'Atelier de Bossimé)
- 3:** Roland Soubras (Snel) et Yves Egon (Imprimerie Nuance 4)
- 4 - 8:** Conférence « Business Model Generation » d'Yves Pigneur à l'Université de Namur
- 9:** Marina Aubert (Orchestraaa – Rueduweb), Hubert de Cartier (Universem), Jean-François Coutelier (Vice-président de la CCI Liège-Verviers-Namur) et Luc Simons (Agence Wallonne des Télécommunications)
- 10:** Patrick Powis de Tenbossche (Malcourant-Mécanique), Patrick Dumont (Régie du Travail Pénitentiaire) et François Duchateau (Régie du Travail Pénitentiaire)
- 11:** Jean-Pierre Martin (Garmar) et Frédéric de Wasseige (BNP Paribas Fortis)
- 12:** Mary Van Espen (Province de Namur), Jean-Marc Van Espen (Député Président de la Province de Namur) et Luc Simons



NO





HEUREUX qui communique

Depuis 10 ans, Philippe Crêteur accompagne des entreprises wallonnes dans leur politique de communication. C'est riche de cette expérience qu'il publie aujourd'hui un livre à destination des indépendants, commerçants et patrons de PME. Un guide pratique leur délivrant les clés d'une communication réussie.

CÉLINE LÉONARD

► **CCImag' : Votre livre s'adresse spécifiquement aux indépendants, commerçants, patrons de (T)PME. La communication n'est pas l'apanage des grandes sociétés ?**

Ph.C. : « Non, bien évidemment. Au travers de ma fonction au sein d'InnovaTech, je côtoie au quotidien des patrons de PME. Si ces derniers sont bien conscients de la nécessité de communiquer, ils ignorent généralement comment le faire de manière efficace. Ils disposent parallèlement d'un budget limité pour ce faire et connaissent mal les acteurs du secteur. J'avais donc envie de leur délivrer un guide pratique rempli de trucs, astuces et cas pratiques. L'objectif est de leur fournir des informations pertinentes pour cerner les ressorts de la communication d'entreprise, appréhender le métier des sous-traitants en communication et comprendre le fonctionnement des médias. »

► **CCImag' : Jugez-vous nécessaire pour une PME de recourir à des sous-traitants, des professionnels de la communication ?**

Ph.C. : « On ne peut être bon en tout. Comme il le fait pour d'autres domaines, un entrepreneur peut donc déléguer une partie de ce travail très spécifique à des spécialistes. Mais cela ne signifie pas qu'il faut en permanence recourir à une agence. Après plusieurs collaborations, peut-être le chef d'entreprise aura-t-il appréhendé certaines pratiques et pourra les mettre lui-même en œuvre. Je crois également qu'une PME est capable de piloter seule certains échanges avec la presse. Pour peu qu'elle respecte certaines règles... »

► **CCImag' : Quels sont justement les attitudes à observer pour susciter l'intérêt des médias ?**

Ph.C. : « Avant tout, l'entreprise doit être bien consciente qu'un journaliste n'est pas là pour faire sa publicité. Elle doit porter à la connaissance des médias un contenu pertinent, intéressant, factuel. Vous pouvez exercer une activité « banale » et néanmoins trouver une approche qui vous permettra de susciter l'intérêt : vous engagez, vous vous lancez à l'export, vous célébrez vos 20 années d'existence,... Il ne faut pas hésiter à être créatif. Je cite, par exemple, le cas d'un boulanger-pâtissier qui, au moment de l'épiphanie, avait caché dans une de ses galettes une statuette en or. Un investissement dérisoire grâce auquel il a fait le buzz dans la presse locale. »

► **CCImag' : Vous suggérez aux PME d'observer 5 étapes pour communiquer efficacement...**

Ph.C. : « Premièrement, l'entreprise doit créer le terreau au départ duquel elle communiquera. Un terreau qui se composera de ce qu'elle fabrique mais aussi de son histoire, ses valeurs, ses rapports avec la clientèle,... Bref, tout ce qui la caractérise. Deuxièmement, il faut positiver sa communication. C'est important pour les clients, les membres du personnel, la région où l'entreprise évolue,... Troisièmement : emballer. Un bon message se dote d'un bel emballage avant d'être communiqué vers l'extérieur. Puis vient, quatrièmement, le moment de raconter son histoire à un public plus large que celui des premiers cercles : la presse. Enfin, cinquièmement, il faut réseauter, descendre sur le terrain pour porter



Philippe Crêteur

Journaliste durant près de 20 ans dans la presse quotidienne francophone, il est, depuis 2003, chargé de conseiller les PME wallonnes innovantes dans leurs communications avec la presse. Employé par InnovaTech, il a accompagné, en 10 ans, près de 150 entreprises.

physiquement son message et peut-être créer de nouvelles opportunités professionnelles. »

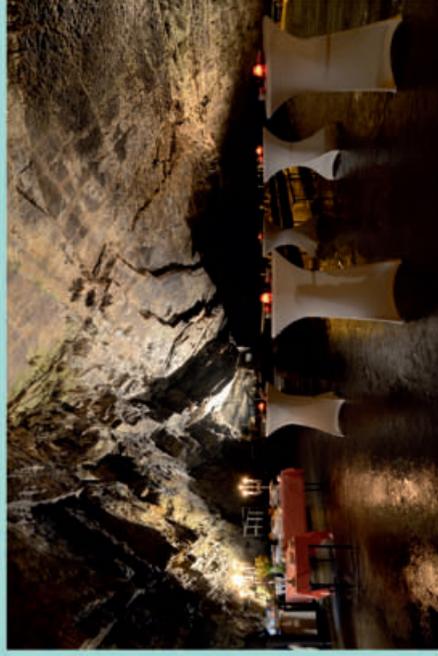
► **CCImag' : Une entreprise peut-elle aujourd'hui faire l'impasse sur une politique de communication ?**

Ph.C. : « Penser que pour vivre heureux, il faut vivre bien caché, c'est aujourd'hui terminé. Les clients issus de la génération du « pourquoi » sont en quête de réponses instantanées. Si vous ne leur apportez pas, soit ils vous zapperont, soit ils laisseront d'autres (clients, concurrents) le faire à votre place. A l'instar du soin qu'elle apporte à ses outils de production ou à ses canaux de distribution, une entreprise ne peut jouer dans l'à peu près en matière de communication. »

**« COMMUNIQUEZ
VOS BELLES HISTOIRES »**

Philippe Crêteur, Edipro, 144 pp., 29 €. www.edipro.eu

Des teambuildings chez 5 prestataires
qui font décoller vos équipes et sourire vos collaborateurs!



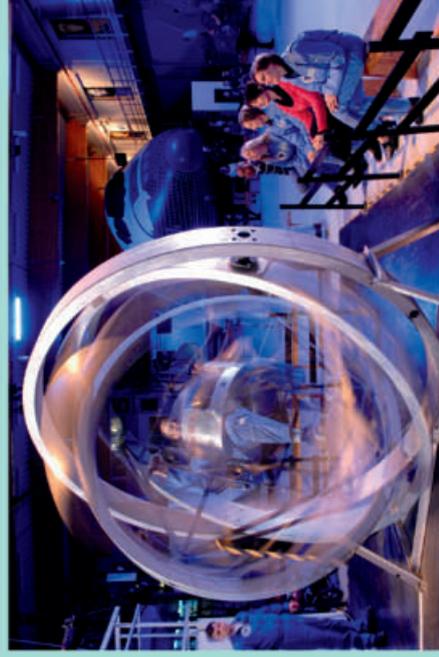
Domaine des Grottes de Han

084/37 72 13
events@grotte-de-han.be
www.grotte-de-han.be



Dinant Evasion

082/22 43 97
info@dinant-evasion.be
www.dinant-evasion.be



Euro Space Center

061/65 01 38
federic.martin@eurospacecenter.be
www.eurospacecenter.be



Step Up

0475/73 37 97
jeanpierre@step-up.be
www.step-up.be



Château de Namur

081/72 99 00
info@chateaudenamur.com
www.chateaudenamur.com

NAMUR

congres

 www.facebook.com/namurcongres

La plateforme de références
pour vos incentives et teambuildings
www.namurcongres.be



Une solution pour
chaque archive.



Grandes ou petites.



tellement plus que l'archivage



Archivage
papier et film



Démagnétisation



Conservation de
supports magnétiques



Numérisation et
archivage numérique



Software Escrow



Archives labo,
pharmaceutiques et ULT



Consultancy