

LE MAGAZINE DES ENTREPRISES

ccim mag

MENSUEL N° 10
DÉCEMBRE 2013
ÉDITION LIÈGE -
VERVIERS - NAMUR

L'INVITÉE
Françoise
Belfroid
(Groupe Ronveaux)
L'ÉTINCELLE
CONSTRUCTIVE

Dossier

**LES HOBBIES INSOLITES
DE NOS CHEFS D'ENTREPRISE**

www.ccimag.be

Source d'évolution

groupequip.be

ÉQUIP
source humaine

intérim / recrutement et sélection / outplacement / consultance

Édito



La performance est un état d'esprit

Le titre de cet éditorial aurait pu être celui du prochain livre de Nathalie Marly, dont nous consacrons un article dans ces pages à propos de son dernier opus "Femme au volant : danger au tournant ou management performant?".

Mais, il n'en est rien. En effet, il s'agit de la (très belle) devise du Groupe Ronveaux, fondé il y a près d'un siècle par le grand-père de son actuelle dirigeante, Françoise Belfroid, notre invitée de ce dernier mois de l'année.

Le Groupe Ronveaux, actif dans la construction et l'électricité, compte pas moins de 600 collaborateurs et jouit d'une réputation exemplaire. Largement de quoi répondre positivement à la question posée par Nathalie Marly.

Pour clôturer l'année tout en légèreté, nous nous sommes penchés, dans le cadre de notre dossier, sur les passions insolites de nos chefs d'entreprise : des arts de la scène en passant par la montgolfière ou le catch, ces dirigeants en laisseront plus d'un pantois avec leur dada!

Enfin, nous vous invitons à revivre, en images, les événements riches et variés qui ont émaillé notre mois de novembre au cœur de nos si belles provinces : la soirée Made In Dison, où nous fûmes impeccablement reçu par Télévesdre au sein des infrastructures de Comédis, le très réussi Meet'In Namur et son millier d'entrepreneurs présents et la dernière soirée YCN (Young CCI Network) dont les épicuriens que nous sommes se souviendront encore longtemps.

Nous vous souhaitons d'excellentes fêtes de fin d'année!

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



Il s'agit de la (très belle) devise du Groupe Ronveaux, fondé il y a près d'un siècle par le grand-père de son actuelle dirigeante.

Siège de Liège

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

Siège de Namur

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

Présidents

Alexandre Grosjean
Jean-François Coutelier



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, 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, Vincent Mausén

Photos

Jean-Claude Dessart, Stephan Kerff

Impression

AZ Print

Maquette et mise en page

Mwp Communication - www.mwp.be

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

L'invité

Françoise Belfroid
 Groupe Ronveaux

4

Au sein du Groupe Ronveaux, ce sont les femmes qui, depuis deux générations, sont aux commandes de l'entreprise. Ayant succédé à sa mère en 1998, Françoise Belfroid dirige depuis lors la société familiale (et ses 600 collaborateurs !) avec un optimisme sans faille. Des Etats-Unis à Ciney, retour sur le parcours d'une femme de tête.



Autour de

Viva Brasil!

8

Il n'y a pas que les amateurs de foot qui lorgnent vers le Brésil. Certains exportateurs liégeois et namurois ont déjà jeté leur dévolu sur ce séduisant pays, première économie d'Amérique latine et désormais 6e économie mondiale. Présentation de certains d'entre eux.



Dossier

Hobbies insolites des chefs d'entreprise

15

Histoire de terminer l'année en beauté, CCI-mag' part à la découverte des passions les plus inédites de nos chefs d'entreprise. Du plus sportif au plus artistique, nos dirigeants ne manqueront pas de vous surprendre.

Pierre Battard, le dessinateur

17

Luc Theunissen : un musée sur la Seconde Guerre mondiale

17

Luc Verbeke, le meneur

18

Alexandre Sprenger : sous les feux de la rampe

19

Jean Vandergeeten, le chanteur

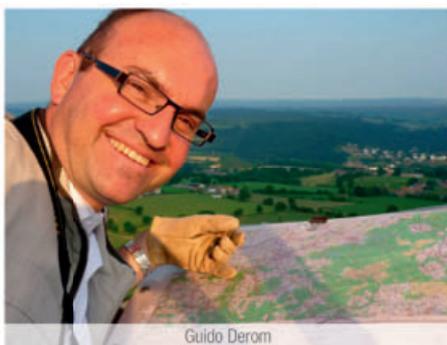
19

Nathalie Blondiaux : à fond les manettes

21

Patrick Coulon, le lanceur d'oranges

21



Dossier

Mario Perrotti : comme par magie

23

Gino Innocente, l'organisateur

25

Eric Marchot : trésors cachés

25

Philippe Gysens, le joggeur

27

Julien Frantz : rôliste passionné

29

Nicolas Delhauteur, le partageur

29

Guido Derom : aller plus haut

30

Laurent Vanmeenen, le pongiste

31

Honest Talk

Pierre Hermant

32

« Si leur participation est bien préparée, si la bonne stratégie est adoptée, la présence à un salon est toujours rentable pour une PME », telle est la conviction de Pierre Hermant, Président de FEBELUX, l'association des organisateurs de foires et salons. Rencontre avec un homme qui croit fermement en l'avenir des salons traditionnels... et virtuels.





Talentfinder

11



A. Simmonds
(Talentfinder)

Imaginé par la société Profile Group, Talentfinder est un outil innovant permettant aux entreprises d'être plus autonomes et efficaces dans leur processus de recrutement. CEO de Talentfinder, Andrew Simmonds nous expose les spécificités de cet outil.

Koalaboox

13

Faire ses factures n'est pas l'occupation préférée des patrons de PME. Pour leur venir en aide, Koalaboox est devenu le premier site belge permettant aux utilisateurs de combiner le papier et l'électronique.



JF Lievens & F. Lodewyk (Koalaboox)

Salaisons du Pont d'Amour

43

Depuis 4 générations se perpétue le savoir-faire de la famille Beghuin. Active dans la fabrication de charcuteries selon les méthodes traditionnelles, la petite entreprise familiale est aujourd'hui dirigée par 4 sœurs.



Les 4 sœurs des Salaisons du Pont d'Amour

Bemac

45

Active dans le secteur de la détection incendie, la société liégeoise Bemac célèbre cette année ses 40 ans. Un anniversaire marqué par la rénovation complète de ses infrastructures. Retour sur 4 décennies de lutte contre le feu.



T. Jöngen & P. Rousseau (Bemac)

Hydromeca Group

47



R. Ryhon
(Hydromeca Group)

Voici quelques années, René Ryhon fait le pari d'investir dans le secteur de l'acier en reprenant l'entreprise Hydromeca 2000. Depuis lors, lui et ses collaborateurs ne ménagent pas leurs efforts pour continuer à faire exister cette activité emblématique dans notre région.

Sonaca : technologies de haut vol !

34

La société aéronautique carolorégienne a décroché un important contrat avec Embraer. Pas de quoi planer trop longtemps : il y a du pain sur la planche au bureau de « R&D » et dans l'atelier, où la main de l'homme parachève les exécutions de la machine.

L'actualité du chef d'entreprise

39

Au programme de cette édition : les demandes de crédit-temps via internet, le prochain espace unique de paiement en euros, le hit-parade des taux de croissance en Wallonie, ... et bien d'autres infos encore !

AEO... pourquoi pas ?

40

Le nombre de certificats AEO (Authorized Economic Operator - Opérateur économique agréé) délivrés dans l'UE est trop maigre. Ce statut présente pourtant des avantages développés par Noël Colpin, Administrateur général de l'AGD&A et qu'appuient les témoignages d'entreprises....



N. Colpin (AGD&A)

Made in Dison

50

Située à la périphérie nord de Verviers, la commune de Dison est en plein renouveau. Symbole de cette résurrection, le site Comédias, fut le théâtre de cette avant-dernière soirée MADE IN de la saison 2013.



J. Ortman (Télévesdre)

Meet'in Namur

52

En ce mois de novembre s'est tenue la 2ème édition de Meet'in Namur. C'est sur la dalle, lieu bien connu des Namurois, que se sont retrouvés 100 sociétés exposantes et plus de 1000 visiteurs.



S. Geron (Domaine des Grottes de Han)

Young CCI Network

54

«Whisky-Fromage-Chocolat » : tel était le programme annoncé pour la dernière soirée YCN de l'année. Un événement marqué du sceau des plaisirs gustatifs qui a ravi les plus gourmets.

Machiste le monde de l'entreprise familiale ?

56

Quel est le pourcentage d'entreprises familiales dirigées par des femmes ? Quels ont été les obstacles rencontrés par ces dernières ? Ont-elles autant d'aptitudes que leur(s) frères pour piloter une société ? Sur base d'une enquête scientifique menée par HEC-ULg, Nathalie Marly passe ces questions en revue pour nous livrer son dernier roman économique.



N. Marly



FRANÇOISE BELFROID

L'ÉTINCELLE CONSTRUCTIVE



Pour Françoise Belfroid, la voie de l'entrepreneuriat a toujours été une évidence. À la direction du Groupe Ronveaux et de ses 600 collaborateurs depuis 15 ans, elle affiche une volonté à toute épreuve en dépit des secousses inhérentes à la vie de toute entreprise. Rencontre avec une femme de tête qui ne craint pas les nouveaux défis.

CÉLINE LÉONARD - © JEAN-CLAUDE DESSART

Lorsqu'en 1985 Marie-Anne Belfroid demande à ses 4 enfants qui souhaite un jour lui succéder à la direction du Groupe Ronveaux, Françoise est la seule à lever la main. C'est en effet à la tête d'une entreprise que la jeune femme imagine son avenir professionnel. « *Si cela n'avait été celle de ma mère, ça en aurait été une autre* », sourit-elle.

Résolue, Françoise décroche un MBA et entame sa carrière sous le soleil californien. En 1990, mariée à un Flamand de Geel rencontré aux États-Unis, elle retrouve la Belgique et intègre le Groupe Ronveaux où elle se voit confier l'installation de la qualité totale. « *Une idée géniale, souligne-t-elle. Cette fonction m'autorisait à circuler partout dans la société. J'ai ainsi appris à mieux la connaître mais aussi à me faire un prénom auprès des collaborateurs.* » Cette expérience lui permet également de mettre le doigt sur certains points d'amélioration. « *Dotée d'un diplôme d'ingénieur civil en construction, ma mère avait considérablement développé l'activité construction. L'électricité, notre métier historique, réservait en revanche de nombreuses pistes inexploitées.* » Sous l'impulsion de Françoise, l'entreprise cinacienne voit ainsi son offre électrique se diversifier et son activité de rénovation se professionnaliser.

En 1998, au terme d'un processus de transmission rondement mené et approuvé par l'ensemble de la famille, Françoise devient l'Administrateur Délégué et exclusive actionnaire de Ronveaux. S'en suivent une dizaine d'années marquées par une retentissante croissance. « *Un véritable âge d'or durant lequel nous nous sommes donnés les moyens de réussir en investissant pas moins de 3 millions d'euros par an.* » En 2008, c'est malheureusement la douche froide... « *Notre chiffre en construction a chuté de 50 %. Une situation économiquement et humainement difficile qui m'a appris que rien n'était jamais acquis.* » Depuis 2012, Ronveaux relève la tête. Preuve de cette dynamique retrouvée, l'entreprise vient d'acquiescer les activités de son frère jumeau du Nord du pays : la firme Structo. Un nouveau challenge de taille représentant pas moins de 152 emplois et 25 millions de chiffre d'affaires.

Coup de Génie

« J'ai pris tellement d'initiatives depuis mon arrivée... La première me venant à l'esprit est davantage un coup de poker que de génie. C'était en 2004. Nous avons soumissionné trois marchés différents pour l'éclairage public pour les régions du Brabant wallon – Hainaut, de Liège- Luxembourg et de Namur. Alors que nous ne soumissionnions plus ce type de marchés depuis plusieurs années, nous avons décidé de nous jeter à l'eau. Au final, nous avons remporté les trois adjudications, soit un marché de 15 millions d'euros à mener en 30 mois ! J'ai eu d'autres initiatives gagnantes comme le fait d'investir dans le domaine de la télé-distribution ou de la rénovation de construction.

Ce qui me guide dans ce type de dossiers, c'est d'abord la curiosité. Si l'on me fait parvenir une proposition, je prends toujours la peine de la lire. Je ne jette pas tout de go une idée à la poubelle sous prétexte qu'elle se trouve dans un secteur que nous n'avons jamais exploré. Je préfère adopter une attitude de sceptique positive. C'est ainsi qu'en collaboration avec la SPI nous avons récemment mis en œuvre le projet GEPPADI, un système intelligent de gestion d'éclairage public dans les zonings. Elargir notre core-business ne m'a jamais fait peur. Le tout est de se diversifier sans se diluer. »

LE GROUPE RONVEAUX C'EST :

- ▶ Une entreprise active dans le secteur de la construction (conception, production et montage d'éléments préfabriqués en béton), l'électricité (distribution électrique, télédistribution et fibres optiques, éclairage, industrie, gestion automatisée, télécommunications...) et la rénovation (façades, bâtiments classés, étanchéité et cuvelage, piscines...)
- ▶ 90 années d'existence
- ▶ Un actionariat 100 % familial
- ▶ 600 collaborateurs
- ▶ 2613 chantiers menés en 2012





"Colors are forever"

JUSQU'À
€110,-
CASHBACK*
SUR LES MODÈLES
SÉLECTIONNÉS

*Action valable pour les achats effectués entre le 1^{er} septembre et le 31 décembre 2013 dans les points de vente autorisés. Infos et conditions sur www.brother.be/CashbackCL.



A partir de € 399 TVA incl.

La couleur change tout. Les documents ont plus d'impact, les présentations sont plus mémorables et les factures sont payées plus vite. Un avantage de taille pour votre entreprise! Les imprimantes et multifonctions laser couleur de Brother peuvent imprimer parfaitement jusqu'à 28 ppm, en couleur ou en noir et blanc. De plus, elles sont compatibles réseau, extrêmement fiables et couvertes par une garantie sur site de 2 ans. Et tous ces atouts sont loin d'être impayables, car elles peuvent être équipées de toners de haute capacité qui vous feront économiser pas mal d'argent.

www.brother.be



BIO EXPRESS

- ▶ Née le 28 décembre 1963
- ▶ **1981** : achève ses humanités générales à l'Athénée Royal de Ciney
- ▶ **1981** : entame un BBA (Bachelor of Business Administration) à Bruxelles
- ▶ **1985** : s'envole pour les USA où elle réalise un MBA à la Claremont Graduate University
- ▶ **1987** : travaille pour l'entreprise de consultance Michael Thomas à Anaheim (Californie)
- ▶ **1989** : est engagée comme analyste financière par la société américaine Geneva Corporation
- ▶ **1990** : rejoint la Belgique et intègre l'entreprise familiale
- ▶ **1998** : devient Administrateur Délégué du Groupe Ronveaux
- ▶ Mariée, mère de 4 fils

DU TAG AU TAG

▶ Vous représentez la 3^e génération à la tête de Ronveaux. Une 4^e génération prendra-t-elle un jour la tête de l'entreprise familiale?

J'ai quatre fils dont l'aîné a 22 ans. Il est encore trop tôt, à ce jour, pour savoir de quoi sera fait leur avenir professionnel. Un passage de témoin reste toutefois de l'ordre du possible. J'ai également des neveux et nièces qui pourraient manifester leur intérêt. En tout état de cause, j'aspire vraiment à ce que l'entreprise reste familiale.

▶ Votre parcours aurait-il été le même si vous aviez été un homme?

Non, il aurait été beaucoup plus difficile. Le fait d'être une femme m'a en effet ouvert de nombreuses portes au sein du monde économique. Quand vous êtes une femme, chef d'entreprise, wallonne de surcroît, vous êtes un oiseau rare (rires). C'était plus encore le cas pour ma mère qui, à son époque, était connue comme le loup blanc.

▶ Avez-vous atteint tous vos objectifs professionnels?

Non... et j'espère ne jamais les atteindre! Je dis cela sans frustration aucune. Je suis très épanouie mais garde l'envie d'accomplir encore de nombreux projets.

Coup de gueule

« Je vois sans cesse le monde politique s'épancher dans les médias sur la trop faible ardeur entrepreneuriale de la Wallonie. Tout en affichant ce discours, notre gouvernement qui a grand besoin d'argent vient de manière permanente et excessive le puiser au sein des entreprises. Au cours des derniers mois, nous avons ainsi subi une multitude de contrôles que j'assimile ni plus ni moins qu'à du racket. Nous perdons un temps fou à montrer patte blanche à des personnes qui font des chinoiseries pour grappiller le moindre euro. Un tel esprit coercitif ne peut encourager les gens à entreprendre. »

Coup de cœur

« Je suis quelqu'un de foncièrement positif et j'ai la chance d'avoir autour de moi une équipe animée du même état d'esprit. J'en veux pour preuve notre récente reprise des activités de la société Structo. Lorsque j'ai annoncé ce rachat, je craignais un peu la réaction du département électricité, car, pendant la crise, c'est grâce à leur secteur que nous avons tenu le coup alors que le domaine de la construction s'effondrait. Je devais leur annoncer que nous allions investir dans un secteur qui n'avait pas été porteur au cours des dernières années mais aussi que l'électricité ne représenterait plus qu'un tiers au niveau Groupe (au lieu de 50%). Aussi étonnant que celui puisse paraître, ils ont tous été emballés! La banque nous a d'ailleurs dit que c'était la manière dont l'équipe accueillait la reprise qui avait achevé de la convaincre de nous suivre. »



RONVEAUX

Chemin de Rebonmoulin, 16 - 5590 Ciney - Tél. 083/21.29.01
www.ronveaux.com

VIVA BRASILE!

Les exportateurs liégeois et namurois n'ont pas attendu la qualification des Diables rouges pour la Coupe du Monde de football en 2014, ni l'organisation des Jeux olympiques de Rio en 2016, pour lorgner du côté de ce séduisant pays. Lors de la récente mission économique de l'AWEX au Brésil, nombre d'entre eux étaient de la partie. Première économie d'Amérique latine, le Brésil est désormais la 6e économie mondiale. Il devrait se propulser à la 5e place d'ici 2015 devant la France. Pour les entreprises qui n'y seraient pas encore, il est temps d'y penser! Présentation de quelques entreprises qui y sont déjà actives.

JACQUELINE REMITS

EURO-DIESEL - UNE FILIALE BRÉSILIENNE

Euro-Diesel a mis au point un système d'alimentation électrique sans interruption, aussi innovant que performant, pour des installations de très grande puissance. Certaines sociétés ou organismes ne peuvent en effet se permettre la moindre interruption de leur activité. Un hôpital soudain sans électricité, et c'est la vie de patients qui est en jeu. « *Entre la panne de courant et la mise en marche d'un groupe électrogène, il y a une coupure de quelques secondes pouvant être fatale*, explique Philippe Gillain, administrateur délégué. *Tandis qu'avec nos systèmes, il n'existe aucune interruption. Nous nous adressons à des clients qui exploitent des installations critiques comme des hôpitaux, aéroports, centres de stockage de données pour des banques...* » La société emploie 196 personnes, 125 en Belgique et 71 à l'étranger et a triplé son chiffre d'affaires ces 5 dernières années. En 2012, il était de 62 millions d'euros, dont 90 % hors de Belgique et 50 % hors d'Europe. « *Aujourd'hui, nous avons des filiales au Royaume-Uni, en Allemagne, en France, aux États-Unis, à Singapour, au Moyen-Orient, en Turquie, en Russie, au Mexique et au Brésil. Nos filiales ont des activités de vente, de gestion de projets, d'installation sur site de nos machines, de nos équipements, et de maintenance.* » La création d'une filiale d'Euro-Diesel au Brésil début 2011 a pour objectif d'être

présent dans un marché très prometteur grâce à la concentration importante de clients potentiels dans l'industrie des centres de données et des télécommunications. « *Nous pouvons ainsi assurer une qualité de services en étant au plus proche des clients. Euro-Diesel Brasil propose des projets clé en main et s'occupe de la gestion de projet et du service après-vente directement au Brésil. Après 2 ans d'activité, notre filiale brésilienne a déjà enregistré des commandes pour une quinzaine de ses systèmes auprès de grands comptes des secteurs des centres de données et des télécommunications.* »



Philippe Gillain,
administrateur délégué d'Euro-Diesel

EURO-DIESEL : Rue de l'Avenir, 61 - 4460 Grâce-Hollogne - www.euro-diesel.com

MITHRA PHARMACEUTICALS - LA SANTÉ DES BRÉSILIENNES

Mithra Pharmaceuticals, société liégeoise dédiée à la santé féminine, vient de lancer sa première filiale hors Europe, à Sao Paulo. La création de la société Mithra do Brasil entre dans le cadre de la stratégie commerciale à l'international entamée cette année. « *La volonté affichée est de re-dupliquer au Brésil le modèle qui a fait le succès de Mithra*, souligne François Fornieri, fondateur et administrateur délégué. *Je suis très confiant en l'avenir de cette première filiale hors Europe. Non seulement le marché brésilien présente, par sa taille, une ouverture importante pour notre gamme de produits, mais aussi, par la qualité de certains centres et instituts de recherche brésiliens, des opportunités réelles de synergies en matière de projets de R&D en santé féminine.* » Mithra do Brasil a été créée en partenariat avec la société suisse Stragen. Forte d'un portefeuille de développements, celle-ci proposera à la commercialisation de nouveaux produits pour étoffer la gamme de la filiale brésilienne. Présente au Grand-Duché de Luxembourg et aux Pays-Bas, Mithra Pharmaceuticals, qui distribue ses produits dans 44 pays, souhaite établir 8 filiales dans le monde endéans les 5 ans.

MITHRA PHARMACEUTICALS : Rue Saint-Georges, 5 - 4000 Liège - www.mithra.be



François Fornieri,
administrateur délégué de Mithra Pharmaceuticals



AUTOMATION & ROBOTICS FRAIS D'IMPORTATION TRÈS IMPORTANTS

Spécialisée dans le marché de niche de l'optique ophtalmique, Automation & Robotics fabrique des machines et instruments pour le contrôle, le traçage, la gravure et l'emballage de verres de lunettes. Elle développe parallèlement des instruments qu'elle utilise sur ses machines qu'elle vend comme équipements de contrôle à usage plus manuel. Au début de sa carrière, Christian Closset, son fondateur et administrateur délégué, a travaillé 5 ans au Brésil comme ingénieur. Il était donc logique qu'il implante une filiale d'A&R dans ce pays. En 30 ans, la société s'est bien développée. Elle est présente partout dans le monde où sont installés les fabricants de verres de lunettes. « *Nous exportons environ 99,5% de notre chiffre d'affaires. Nous pouvons nous considérer comme le leader mondial du contrôle des verres ophtalmiques.* » À&R a créé 4 filiales dans le monde, aux États-Unis, en Thaïlande, en Chine et au Brésil. « *Cette filiale installée à Sao Paulo est une société de services. Nous vendons des instruments aux laboratoires de prescription de verres optiques. Essilor, installée à Manaus, nous a acheté plusieurs équipements. Actuellement, le Brésil n'est pas pour nous un marché conséquent. Les frais d'importations y sont très importants auxquels s'ajoute la dévaluation de la monnaie, le réal. Dans cette conjoncture, c'est encore plus difficile de vendre, étant donné que les Brésiliens ont plus de mal à acheter nos produits. Cependant, nous comptons bien nous y développer à l'avenir. Par ailleurs, un commercial en Argentine prospecte pour nous les pays hispanophones d'Amérique latine.* »



Christian Closset, administrateur délégué d'A & R (à l'extrême gauche)

AUTOMATION & ROBOTICS: Rue des Ormes, 111 - Parc industriel de Lambermont - 4800 Verviers - www.ar.be

WAGRALIM DES INTÉRÊTS RÉCIPROQUES



Olivier Fain (collaborateur) et François Heroufosse (directeur)

Les efforts entrepris par WagrAlim, le pôle wallon de compétitivité de l'agro-industrie, au Brésil depuis 2009 portent leurs fruits. Lors de la récente mission économique de l'AWEX au pays de la samba, le pôle y a inauguré son nouveau bureau de représentation à Curitiba, dans l'Etat du Parana. « *C'est un marché sur lequel les entreprises peuvent se positionner*, souligne François Heroufosse, directeur. *Les Brésiliens ont des problèmes au niveau de la traçabilité, des contrôles sanitaires ou d'hygiène. Nous avons des solutions à leur apporter. Notre cible, ce sont les centres de recherche avec lesquels nous pouvons développer des programmes communs pour mettre en évidence nos savoir-faire. Travailler avec les universités augmente les chances d'entrer sur ce marché. Nous ciblons également des entreprises qui auraient besoin de matières premières ou de solutions technologiques. Des projets développés dans le cadre du pôle sont mis sur le marché là-bas, comme des solutions pour l'industrie du vin, par exemple. Autre exemple, Galactic (contrôles bactériens), et Quality*

Partner à Liège (détection des micro-organismes) proposent leurs innovations au Brésil. Un autre intérêt est l'accès à certaines matières premières basées au Brésil comme les super-fruits riches en composés bio-actifs. L'intérêt va dans les deux sens. »

La mission d'Olivier Fain, jeune collaborateur de WagrAlim nouvellement installé au Brésil, consiste à poursuivre et amplifier les partenariats commerciaux et technologiques du pôle et de ses membres qui ont des projets sur ce marché. Il développe les axes suivants : aliments « santé » et qualité nutritionnelle, efficacité industrielle, emballages et développement de filières agro-industrielles durables. WagrAlim compte parmi ses membres une centaine d'entreprises dont 70 % de PME, 145 unités et centres de recherche et 8 centres de formation.

WAGRALIM:

Créalys Science Park - Rue Phocas Lejeune, 2 - 5032 Les Isnes - www.wagrallim.be

DECLARATION D'INDEPENDANCE

Cogénération : production combinée de chaleur et d'électricité

*FINI LES FACTURES
D'ÉLECTRICITÉ!
VIVE LA COGÉNÉRATION!*

Grâce à votre chaudière produisez
vous-même votre électricité !

DOCUMENTATION COMPLÈTE SUR DEMANDE. ÉTUDE ET DEVIS GRATUITS.

ENER  **COGEN**

Route de Maestricht 49 - 4651 BATTICE - BELGIQUE

Web: www.energogen.be - info@energogen.be

PARTENAIRE

Sénergies
-source de solutions

Contact: 0495.595609 - 087.558494



[Talentfinder]

Un outil de recrutement «MADE IN LIÈGE»

Imaginé par la société Profile Group, Talentfinder est un outil innovant permettant aux entreprises d'être plus autonomes et efficaces dans leur processus de recrutement. CEO de Talentfinder, Andrew Simmonds nous expose les spécificités de cet outil qui a déjà convaincu 200 entreprises en Belgique.

CÉLINE LÉONARD

Présentez-nous en quelques mots Talentfinder...

« Il s'agit d'un outil accessible sur le web permettant aux entreprises d'optimiser leurs campagnes de recrutement. Par ce biais, les responsables RH peuvent, en un seul clic, diffuser leurs offres d'emploi sur leur propre site mais aussi sur les plus importants sites d'emplois belges (jobat, stepstone, références...), gérer leurs candidatures en ligne et améliorer l'utilisation de leur propre base de données. »

Comment est née l'idée de Talentfinder ?

« Notre société, Profile Group, est active dans le secteur du recrutement et de la sélection. Voici quelques années, certains de nos consultants ont manifesté leur envie d'avoir un outil leur permettant de gérer plus efficacement les nombreuses candidatures qu'ils traitent tout en simplifiant leurs échanges avec la clientèle. C'est donc, dans un premier temps, pour répondre à nos propres besoins que nous avons développé cet outil avant d'étendre son utilisation aux entreprises. »

Il s'agit d'une innovation un peu liégeoise...

« En effet, nous avons conçu cet outil avec la collaboration de l'entreprise Globule Bleu. »

Cet outil s'adresse-t-il à tout type d'entreprise ?

« Nous avons deux publics cibles. Tout d'abord, les petites structures qui n'ont pas les moyens de recourir à un cabinet de recrutement. Talentfinder leur permet de traiter leurs campagnes de manière autonome et professionnelle. Ensuite, deuxième cible, les entreprises de plus grandes envergures qui disposent de

recruteurs en interne amenés à traiter de nombreuses offres d'emplois et candidatures. En recourant à Talentfinder, ils gagnent du temps lors de la diffusion des annonces mais aussi quand ils doivent répondre aux candidats grâce à des courriels automatisés informant ces derniers tout au long du processus. »

Profile Group est active dans le secteur du recrutement. Développer un outil rendant les entreprises autonomes en la matière, n'est-ce pas se tirer une balle dans le pied ?

« Non car l'outil est adopté par des sociétés qui ne recouraient de toute façon pas à nos

services, soit par manque de budget, soit parce qu'elles disposaient des compétences en interne. Talentfinder nous a donc permis de toucher une clientèle nouvelle. »

Avec 200 entreprises clientes, êtes-vous satisfait de l'évolution de Talentfinder ?

« Oui, c'est un joli succès. Nous avons cependant encore beaucoup d'idées pour faire évoluer le produit. Nous travaillons, notamment, au développement d'une application qui permettra d'effectuer des évaluations en ligne. Croyez-moi, Talentfinder n'en est qu'à ses débuts ! »



Andrew Simmonds, CEO de Talentfinder

TALENTFINDER EN CHIFFRES :

- ▶ 200 sociétés clientes (parmi lesquelles BMW Belgique, Veritas, Match, RTBF...)
- ▶ 200.000 CV enregistrés
- ▶ 40 clients l'utilisant quotidiennement

PROFILE GROUP

Rue de Rotterdam, 23 - 4000 Liège
Tél. Rita Matab - 0473/26 52 66
Mélodie Verhaege - 0485/29 36 81
www.profilegroup.com - www.talentfinder.be

POUR VOIR PLUS LOIN, NOUS VOUS INVITONS À REGARDER UN PEU EN ARRIÈRE.

Savez-vous que depuis 1945, un investissement en actions mondiales a augmenté 50 fois après inflation ? TreeTop Asset Management, expert de l'investissement en actions mondiales, a la conviction que les performances passées pourraient se répéter.

Pour étayer ces faits, nous avons le plaisir de vous inviter le 30 janvier 2014 à un événement exceptionnel dans le cadre prestigieux du Cercle de Wallonie de Liège.

Pendant cette soirée, nous vous ferons découvrir tout ce que vous avez toujours voulu savoir sur la bourse.

Bruno Colmant, Professeur à la Louvain School of Management (UCL), à la Vlerick Business School, à l'Université du Luxembourg et à l'ICHEC, partagera avec vous son expérience lors d'une conférence ayant pour titre : « **Pourquoi investir absolument en actions ?** Un investissement en actions a augmenté 50 fois après inflation depuis 1945 : l'histoire peut-elle se répéter ? »

Pour participer à cet événement exclusif - et entièrement gratuit - renseignez-vous et inscrivez-vous sur www.treetopam.com/event

Ne tardez pas, les places sont limitées.

TreeTop Asset Management.
Voyez plus loin.





[Koalaboox]

Faire ses factures sans le MOINDRE EFFORT!

- ▶ Premier site belge à combiner le papier et l'électronique à destination des PME et des indépendants
- ▶ 2 clics pour envoyer une facture ou un rappel par courrier postal
- ▶ 1150 clients belges francophones, lancement en Flandre bien parti

JACQUELINE REMITS

On le sait, faire ses factures n'est pas l'occupation préférée d'un patron de PME. Si on peut déjà envoyer ses factures d'un simple clic par courrier électronique, grâce à Koalaboox, il existe désormais, pour les entrepreneurs et les indépendants, une nouvelle façon d'envoyer les factures. Et si vous préférez toujours les envoyer par la poste, vous pouvez les poster... sans devoir aller jusqu'à la boîte aux lettres! Avec la fonction KoalaPost, il vous suffit d'un simple clic et votre facture est déposée à la poste comme simple courrier ou recommandé. KoalaPost est né d'un

affranchir leurs documents. Ainsi, Koalaboox devient le premier site belge permettant aux utilisateurs de combiner le papier et l'électronique. L'utilisateur choisit le canal d'envoi qui aura le meilleur impact. Il suffit de créer son compte gratuit sur Koalaboox.com et de poster ses premières factures en un clic. « *L'utilisateur peut même connecter son compte Koalaboox à son compte bancaire, remarque Frédéric Lodewyk, un des deux fondateurs de Koalaboox. Le système va chercher les extraits de banque et identifie les paiements reçus par rapport aux factures ouvertes. Si nécessaire, le système envoie des rappels de paiement.* »

De devis à facture en un seul clic

Basée à Namur, la société Koalaboox a été créée en décembre 2012 par Frédéric Lodewyk et Jean-François Lievens. Le premier, Liégeois, licencié en administration des affaires de l'ULg, a créé des activités, entre autres, dans le secteur du factoring et de la banque alternative. Le second, informaticien à Namur, a développé des logiciels de factoring pour des banques et des sociétés. « *Parmi nos clients, nous comptons beaucoup d'entrepreneurs dans la construction. Nous avons installé une fonction pour réaliser des devis. Une fois le devis accepté, un clic et le devis se transforme en facture.* »

Simplification administrative

Depuis quelques mois, Frédéric Lodewyk travaille en collaboration avec le ministère fédéral du budget et de la simplification administrative d'Olivier Chastel. « *Dans ce cadre, un projet en cours est de faire passer les entreprises de la facture papier à la facture électronique. Nous sommes le seul acteur à proposer une solution pour les PME et les indépendants. Nous participons aux groupes de travail qui permettent de savoir comment cela va fonctionner, pour l'organisation. Nous avons signé un protocole*



Jean-François Lievens et Frédéric Lodewyk (fondateurs)

d'accord avec l'ASA (Administration pour la Simplification Administrative) et le ministre Chastel pour promouvoir la facture électronique en Belgique auprès des PME. »

Combien ça coûte? Gratuit, si vous n'avez pas plus de 3 clients, 9,95 euros par mois si vous avez jusqu'à 25 clients, 14,95 euros pour un nombre de clients illimités. Actuellement, Koalaboox travaille avec plusieurs collaborateurs et compte environ 1150 clients belges francophones. « *Nous avons lancé un service assistance au démarrage. On se déplace chez l'entrepreneur dans toute la Belgique. Notre objectif est de devenir le site de référence sur le marché francophone, ajoute Frédéric Lodewyk. Nous sommes en train de nous développer en Flandre auprès des comptables et des entreprises. Nous recrutons une équipe commerciale pour cette région. Nous nous inscrivons dans une démarche encouragée par les autorités européennes. Une tendance qui va s'amplifier.* »



Un protocole d'accord vient d'être signé avec l'ASA (Administration pour la Simplification Administrative) et le ministre Chastel pour promouvoir la facture électronique en Belgique auprès des PME

partenariat entre Koalaboox et PostGreen, une solution de gestion des courriers égrenés en mode cloud permettant aux entreprises et organisations d'envoyer des courriers postaux ou recommandés depuis leur PC ou application sans avoir à imprimer, mettre sous pli ou

KOALABOOX

Avenue des Dessus-de-Lives, 2 - 5101 Namur
Tél. 0800/399.40 - www.koalaboox.com

THIMISTER

MEN+WOMEN



**Thimister
men+women
600m²
dédié à la mode
homme et femme**

Spécialisé
dans le costume
prêt-à-porter
et "sur mesure"

WOMEN

Hôtel Particulier
Brodney
Marc O'Polo
Armani Jeans
Zapa
Caroline Biss
10 Feet
Ikks
Liu Jo
Liu Jo jeans
Michael Kors
Mason's
Twin Set Jeans
Maison Scotch
Scee by Twin set
7 for all mankind
Fab
Eleven Paris
Suncoo
Reiko
Jott
Bash
Diesel
Xandres
...



MEN

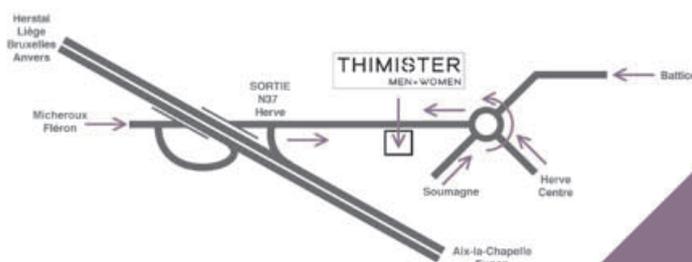
Eton
Van gils
Boss Black
Boss Orange
Hugo
Marc O'Polo
Armani Jeans
Diesel
Mason's
Scotch & Soda
Sand
Milestone
Carl Gros
John Miller
Ledub
R95 th
British Indigo
Karl Lagerfeld
Zilton
Stones
Seven
McGregor
Strellson
Van Bommel
Alberto
Blue Industry
Patrizia Pepe
...

Notre magasin sera ouvert les dimanches 15 et 22 décembre (de 14h à 17h30)
Toute l'équipe vous présente ses meilleurs vœux pour l'année 2014

Les soldes débuteront le 3 janvier 2014

29, Outre Cour 4651 HERVE tél: 087 66 13 17 - info@thimister.be

www.thimister.net



Remise de 10%*
pour les membres de la CCI
jusqu'au 22 décembre
*sauf accessoires
et retouches payantes

LES HOBBIES INSOLITES DE NOS CHEFS D'ENTREPRISE

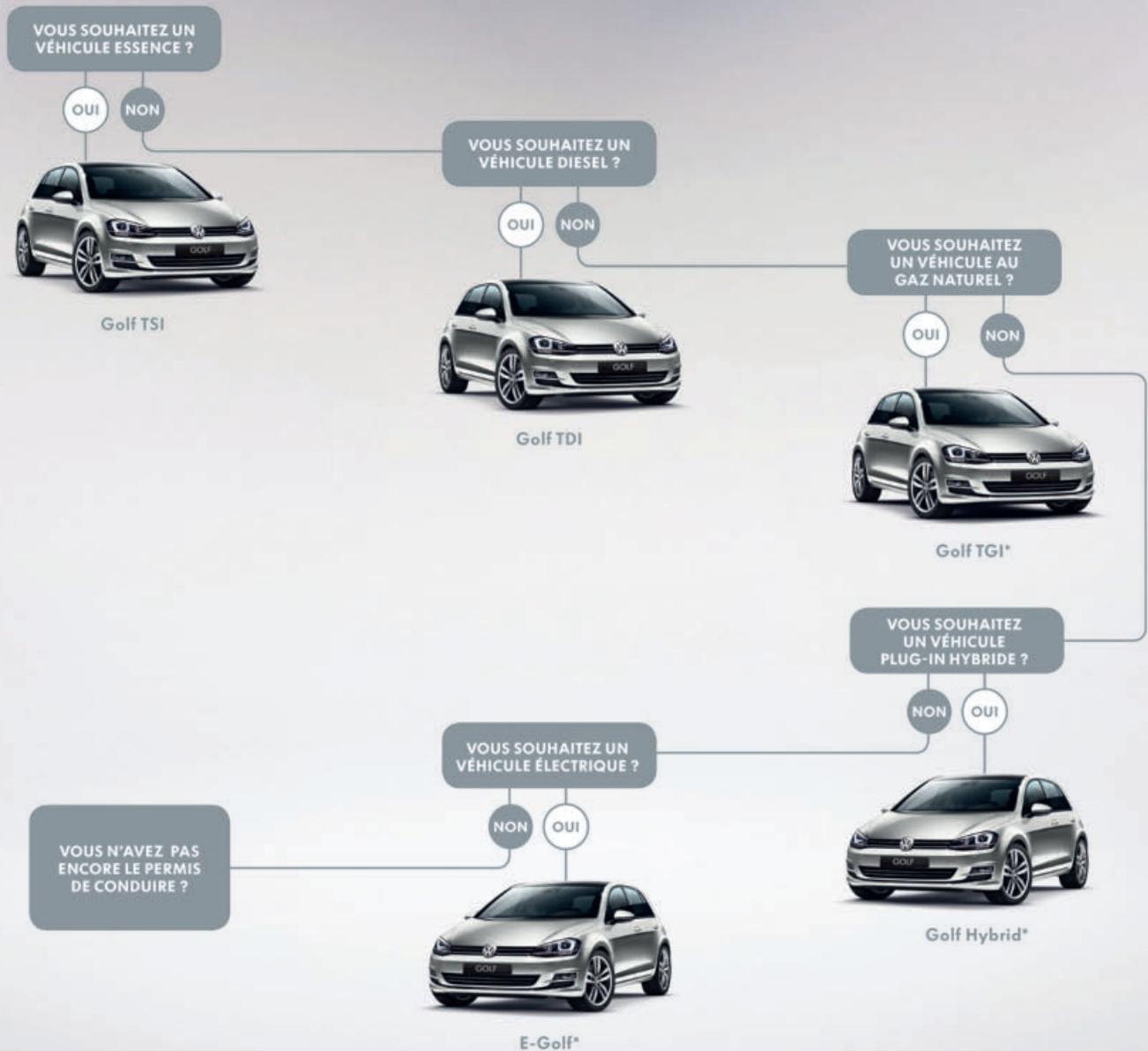
« C'est en jouant médiocrement du violon qu'Ingres nous a donné une formule si commode qu'on se demande de quelle autre on se servait auparavant » exprimait joliment Cocteau.

La tournure « violon d'Ingres » inspirée par le peintre violoniste sans prétention se propagea rapidement. Raffinée, elle entre en résonance avec le sentiment d'harmonie ressenti par ceux qui pratiquent leur passe-temps de prédilection. Détrônée par l'incontournable anglicisme « hobby », son parfum désuet flotte encore.

Mais quels archets font vibrer nos chefs d'entreprise? Dans ce dossier, nous vous présentons la « face B » de ceux qui vont chercher équilibre et bien-être dans l'exercice de leur passion. Des « dadas »... qui vous laisseront parfois pantois!

CÉLINE LÉONARD & STÉPHANIE HEFFINCK





Limitez le TCO avec la diversité de la Golf.

Grâce à nos différents types de motorisations toujours plus propres, vous pouvez anticiper les futures mesures fiscales en tant que Fleet Manager. Proposez une liste de véhicules qui correspondent aux vrais besoins de chacun de vos collaborateurs, et économisez au niveau du Total Cost of Ownership (TCO). C'est le cas de la Golf. Elle dispose déjà aujourd'hui de nombreuses technologies de sécurité active - de série - et elle sera, en 2014, la seule voiture au monde disponible dans 5 types de motorisations différents.

Soyez prêt pour le futur, surfez vite sur vw.be/thinkblue

Golf TDI à partir de
365 € par mois HTVA en Location
Long Terme "Full Service"***



Das Auto.

TSI: 4,7-6,4L/100 KM • 109-149G/KM TDI: 3,8-4,7L/100 KM • 99-122 G/KM

D'Interen **Données relatives à la sécurité.** *La Golf TGI, la Golf Hybrid et l'E-Golf seront disponibles courant 2014. Les moyennes de consommation et émissions de CO₂ ne sont pas encore connues aujourd'hui. ** Volkswagen Golf Trendline 1.6I CRTDI 90 CV. Prix catalogue TVAC: 20.630 €. Loyer TVAC: 433,40 €. Offre en Location Long Terme "Full Service" Volkswagen Finance calculée sur base de 60 mois et 100.000 km. Offre réservée aux professionnels. Sous réserve d'acceptation du dossier par D'Interen Lease s.a., Leuvensesteenweg 679, 3071 Kortenberg avec siège social à 1050 Bruxelles, rue du Mail 50, CBFA 20172 CA. Prix au 01.11.2013. Consommation moyenne (l/100 km): 3,80. Emission CO₂ (g/km): 99. Volkswagen Finance est une dénomination commerciale de D'Interen Lease et de Volkswagen D'Interen Finance s.a. Modèles équipés d'options à titre illustratif. Informations environnementales (AR 19/03/2004): www.volkswagen.be.

Pierre Battard, le dessinateur



Jadis patron de Battard, Pierre Battard est aujourd'hui Administrateur de plusieurs sociétés, Juge au Tribunal de Commerce et assesseur auprès de l'Autorité Belge de Concurrence... Si sa passion relève d'un don inné, il la ressent pour sa part comme un « besoin qui se travaille ». Toujours prompt à dégainer le crayon, Pierre capture sur le vif des morceaux de vie, lors de ses découvertes et voyages. Il observe et reproduit, sans inventer. « Si ma main venait un jour à s'engourdir, ose-t-il à peine se figurer, je dessinerais... avec le pied! »

► Ma passion

La peinture

► Pourquoi?

« Impossible de l'expliquer! C'est un besoin! »

► Depuis quand?

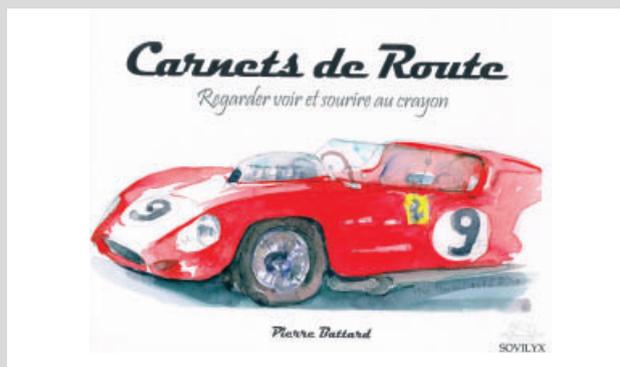
« Je dessine depuis toujours; pour être complet, j'ai agrémenté de textes certains croquis, aquarelles. C'est un autre apprentissage, une aventure complémentaire!... »

► À quelle fréquence et combien de temps?

Chaque semaine, je passe certainement une demi-journée à cette passion. Je m'entraîne toujours. Au fil du temps, je me suis mis à publier des Carnets: de Chine, de Musique, de Route... d'autres se trouvent uniquement sur mon site: www.pierre-battard.be.

► Ce que ma passion m'apporte (dans ma vie privée et/ou professionnelle)

« Du grand plaisir, une occasion de travailler ma technique, de réfléchir. Et puis, ce passe-temps donne naissance à la curiosité et la sympathie des gens. Quand je dessine, sur une place de village, j'ai souvent quelques gosses autour de moi. D'ailleurs, j'ai toujours 2 carnets de croquis avec moi: l'un que je conserve, l'autre que je donne. Le dessin, ça rapproche, alors que la photo crée la distance... »



► Des émules?

« Non... même si mon vœu serait de donner envie de pratiquer mon passe-temps. Je ne sais d'ailleurs pas de qui il peut provenir. J'ai bien une tante fort éloignée qui est portraitiste, mais... »

► Plus qu'un divertissement, ma passion m'offre...

« L'apaisement, le plaisir, le contact, les échanges, la découverte! »

► Si je devais être privé de cette passion...

« Je n'ose l'imaginer. Ceux qui peuvent travailler leur passion ont toujours le sourire aux lèvres. Sans doute parce que cette passion entre en résonance avec ce qu'ils sont, au plus profond de leur être. Cela « sonne juste »... »

► Autres hobbies

« Je fais du vélo... »

.....
www.pierre-battard.be

Luc Theunissen (Charles Lambert), un musée sur la Seconde Guerre mondiale

La Seconde Guerre mondiale: une passion qui a saisi Luc Theunissen à l'adolescence. Depuis lors, cet homme dirigeant une entreprise active dans la mécanique de précision collectionne en nombre les objets ayant trait à ce conflit. Voici un an, il a donné une nouvelle dimension à sa passion en inaugurant un musée mettant en valeur ses propres collections.

► Ma passion

La Seconde Guerre mondiale

► Depuis quand?

« Une trentaine d'années »

► Pourquoi?

« Il ne m'est jamais facile de répondre à cette question. Je crois que tout a commencé à l'âge de 16 ans. J'avais à l'époque un ami plus âgé

qui collectionnait les armes à feu de la Seconde guerre mondiale. En le fréquentant, je me suis à mon tour intéressé à cette tranche de notre Histoire et me suis mis à collectionner certains objets s'y rapportant ».

► À quelle fréquence?

« Je ne suis pas au quotidien à la recherche de nouveaux objets. Je me laisse avant tout guider par les opportunités: bourses d'échanges spécialisées, contacts avec des particuliers, offres sur internet... »

► Je partage cette passion?

« Oui! J'avais initialement aménagé mon grenier en y disposant une partie de mes collections. Lorsque des amis venaient à la maison, je me plaisais à leur montrer cette pièce. Au vu des retours positifs exprimés, j'ai décidé de passer à la vitesse supérieure en créant un musée dans les dépendances d'une ferme que je venais d'acheter. C'est ainsi que le 11 novembre 2012, le World War II Memory Museum a vu le jour ».



► **Ce que ma passion m'apporte
(dans ma vie privée et/ou professionnelle)**

« Ma plus grande satisfaction réside dans le fait d'éveiller des souvenirs chez les plus âgés et de transmettre aux plus jeunes générations un témoignage de ce que fut la Seconde Guerre mondiale. Pour ce faire, nous avons veillé à ce que le visiteur puisse se (re)plonger dans cette

période grâce à 11 dioramas contenant, au total, plus de 70 mannequins complètement équipés et mis en scène de manière très réaliste ».

► **Plus qu'un divertissement, ma passion m'offre...?**

« La satisfaction d'effectuer un devoir de mémoire ».

► **Si je devais être privé de ma passion, je...?**

« Ce serait difficile, très difficile ».

► **Autres passe-temps**

« Plutôt que de me tourner vers d'autres passions, j'ai fait le choix de davantage me spécialiser dans ma passion. Je me concentre ainsi actuellement sur le matériel médical américain ».

.....
► **Atelier Charles Lambert**

Rue d'Artagnan, 16 - 4600 Visé
<http://ateliercharleslambert.be>

► **WWII Memory Museum**

Rue de Maestricht, 29 - 4607 Berneau
www.wwii-memory-museum.com

.....
Luc Verbeke (Orchys), le meneur

Le claquement de sabots des chevaux sur les pavés de la Venise du Nord a rythmé l'enfance de Luc Verbeke... La petite musique cadencée continua de résonner dans sa tête pendant de nombreuses années. Luc l'étouffa, accaparé par des postes à haute responsabilité, notamment celui d'Administrateur et Directeur Général du groupe Versele-Laga. Mais la quarantaine le rattrapa et il ne voulut plus perdre de temps pour découvrir l'univers des équidés. Des cours d'équitation du samedi après-midi, il passa à l'attelage. « Au cœur de la nature, avec mes Fanches-Montagnes, chevaux de trait légers sélectionnés pour leur puissance et leur caractère fiable, je suis en symbiose presque surnaturelle! » Aujourd'hui retraité, le boulimique de contacts humains et animaux offre ses services en tant que consultant en développement stratégique de sociétés.

► **Ma passion**

L'attelage

► **Pourquoi?**

« Pour réaliser mon vieux rêve d'enfant! »

► **Depuis quand?**

« Vers l'âge de 40 ans »



► **À quelle fréquence et combien de temps?**

« Idéalement, j'essaye d'atteler 2 fois par semaine. La durée des balades? C'est toujours trop court (rires) »

► **Ce que ma passion m'apporte
(dans ma vie privée et/ou professionnelle)**

« J'ai 2 juments de 8 et 14 ans, un hongre de 10 ans, une pouliche et quand je suis avec eux, je suis totalement absorbé, à 100 % dans un loisir intense. Quel plaisir de traverser le beau pays des Collines qui est devenu le mien et de pouvoir partager ces moments de bonheur avec les autres passagers de l'attelage!

Et, n'ayons pas peur des similitudes, atteler, c'est un peu comme diriger une entreprise. Il faut donner des directives claires, encourager quand le travail est bien fait, stimuler les plus introvertis... et engager à atteindre des buts communs. L'esprit d'équipe est indispensable, tant en attelage qu'en entreprise! »

► **Des émules?**

« Ma femme m'aide et m'accompagne en balade; l'une de mes filles est vétérinaire, passionnée d'attelage. L'autre adore le dressage et participe à des concours ».

► **Plus qu'un passe-temps, ma passion m'offre...**

« Un équilibre entre ma vie privée et professionnelle. Une osmose avec l'animal, une complétude: le cheval vous écoute et vous écoutez son comportement ».

► **Si je devais en être privé?...**

« Le drame! »

► **Autre passion?**

« Un peu de bricolage... »

.....
ORCHYS

Chaussée Brunehault, 23
7890 Ellezelles
www.orchys.be
Tél. 068/64.53.56

Alexandre Sprenger, sous les feux de la rampe

Le théâtre, une véritable passion de vie pour Alexandre Sprenger. Sans renoncer à ce penchant premier, cet avocat au Barreau de Liège s'est tourné, voici quelques années, vers le chant en créant un spectacle dédié à Yves Montand. Une deuxième passion qui l'a emmené bien plus loin qu'il n'aurait jamais osé l'imaginer...

► Ma passion

Le théâtre et, plus largement, les arts de la scène

► Depuis quand ?

« Je suis comédien depuis 40 ans. Quant au chant, j'ai véritablement commencé à m'y intéresser voici 5 ans. J'avais depuis longtemps envie de m'essayer à un exercice chanté. M'étant rendu compte dans le passé que ma tessiture était relativement proche de celle de la voix d'Yves Montand et étant amateur des chansons de cette époque, j'ai décidé (après moult réflexions) de concevoir un spectacle reprenant ses chansons les plus connues. Un projet qui a rapidement pris de l'ampleur puisqu'avant même qu'il ne soit finalisé, le Théâtre du Gymnase de Paris m'avait réservé 15 jours de représentations ! Réalisé avec la caution morale de Carole Amiel, dernière compagne d'Yves Montand et mère de son fils Valentin, ce spectacle a été produit en 2011 et 2012 et, cerise sur le gâteau, s'est soldé par un passage dans l'émission « Vivement dimanche » de Michel Drucker (à voir sur : www.youtube.com/watch?v=TUyDwljAT-4) »

► Pourquoi ?

« J'ignore d'où me vient cet attrait pour l'art de la scène. Aussi loin que je m'en souviens, il a toujours existé. Sans doute y ai-je trouvé un mode d'expression qui me correspondait... »

► À quelle fréquence ?

« Indépendamment du spectacle dédié à Yves Montand, je joue en moyenne une pièce par an ».



► Combien de temps ?

« Lorsque je joue une pièce, cela m'occupe entre 2 et 4 soirées par semaine. À cela, il faut évidemment ajouter les répétitions qui précèdent les représentations ».

► Ce que ma passion m'apporte (dans ma vie privée et/ou professionnelle)

« Dans ma vie privée : elle m'offre la satisfaction que tout un chacun peut éprouver quand il exerce une passion en adéquation avec son ressenti le plus profond. Sur le plan professionnel, elle m'offre la satisfaction d'avoir une passion qui est finalement devenue un second métier ».

► Plus qu'un divertissement, ma passion m'offre...

« Du bien-être. Je me retrouve infiniment dans le geste de générosité qui caractérise le métier de comédien ».

► Si je devais être privé de cette partie de vie...

« Je vivrais sûrement à moitié ! »

.....
Allée de la Cense rouge, 117 - 4031 Angleur

Jean Vandergeeten (DLHV), chef de chœur

En 25 ans d'existence, DLHV, n'a ciblé que le niveau de qualité supérieur. Durant ce quart de siècle, sa gamme de produits a évolué et la société a attaqué le marché des hôtels. Sèche-mains électriques, distributeurs de savon, dévidoirs de papier wc, poubelles de chambres, machines à café sont assemblés à Wavre suivant le design et les normes déterminés par la société. « Je ne pourrais pas vendre quelque chose de laid » avoue Jean Vandergeeten. Quand il laisse tomber son costume de chef d'entreprise, l'ingénieur commercial sensible à l'esthétisme se transforme... en chef de chœur à l'Eglise Saint-Quentin de Leuven...

► Ma passion

Chef de chœur

► Depuis quand et à quelle fréquence ?

« D'aussi loin que je me souviens, j'ai toujours chanté. Progressivement, je suis passé chef de chœur... Aujourd'hui, la chorale se réunit tous les dimanches et se produit aussi lors de festivités : pour des mariages, des professeurs de l'Université de Leuven distingués par leurs collègues pour l'éméritat... et pour des enterrements, etc. Nous comptons près de 100 prestations annuelles !... »

► Ce que ma passion m'apporte (dans ma vie privée et/ou professionnelle) ?

« Une forme d'art pratique. Un groupe social dont les membres proviennent d'horizons divers, avec une excellente ambiance, d'autant que les conjoints s'entendent bien aussi ! Une grande satisfaction aussi, de collaborer avec d'autres chorales, dont l'une des meilleures chorales féminines d'Europe. D'un point de vue professionnel, il a pu arriver que l'un des membres de la chorale, Professeur d'Université, excellent électronicien vienne m'épauler, dans la résolution d'un problème »

► Si je devais en être privé ?

« J'en chercherais un autre tout de suite »

► Autre passion

« Jadis, j'ai pu pratiquer beaucoup de sport. Mais la chorale est déjà assez prenante ! »

DLHV

Chée de Louvain, 473, bte 1 - 1300 Wavre
Tél. 010/24.18.59 - www.dlhv.com

Depuis 2012, nous avons déjà
déployé la 4G dans 140 villes.
Eh oui, ça va vite chez Proximus.



En tant que pionnier, Proximus déploie le réseau 4G en Belgique depuis 2012. Aujourd'hui, 140 villes sont déjà couvertes. Et ce n'est qu'un début. Découvrez vite la 4G de Proximus sur proximus.be/4G.

La 4G, une raison de plus de préférer la qualité Proximus

4G est disponible dans les grandes villes belges (consultez la carte de couverture réseau sur www.proximus.be/4G). L'utilisation du réseau 4G est incluse dans les abonnements Proximus Smart 65, Generation Connect, Mobile Internet Comfort, Favorite et Favorite For iPad et Internet On GSM Favorite. Votre smartphone doit être compatible avec le réseau 4G de Proximus.

Nathalie Blondiaux (N.B – Group), à fond les manettes



Si la passion des deux roues est courante au sein de la gent masculine, elle est plus originale chez les femmes. À la tête de la société N.B – Group - DMOS, Nathalie Blondiaux fait partie de ces oiseaux rares. Adeptes des motos ancêtres, elle a donné une nouvelle envergure à sa passion voici 4 ans en mettant sur pied une foire internationale d'échange de pièces pour motos ancêtres (www.

motoretro.be). Organisé chaque année, cet événement unique en Belgique rencontre un succès croissant. Lors de la dernière édition, pas moins de 1000 passionnés s'étaient déplacés.

► Ma passion

Les motos ancêtres.

► Depuis quand?

« De nombreuses années ».

► Pourquoi?

« Elevée au milieu de garçons, j'ai baigné dans un environnement où l'on parlait abondamment de vélos, motos, bagnoles... Cet univers a assurément concouru à développer mon côté garçon manqué et a éveillé ma passion pour les deux roues ».

► À quelle fréquence?

« À la belle saison, je pars en balade aussi souvent que possible ».

► Ce que ma passion m'apporte (dans ma vie privée et/ou professionnelle)

« Elle m'a permis de découvrir cette merveilleuse solidarité existant entre les motards. A l'occasion de ma dernière foire, tout est un groupe est venu bénévolement me prêter main-forte. J'aime cet

esprit d'entraide. D'un point de vue professionnel, la moto a élargi mon cercle de contacts. Même si ce n'est pas l'objet de nos rencontres, j'ai régulièrement l'occasion de parler de mon activité professionnelle au sein de ce nouveau réseau. Voyant que je gère ma passion avec sérieux, ces passionnés se disent qu'il doit en être de même pour mon boulot. Je suis active dans la fabrication d'un matériau naturel et permanent de démoissage de toitures (le secteur de la couverture est également réservé aux hommes!)

► Je partage cette passion?

« Oui. Je lance d'ailleurs un appel à communauté. Par le passé, nombre d'entreprises liégeoises ont joué un rôle important dans l'industrie de la moto. Aspirant à préserver ce patrimoine, j'invite les personnes disposant d'une moto ancêtre fabriquée dans la région à prendre contact avec moi pour mettre leur engin en exposition lors de la journée du Patrimoine et de la prochaine bourse Moto Retro Flémalle du 19 octobre 2014 ».

► Plus qu'un divertissement, ma passion m'offre...

« L'épanouissement ».

► Si je devais être privée de ma passion, je...

« ... me mettrais au tricot (rires)! »

► Autres passe-temps?

« Cela n'a rien à voir avec cela mais j'organise tous les mois dans différentes villes et cela depuis près de 2 ans, des apéros pour indépendants (www.lejeudidesindependants.be). J'aime également la peinture et la transformation d'objets (une passion consistant à dévier un objet de son usage premier). Par exemple, faire d'une cage à oiseaux une lampe sans oublier et négliger ma vie politique de conseillère communale ».

N.B – Group

Chaussée de Ramet, 111 - 4400 Flémalle - www.dmos.be

Patrick Coulon (Coulon SA), le lanceur d'oranges

Fondée en 1897, l'entreprise familiale « Coulon » est grossiste en peintures chimiques, industrielles, pour bâtiments. Deux points de vente, à La Louvière et Froyennes s'adressent aux professionnels et particuliers. À leur tête aujourd'hui, Patrick Coulon. Profondément enraciné dans sa Région du Centre, l'homme en apprécie la chaleur des contacts, l'authenticité des rencontres et le folklore. Un chef d'entreprise sans fard qui ne porte qu'un masque: celui de gille. Au son des tambours, son apertintaille tintinnabule joyeusement. « Quand on est en tenue de gille, les différences sociales sont gommées! » savoure-t-il.

► Ma passion

Gille!

► Pourquoi?

« J'ai été entraîné par des amis de mon Service Club qui m'ont invité aux soumonces »

► Depuis quand?

« À 45 ans, j'ai eu la grande chance d'être proposé et accepté dans la société des Régénéres SR, de Morlanwelz »

► À quelle fréquence et depuis combien de temps?

« Le carnaval, c'est l'aboutissement, mais avant cela, le rythme est déjà assez soutenu! Dans la société, des « cagnottes », groupes d'une vingtaine de personnes préparent activement les réjouissances. Chaque cagnotte a son propre costume dont le choix reste secret; il ne sera dévoilé qu'aux soumonces générales. En fait, dès le mois de septembre, les choses commencent à se mettre en place pour organiser audition des batteries et sortie civile, soumonces en batterie, soumonces générales, carnaval ».

► Ce que ma passion m'apporte (dans ma vie privée et/ou professionnelle)?

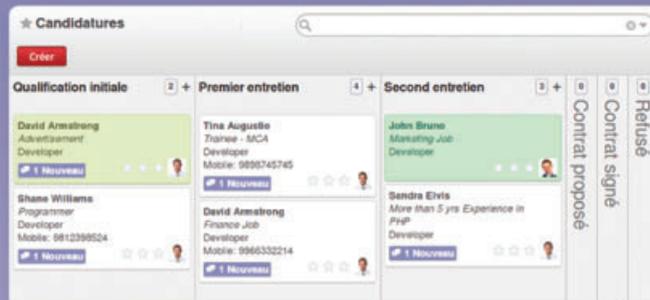
« Un véritable plaisir... même si c'est une torture de porter le costume (rires)! Sous ce costume, on est tous égaux, les différences de classes sociales s'estompent. Et j'ai aussi la joie de faire vivre un folklore local. Sur-tout dans les circonstances actuelles: avec la disparition des petits bistrotts, les sociétés de gilles ont tendance à s'éteindre, privées de ces haltes. Je mêle ma vie professionnelle à ce passe-temps: je convie mes clients et fournisseurs à partager ce moment de réjouissance avec moi, je

OpenERP RH: La gestion de votre personnel à pd 35€/mois

Gérez facilement l'atout le plus important de votre entreprise

OpenERP RH vous permettra de :

- Gérer les données de vos collaborateurs
- Suivre leurs congés et leurs absences
- Analyser et facturer leur temps de travail
- Enregistrer et valider les notes de frais
- Coordonner le processus de recrutement
- Organiser les évaluations



Contactez-nous pour une démonstration gratuite ou inscrivez-vous en ligne pour tester:
<http://bit.ly/openerphr> – direct@openerp.com – tel: 02.290.34.90

OpenERP
OPEN SOURCE BUSINESS APPLICATIONS



OUGRÉE - Extension bureaux et parking

CHIMAC AGRIPHAR s.a. - Architecte : Bureau d'Architectes François COLSON



NOTRE EXPÉRIENCE...
VOTRE AVENIR !

Ets J. Wust S.A.

Route de Falize, 151 | B - 4960 MALMEDY | Tél. : +32 (0)80 79 27 11 | Fax : +32 (0)80 79 28 12 | commercial@wust.be | www.wust.be



ramène des caisses d'oranges à mon personnel. Une façon de tisser des liens dans une ambiance très familiale qui caractérise le carnaval de Morlanwelz ».

► **Si je devais en être privé...**

« J'en serais malheureux ! Quand j'entends les roulements de tambours, je ne peux plus tenir assis (rires) ! »

► **Autre passion ?**

« La marche que j'essaye de pratiquer tous les dimanches pour trouver un peu de calme et respirer au milieu des arbres et des paysages (ndlr : P. Coulon est membre des « Pieds crottés », club de marcheurs de Ronquières). D'autre part, mon rôle de Président de la Chambre de Commerce & d'Industrie du Hainaut me prend également du temps, mais j'aime y apporter ma contribution... »

Coulon SA

La Louvière - Tél. 064/27.37.27

Froyennes - Tél. 064/27.37.24

www.coulon.be

Mario Perrotti (DM Synergie), comme par magie

Aussi loin qu'il s'en souvienne, Mario Perrotti a toujours été passionné par le monde de la magie. Une rencontre avec un magicien professionnel lui a un jour donné l'opportunité de se former à cet art. Aujourd'hui associés, les deux hommes réalisent ensemble de nombreux spectacles.

► **Ma passion**

La magie

► **Depuis quand ?**

« 13 ans »

► **Pourquoi ?**

« J'aime la magie depuis l'enfance. Voici quelques années, un magicien est venu faire une représentation chez moi à l'occasion de mon anniversaire. Au vu de mon intérêt, il m'a proposé de rejoindre son club de magie. Je n'ai pas hésité une seconde. Ne progressant pas assez vite à mon goût, j'ai parallèlement décidé de suivre des cours personnalisés avec le magicien Alex Rogan. Nous nous sommes liés d'amitié et j'ai commencé à l'accompagner dans la réalisation de ses spectacles. Petit à petit, il m'a à mon tour fait monter sur scène. Nous sommes aujourd'hui associés ».

► **À quelle fréquence ?**

« Je m'entraîne quotidiennement et réalise plusieurs spectacles par week-end ».

► **Combien de temps ?**

« C'est très variable mais lorsqu'Alex Rogan se rend chez moi, nous pouvons facilement y passer des heures. Nous nous montrons nos dernières découvertes, imaginons des mises en scène... »

► **Ce que ma passion m'apporte (dans ma vie privée et/ou professionnelle)**

« Cela peut paraître surprenant, aujourd'hui, mais j'étais une personne très timide et réservée. La magie et l'art de la scène m'ont donné énormément de confiance en moi, d'aisance dans la prise de parole en public. Dans ma vie professionnelle, cette confiance en moi est également devenue un atout sur le plan professionnel. Pouvoir s'exprimer avec conviction est en effet une arme absolue dans le cadre de relations d'affaires. Face au stress de la vie professionnelle, ma passion joue aussi un rôle de décontractant naturel. »



► **Des émules ?**

« Je ne suis pas véritablement dans une démarche de transmission. Davantage par manque de temps que d'envie ».

► **Plus qu'un divertissement, ma passion m'offre...**

« Un équilibre. Elle fait véritablement partie de mon bonheur actuel ».

► **Si je devais être privé de mon hobby, je...**

« Quel hobby ? La magie et moi ne faisons qu'un ! »

DM Synergie

Rue du Château d'Eau, 54 - 4680 Oupeye

www.dmsynergie.be

Pourrais-tu s'il te plait imprimer les fichiers de mon CD ROM ?



la meilleure alternative :

*lisibilité garantie, authenticité,
confidentialité et trace d'audit .*


MERAK[®]
information management

www.merak.eu



Gino Innocente (Meda Steel), l'organisateur

Des milliers de personnes doivent à Gino Innocente de précieux moments de leur vie. Au total, près de 21.000 festivaliers enthousiastes, se sont en effet pressés à la 2^e édition du Festival de Ronquières pour reprendre en chœur les morceaux de leurs idoles. Derrière cette foule électrisée et des podiums délirants, une personne, hors champ des projecteurs a minutieusement organisé le week-end festif. Gino Innocente est la cheville ouvrière de ces rencontres qui se répéteront les 2 et 3 août 2014. Côté pile, il est Administrateur délégué de Meda Steel, société familiale binchoise active dans l'import-export de produits de niche dans les aciers.



► Ma passion

« Organisateur du « Ronquières Festival »

► Pourquoi?

« Cela fait une dizaine d'années qu'on organise des concerts et événements culturels à Binche. Avec une ASBL locale et 4,5 amis, on souhaitait monter des concerts plus importants. Le plan incliné de Ronquières, facile d'accès, superbe et gigantesque offrait un cadre rêvé à un festival.

Dans nos connaissances, nous avons des gens des « Ardentes ». On pouvait monter quelque chose en coproduction »!

► Depuis quand?

« Je suis un passionné de musique depuis toujours et cet engouement s'est mué en un désir d'organiser des événements sympas sur la région ».

► À quelle fréquence et combien de temps?

« L'organisation d'un festival requiert un travail toute l'année, que j'avais largement sous-estimé! D'avril à août, cela me prend quasiment un mi-temps, alors que les forces vives sont constituées de 6 personnes »!

► Des émules?

« De plus en plus de personnes au fil des éditions! Mon équipe rapprochée est constituée de connaissances et près de 600 bénévoles par jour sont à pied d'œuvre quand l'événement bat son plein ».

► Ce que ma passion m'apporte (dans ma vie privée et professionnelle)

« Mon passe-temps est une façon de mettre en pratique des recettes que je pourrais aussi exploiter dans ma vie professionnelle. Sur le plan privé, je me délecte de voir mon projet prendre forme, jusqu'à son aboutissement final: on a eu des vedettes comme Olivia Ruiz, Pete Doherty, Mika »!...

► Plus qu'un passe-temps, ma passion m'offre...

« Une grande satisfaction de voir autant de personnes le sourire aux lèvres. Le plaisir aussi d'un travail d'équipe ».

► Si j'étais privé de ma passion...

« Ce serait difficile; c'est devenu notre bébé! Je m'impliquerais dans d'autres types d'événements culturels, surtout des concerts ».

Meda Steel

Rue Caroline Popp, 17 - 7130 Binche - Tél. 064/55.94.04
www.ronquieresfestival.be

Eric Marchot (Ardesta), trésors cachés

Chasse aux trésors des temps modernes, le géocaching consiste à utiliser la technologie du GPS pour retrouver une cache. Les coordonnées de la géocache sont généralement communiquées via le site web communautaire dédié à ce hobby (www.geocaching.com). Une fois la boîte trouvée, le participant indique son nom dans un journal de bord situé dans la cache ainsi que sur le site internet. Gérant de la société Ardesta, Eric Marchot s'est laissé séduire par ce loisir mêlant culture et sport au grand air...

► Ma passion

Le géocaching.

► Depuis quand?

« L'été 2012 »

► Pourquoi?

« Le géocaching concilie le plus vieux des hobbies, la marche, aux techniques les plus modernes. J'aime cette alliance entre ancienneté et modernité ».

► À quelle fréquence?

« Je m'adonne au géocaching chaque week-end. Il m'arrive cependant de rechercher une cache, en semaine, à la sortie d'un rendez-vous professionnel si je suis vraiment à proximité du lieu. Ma passion m'accompagne également pendant mes vacances. J'ai ainsi effectué des recherches en France et en Turquie ».

► Combien de temps?

« Une fois arrivé sur le site, la découverte de la cache oscille entre 1 et 45 minutes ».

► Ce que ma passion m'apporte (dans ma vie privée et/ou professionnelle)

« Dans ma vie privée, le géocaching m'offre un moment de détente en famille. Il est également source de découvertes culturelles nombreuses puisqu'il nous emmène sur des sites touristiques habituellement peu mis en évidence. Sur le plan professionnel, ma passion fait office de véritable « brainwashing » ».



44% D'ÉCONOMIE
SUR VOTRE BUDGET TÉLÉCOM MOBILE*
C'EST SURRÉALISTE

PME, C'EST TROP GROS POUR PASSER À CÔTÉ: CHALLENGEZ-NOUS ET CHIFFRONS ENSEMBLE COMBIEN VOTRE ENTREPRISE VA ÉCONOMISER.

Appel gratuit au 0800/160 26
www.BASEbusiness.be

* économie moyenne réalisée sur le montant de la dernière facture de 163 PME ayant demandé une offre BASE business entre le 14 avril et le 14 mai 2013. Plus d'info sur www.BASEbusiness.be.

BASE® business

WE CHALLENGE. YOU WIN.



► Des émules?

« Je parle énormément du géocaching dans mon entourage et, à force, j'ai fini par faire des émules. J'effectue désormais certaines balades avec des amis ».

► Plus qu'un divertissement, ma passion m'offre...

« La sérénité, la joie et l'enthousiasme que l'on a pu éprouver enfant en prenant part à une chasse aux trésors ».

► Si je devais être privé de ma passion, je...

« Sentirais immanquablement un vide. Je me tournerais vers une autre passion qui me permettrait de retrouver ce contact avec la nature ».

► Autres passe-temps?

« J'étais autrefois un adepte des jeux de rôles. J'ai aujourd'hui laissé cette occupation de côté au profit des jeux de société que je redécouvre avec ma fille ».

Ardesta

Rue du Croupet, 25 - 4690 Boirs - www.ardesta.be

Philippe Gysens, (Le Monde en Tasse) le joggeur

Le « Monde en Tasse » de Philippe Gysens est né, début 2011, d'une volonté d'améliorer la pause café sans qu'une facture salée n'en dénature le goût! Consommer un bon café en entreprise, c'est possible estime Philippe qui s'adresse également au particulier avec ses cafés, machines et accessoires pour parfaire la découverte des arômes (www.lemondeentasse.be).

Le jeune entrepreneur est donc un fervent adepte du réconfort après l'effort. Et des efforts, il n'en est pas avare, lui qui pratique le jogging régulièrement. Comme il déplorait l'absence de « grande course populaire » à Nivelles, il y a alors lui-même organisé un « semi-marathon », le 15 septembre 2013!

► Ma passion

« Course à pied et... organisation du semi-marathon de Nivelles (ASBL Runbox). Outre la course de 21,1 km, des parcours de 12km, 5km, 1km pour les moins de 12 ans complètent l'événement, pour que tout le monde puisse s'y retrouver »!

► Pourquoi?

« Je voulais partager ma passion et faire découvrir des lieux emblématiques de Nivelles. J'ai d'ailleurs souhaité le départ et l'arrivée sur la Grand Place... (ndlr: une partie des bénéfices a été reversée à l'association nivelloise 'Tipi dans les étoiles') »

► Depuis quand?

« Il a fallu un an et demi d'incubation pour le projet... »

► À quelle fréquence et combien de temps?

« J'y travaillais quotidiennement, le soir. Les derniers mois, un noyau de 4 personnes s'activait de façon intensive sur le projet. Les 10 derniers

jours, j'étais sur pied de guerre de 5 heures du matin à 23 heures. Nous comptons une centaine d'inscriptions quotidiennes à ce moment-là »!

► Des émules?

« 1700 participants et 140 bénévoles sur le projet!!! Pas mal, pour une première! »

► Ce que ma passion m'apporte (dans ma vie privée et professionnelle)

« Un énorme épanouissement! J'adore partir d'une feuille blanche et bâtir un projet, entouré d'une équipe. Quelle émotion de voir s'élanter 1700 personnes au coup de feu. Quand un événement cartonne, que les gens viennent vous féliciter, on a du mal à garder les pieds sur terre. Aujourd'hui, on me reconnaît dans la rue. Je ne dis pas que j'en ressens directement les effets sur mon business, mais cela ne peut pas être mauvais... »

► Plus qu'un passe-temps, ma passion m'offre...

« Une possibilité de montrer de quoi je peux être capable! »

► Si je devais être privé de ma passion...

« Je trouverais autre chose, des challenges. J'aimerais réitérer l'événement. Mais cette première édition méritait déjà d'être vécue et restera un énorme souvenir! »

Le Monde en Tasse

Faubourg de Mons, 29
1400 Nivelles
www.lemondeentasse.be
www.runbox.be



* Pour limiter au maximum les interruptions d'alimentation électrique, nous vous assistons 24h/24.

Parce que votre entreprise doit être performante à tout moment, elle doit pouvoir compter sur un approvisionnement en énergie optimal. Voilà pourquoi Electrabel vous propose le service Energy 24/24.

En cas de panne d'électricité en haute tension :

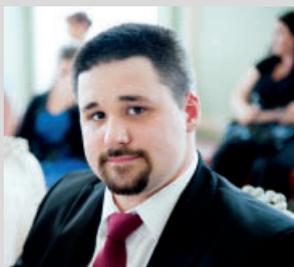
- assistance téléphonique 24h/24, nature et durée estimée de la panne sur simple coup de fil ;
- à votre demande, intervention de nos experts sur place endéans les 4 heures pour réparer et redémarrer votre installation ;

- avertissement via SMS lorsqu'un problème est détecté avec l'option Alert.

Energy 24/24 vous offre une solution idéale pour minimiser d'éventuelles pertes dans votre entreprise et gagner un temps précieux. Des questions sur Energy 24/24 ou sur l'option Alert ? Contactez votre Account Manager ou surfez sur www.electrabel.be

Electrabel
GDF SUEZ

Julien Frantz (Ulysse Engineering), rôliste passionné



Actif dans le secteur de l'automatisation industrielle, Julien Frantz conçoit au quotidien des machines innovantes. Les portes du bureau fermées, il met sa créativité au service du jeu de rôle, une activité ludique au cours de laquelle les joueurs incarnent des personnages dans un

environnement fictif en se conformant à toute une série de règles.

► Ma passion

Le jeu de rôle papier (également appelé jeu de rôle sur table).

► Depuis quand?

« 7 ans »

► Pourquoi?

« Lors de mon arrivée en Belgique (ndlr : Julien Frantz est d'origine française), j'ai découvert par hasard la boutique Fol'en jeux à Verviers. On m'y a recommandé divers bouquins sur le jeu de rôle. J'ai immédiatement été séduit par cet univers où se mêlent culture et récits contemporains d'horreur ».

► À quelle fréquence?

« 2 fois par mois »

► Combien de temps?

« Une partie dure, en moyenne, entre 4 et 6 heures ».

► Ce que ma passion m'apporte (dans ma vie privée et/ou professionnelle)

« Le jeu de rôle est un hobby enrichissant qui m'a permis de tisser des liens avec des personnes que je n'aurais sans doute jamais rencontrées en d'autres circonstances. Imposant aux joueurs de faire preuve d'une forte dose d'improvisation, le jeu de rôle m'a appris, dans ma vie professionnelle, à surmonter ma timidité et m'a apporté plus d'aisance dans mes prises de parole en public ».

► Plus qu'un divertissement, ma passion m'offre...

« ...Le moyen de changer de vie deux fois par mois. Quel plaisir de se plonger le temps d'une partie dans la peau d'un écrivain des années 30 ».

► Si je devais être privé de ma passion...

« Je trouverais d'autres moyens pour explorer mon imagination ».

► Autres passe-temps?

« À moins forte dose, les montages vidéos ».

Ulysse Engineering

Rue des Hougnés, 114 bte 3

4800 Verviers

www.ulyse-engineering.be

Nicolas Delhauteur (Delta Lloyd Bank), le partageur

Gérant de banque en Brabant wallon, Nicolas Delhauteur est également Vice-Président de Nivelles Entreprises, depuis septembre 2012. Son temps libre, il le consacre... aux autres. Car il n'est plus le même homme depuis qu'une rencontre avec un pays, - le Bangladesh -, et une organisation « Helping Hand » l'a profondément bouleversé. « Ca m'a ramené à l'essentiel des besoins humains : se nourrir, se loger, avoir accès à l'éducation, dont on ne mesure parfois plus la valeur, en Europe ». Helping Hand Belgique est venue se greffer sur l'ONG locale pour lui apporter un soutien financier et logistique.

► Ma passion

Helping Hand Belgique

► Pourquoi?

« C'est une affaire familiale (rires). J'avais rejoint ma sœur et mon beau-frère qui travaillaient au Bangladesh et sur place, nous avons rencontré « Helping Hand » et la personne qui la chapeautait. L'ONG est active sur divers fronts : la formation relative notamment à l'hygiène, à l'utilisation de plantes médicinales... L'éducation des enfants (ndlr : 22 enfants sont parrainés et font l'objet d'un suivi personnalisé) et un système proche de celui du micro-crédit ».

► À quelle fréquence?

« Je consacre au minimum 3 jours par mois à l'ASBL. Une fois qu'on a mis le pied dedans, on ne peut plus faire marche arrière (rires) »

► Ce que ma passion m'apporte (dans ma vie privée et professionnelle)

« Un équilibre ! Ca permet aussi de relativiser lorsqu'on voit les points



de repères vraiment différents des nôtres dans les pays défavorisés ! D'autre part, le système des microcrédits pratiqué là-bas, l'évaluation des risques... c'est en lien avec mon métier »

► Plus qu'un divertissement, ma passion m'offre...

« La satisfaction d'aider les autres. Je me sens enrichi ! »

► Si j'étais privé de ma passion...

« Je ferais autre chose, dans le social. Probablement en Belgique, d'ailleurs, où d'autres problèmes sociaux méritent autant d'attention et d'investissement de la part de bénévoles... »

Delta Lloyd Bank

Av. du Centenaire, 53 - 1400 Nivelles - Tél. 067/89.40.50

www.helping-hand.be

Guido Derom (Enersol), aller plus haut

C'est au travers de la montgolfière que Guido Derom en est arrivé à travailler dans le secteur des énergies renouvelables. Au quotidien, sa passion lui rappelle l'importance d'être bien préparé, prêt à gérer l'imprévu et à même de distinguer l'essentiel.



► Ma passion

La montgolfière

► Depuis quand?

« 15 ans »

► Pourquoi?

« J'ai été biberonné aux odeurs de kérosène ! Mon père était pilote de chasse avant de devenir pilote de brousse en Afrique. L'aviation a toujours fait partie de mon environnement. Vers 16 ans, j'ai commencé à voler en planeur aux Cadets de l'Air puis en avion de tourisme à Verviers. J'ai eu la chance de faire quelques baptêmes en Parapente, ULM, ainsi qu'une chute libre... en tandem (ouf). Mais c'est pour la montgolfière que j'ai la plus profonde passion. Ayant travaillé dans les assurances aéronautiques (AVIABEL), j'ai eu la chance de côtoyer les différentes branches de l'aviation. C'est à la base grâce au sponsoring d'AVIABEL et actuellement d'ENERSOL que je peux continuer à exercer cette passion. Je souligne aussi l'importance de mes équipiers, Quentin et Gaëtan, qui assurent toute la logistique ».

► À quelle fréquence?

« Entre 20 et 30 fois durant la saison (du mois de mai à fin octobre) ».

► Combien de temps?

« Un vol dure en moyenne une heure, tôt le matin ou en fin d'après-midi ».

► Ce que ma passion m'apporte (dans ma vie privée et/ou professionnelle)

« Lorsque vous effectuez un vol en montgolfière, vous savez toujours d'où vous partez mais ignorez où vous allez précisément arriver. Cela vous oblige à gérer l'incertitude, adapter vos actions et, le cas échéant, accepter ce que dame nature vous a réservé. Avec le temps, j'ai véritablement intégré dans ma vie cette philosophie. J'ai fait mienne cette expérience de détachement.

Dans ma vie professionnelle : elle m'apporte du recul lorsque surviennent des difficultés. Quand vous acceptez les choses telles qu'elles sont, vous vous rendez compte que des opportunités que vous n'aviez même pas imaginées se créent et que parfois les problématiques se dénouent d'elles-mêmes ».

► Des émules?

« Oui, j'ai créé AEROFOX, une asbl dédiée à cette activité ».

► Plus qu'un divertissement, ma passion m'offre...

« Une expérience humaine avec les passagers, des rencontres authentiques ».

► Si je devais être privé de ma passion, je...

« ... Suis devenu assez philosophe pour m'en trouver une autre qui me permettrait d'avoir ce contact privilégié avec la nature ».

► Autres passe-temps?

« La marche, la respiration analytique, la lecture ».

Enersol

Rue de Maastricht, 49 - 4651 Battice
Rue de Gembloux, 500 - 5002 Saint-Servais
www.enersol.be



Julien Cadet: sur le ring

Actif dans le secteur du web, Julien Cadet dépose de temps à autre clavier et souris pour s'adonner à sa passion pour le catch. Au travers de ce sport qu'il définit comme un « théâtre extrême », notre homme trouve le moyen de se surpasser et de décompresser.

► Ma passion

Le catch

► Depuis quand?

« J'ai découvert cette discipline assez tardivement puisque j'ai commencé à m'initier au catch voici une dizaine d'années. Je me suis alors inscrit dans une école anversoise avant d'en trouver une en région liégeoise. »

► Pourquoi?

« J'ai toujours été sportif, mais j'ai éprouvé, à un moment donné de ma vie, le besoin de pratiquer d'autres disciplines que le foot, par exemple. Le catch m'a séduit car il constitue véritablement un sport complet exigeant de la rigueur et de l'endurance. À cette dimension sportive s'ajoute tout un pan théâtral qui m'a plu. C'est un théâtre extrême, un spectacle sportif mis en scène. »

► À quelle fréquence?

« Je m'entraîne plusieurs fois par semaine et participe à un show, en moyenne, une fois par mois. »

► Combien de temps?

« Si on additionne l'entraînement de catch aux entraînements annexes (musculture notamment), on arrive facilement à 9 heures par semaine. À cela, il faut ajouter le temps consacré aux spectacles certains week-ends. »



► Ce que ma passion m'apporte (dans ma vie privée et/ou professionnelle)

« Tant sur le plan privé que professionnel, le catch m'a apporté beaucoup de confiance en moi et mes capacités. Quand vous êtes seul sur le ring entouré de spectateurs, vous devez sortir de votre coquille. »

► Plus qu'un divertissement, ma passion m'offre...

« Une manière de vivre. »

► Si je devais être privé de ma passion, je...

« Il se trouve que j'en ai été privé plusieurs mois durant et je peux vous confirmer que cela a créé un grand vide. »

► Autres passe-temps?

« Bien que je m'y adonne peu pour le moment, j'aime beaucoup la moto. »

Webisfaction

Grand Route, 2 - 4140 Sprimont - www.webisfaction.be

Laurent Vanmeenen (Cersa), le pongiste

Depuis 4 ans, Laurent Vanmeenen est Administrateur délégué de Cersa, une société spécialisée dans l'étude, la conception et la réalisation de composants pour la manutention continue aérienne. Il a forgé sa force mentale notamment par la pratique intensive du sport. À 11 ans, il a suivi les traces de son père et a saisi raquette et balle de ping-pong. Sa persévérance - Laurent enchaînait jusqu'à 5 entraînements par semaine! - l'a poussé vers les sommets (à 18 ans, en « Super Division »)...

► Ma passion

Le tennis de table

► Pourquoi?

« J'ai trempé dedans tout petit!... »

► À quelle fréquence?

« Aujourd'hui, j'ai encore des entraînements 2 fois par semaine et les compétitions le samedi soir... »

► Ce que ma passion m'apporte (dans ma vie privée et professionnelle)

« C'est un '+' sur tous les points! La pratique d'un sport, j'en ai besoin aux niveaux physique, mental, dans les relations sociales. Ca m'a ouvert vers le monde extérieur. J'ai été habitué à me débrouiller, me déplacer seul, tout jeune, à l'étranger pour les compétitions. J'ai découvert



d'autres cultures et mentalités. Un atout pour mon boulot car Cersa fait plus de 85 % de son chiffre d'affaires à l'export. »

► Plus qu'un divertissement, ma passion m'offre...

« Une grande richesse: ce sport très technique est aussi un excellent vecteur de rencontres intergénérationnelles. Ca fait partie de sa beauté. Peu importe le niveau du pongiste, chacun y trouve son plaisir... »

Cersa

Rue du Mont Gallois, 54 - 7700 Mouscron
Tél. 056/84.21.00
www.cersa.be

[Pierre Hermant, Président de FEBELUX]

« LES SALONS, stratégique po

Interview: Alain Braibant

► **CCImag'**: Pouvez-vous d'abord expliquer en quelques mots ce qu'est FEBELUX?

P.H.: « La FEBELUX regroupe les sociétés belges et grand-ducales qui interviennent d'une façon ou d'une autre dans l'organisation des salons. En tout, FEBELUX compte 120 membres: exploitants de halls d'exposition et fournisseurs de services en tous genres, tels que des constructeurs de stands, des spécialistes en télécoms, en catering, en sécurité, les agences d'hôtes, les loueurs de mobiliers etc... »

► **CCImag'**: Quelle est l'importance du secteur?

P.H.: « On a calculé que l'impact économique total annuel de l'organisation de salons s'élevait à un milliard et demi d'euros! Prenons l'exemple du Salon de l'Auto de Bruxelles. Trois mille personnes travaillent au montage et au démontage des stands et pendant la durée du salon, on estime qu'à peu près neuf mille personnes travaillent sur le site! Dans des profils très différents et pas nécessairement dans des emplois qualifiés ».

Le Belge est très « salon »

► **CCImag'**: Il y a aussi l'impact des ventes réalisées pendant les salons...

P.H.: « Cet impact n'est pas compris dans le milliard et demi, évidemment. Si je reprends l'exemple du Salon de l'Auto, on estime que les concessionnaires y réalisent 25 % de leur chiffre d'affaires annuel. Ce n'est vraiment pas négligeable ».

► **CCImag'**: Ce n'est pas le cas partout...

P.H.: « En fait, il y a deux sortes de salon. Les salons « B to B », destinés prioritairement aux professionnels, et les salons « B to C » pour les utilisateurs. C'est dans la culture du consommateur belge de se rendre massivement à ces organisations et pour repérer une fois de plus de l'exemple du Salon de l'Auto, on sait très bien que les conditions y sont très intéressantes et sont très souvent étendues aux points de vente situés dans le pays. C'est la raison pour laquelle le Salon de Bruxelles est l'un des plus importants dans le monde à côté des cinq grands salons de Tokyo, Detroit, Paris, Francfort et Genève. Et cela est valable aussi pour d'autres salons comme Batibouw. « Conditions salon » est une expression bien connue du consommateur belge... »

Formation stratégique pour les PME

► **CCImag'**: En un mot comme en cent, les entreprises, y compris les PME, ont tout intérêt à être présentes à ces « expositions commerciales », comme on disait dans le temps.

P.H.: « Si leur participation est bien préparée, si la bonne stratégie est adoptée, la présence à un salon est toujours rentable pour une PME. En outre, l'impact est directement mesurable, ce qui n'est pas nécessairement le cas pour une campagne publicitaire ou une campagne de presse. Je ne vais pas les citer tous ici mais 21 buts stratégiques ont été identifiés pour les salons. Il y a, bien sûr, la vente mais aussi le contact avec de nouveaux prospects, avec des distributeurs,

les services à la clientèle, le contact avec les clients ou encore l'occasion d'en récupérer des anciens, etc... »

► **CCImag'**: Vous parlez de stratégie et de préparation. Les PME ne sont pas toujours formées à cela.

P.H.: « Justement, la FEBELUX organise des formations, dans les Chambres de Commerce ou sur demande, sur la façon de sélectionner les salons, la manière de les préparer et de les inclure dans un plan stratégique global ».

► **CCImag'**: FEBELUX est une fédération nationale, et même plus, puisqu'elle inclut le Grand-Duché. Un président francophone, c'est relativement rare.

P.H.: « Effectivement, je suis francophone mais après mes études à l'UCL, j'ai fait un master à la Vlerick Business School qui, en Flandre, est un véritable sésame... »

Un Wallon à la tête de Flanders Expo!

► **CCImag'**: Est-ce que vous constatez une différence, au niveau des salons commerciaux, entre la Flandre et la Wallonie?

P.H.: « Il y a trois catégories de salons: les salons internationaux, les salons nationaux et les salons régionaux ou locaux. Les plus grands salons, type Batibouw ou Salon de l'Auto, ont lieu à Bruxelles! Ceci dit, il est vrai qu'une majorité d'acteurs sont néerlandophones, tant exposants qu'organisateur, en particulier de la région de Gand-Courtrai, mais



une arme pour les PME >>

les différences entre le Nord et le Sud ne sont pas criantes. Il y a même quelques bons « leaders » en Wallonie. Par exemple, Eric Everard, manager de l'année 2013, patron d'Artexis, est le gestionnaire de Flanders Expo ! Dans les acteurs de qualité, on peut aussi citer une petite société de Wavre, Concept Expo, qui conçoit et réalise des stands de luxe et qui représente vraiment le top dans ce domaine ».

► **CCImag' : Quel est le rôle, en fait, d'une fédération professionnelle comme FEBELUX ?**

P.H. : « J'ai déjà parlé de formation. En réalité, le rôle de FEBELUX se résume en trois lettres, P.I.N. : promotion, information, network. Nous faisons en sorte que nos membres se connaissent et collaborent. Nous informons aussi les jeunes sur l'importance de notre secteur et des possibilités d'emploi qu'il représente, notamment par l'intermédiaire des écoles de marketing. Nous exerçons aussi une importante activité de lobbying, dans le bon sens du terme, c'est-à-dire que nous essayons de défendre et de promouvoir nos activités vis-à-vis des décideurs, qu'ils soient politiques ou autres ».

Les salons et les cinq sens

► **CCImag' : Justement, les salons sont-ils un secteur d'avenir ? Certains prévoient leur remplacement à terme par des salons virtuels sur la toile...**

P.H. : « Je crois que les salons virtuels ne sont pas une concurrence mais un

complément pour les salons traditionnels. Un salon virtuel sur une plateforme en ligne permet de préparer un salon commercial et d'en assurer le suivi mais rien ne remplacera jamais le contact réel. Un stand dans un salon, c'est un point de vente avec toute l'interactivité que cela suppose. Les clés d'un salon réussi, ce sont les cinq sens : voir, toucher, sentir, écouter, goûter. Il suffit de penser à l'attitude du consommateur qui veut acheter une nouvelle voiture : il voudra voir sa future voiture, la toucher, renifler les odeurs de l'habitacle, écouter le bruit du moteur ou de la portière qui se referme. Et que dire d'un salon de l'alimentation ! Sur internet, même si les infographistes font des prouesses, tout cela est évidemment impossible ! Pour moi, les salons commerciaux doivent au contraire se développer car ils sont un des pans essentiels du marketing ! Et les PME ont tout intérêt à y participer en masse. Nous sommes prêts à les aider et à les accompagner ».



PIERRE HERMANT, PRÉSIDENT DE FEBELUX

BIO EXPRESS

- Pierre Hermant, 36 ans, deux enfants
- Licencié en sciences politiques, spécialité relations internationales, de l'UCL
- Master en études européennes de l'UCL
- MBA international à la Vlerick Business School
- COO et associé de DEFICOM
- Président de FEBELUX

En Belgique, l'industrie aéronautique est, pour l'essentiel, concentrée sur Liège et Gosselies. En pays carolo, l'entreprise SONACA jouxte les pistes de l'aéroport duquel s'élancent des engins volants qu'elle a équipés de pièces clés.

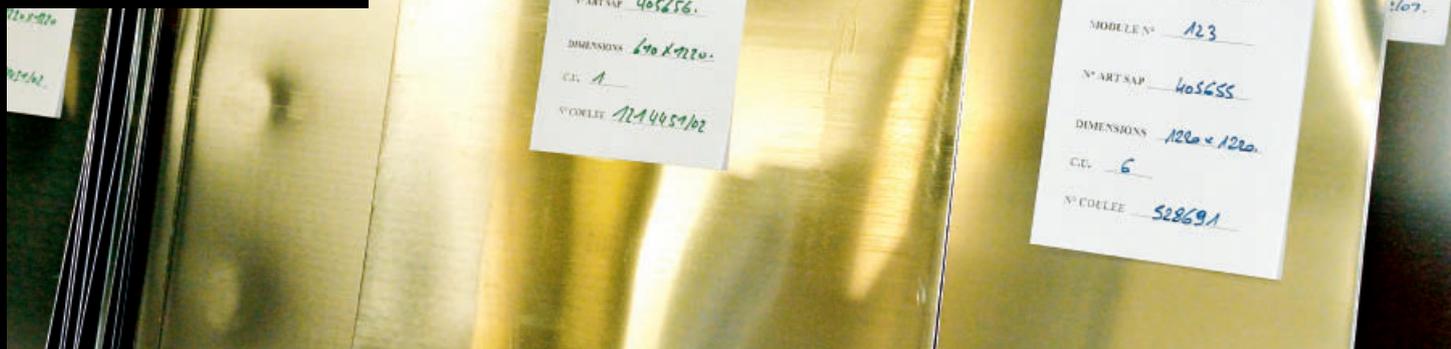
Des cerveaux et des mains des 1.600 personnes qui y travaillent naissent en effet les bords d'attaque des ailes des avions, l'essentiel de l'activité de la société aéronautique. Contribuant au bon rendement aérodynamique de la voilure, ces éléments garantissent aussi l'intégrité mécanique en cas de chocs et offrent une protection appréciable au kérosène stocké dans les ailes! « Du reste, précise Pierre Fernemont, responsable de la communication, les bords d'attaque abritent les piccolos, avec le dispositif de dégivrage ».



© JFW

SONACA: TECHNOLOGIE

Depuis 2008, Bernard Delvaux, CEO, mène tambour battant un programme de relance dont l'un des axes est la réduction des stocks (ndlr: auparavant, la valeur de ce dernier se chiffrait à quelque 100 millions d'euros!)



Les bords d'attaque abriteront les piccolos, tubes en titane dans lesquels l'air chaud du moteur sera soufflé. Les tuyaux font l'objet d'un contrôle endoscopique et par ressuage; 1 sur 10 est soumis aux rayons X.

LOGIES DE HAUT VOL!

COPYRIGHT PHOTOS: JFW



Le bureau d'études qui compte 300 ingénieurs intervient en amont dans la conception de prototypes.



80 opérateurs travaillent en zone peinture... L'un des objectifs de l'atelier est de réduire de plus de 50 % les retouches peinture.

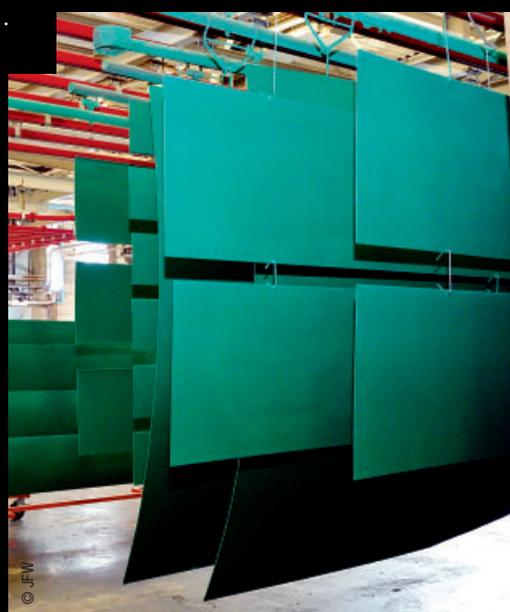
Leader mondial dans son secteur, la SONACA rafle des commandes pour Airbus, Bombardier, Dassault, Embraer... C'est d'ailleurs avec le constructeur brésilien, en marge du dernier salon aéronautique du Bourget, que l'entreprise a décroché un important contrat pour les bords d'attaque et les volets des futurs E2, nouvelle version des Embraer 190 et 195...

Deuxième plus grand employeur de la région, Sonaca Gosselies s'étend sur 26 hectares où se dressent 13 bâtiments.

SH



Beaucoup d'opérations sont encore effectuées à la main. Pour faire un bon soudeur en aéronautique, il faut compter 5 années de pratique...





La pièce est « torturée » ; les contraintes subies en vol sont reconstituées, largement supérieures à celles qui affecteront l'appareil au cours de sa durée de vie théorique. On confronte ainsi mesures et réalité, via divers tests, certains effectués hors Sonaca. La résistance des oiseaux de métal est ainsi mise à l'épreuve avant leur entrée en production.



La mise en forme des bords d'attaque, dans l'étireuse... Ils subissent un effort d'étirage, jusqu'à 2.500 T.



Sonaca SA - Route nationale, 5
6041 Gosselies - Tél: 071/25.51.11
www.sonaca.com

WHISKY LIVE

BELGIUM

Spa Rue Servais

31 janv.

01 + 02 fév. 2014

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

Préventes et infos

www.whisky-live.be



Co-organisé par ASBL LES MINIERES et FREEDOM IMPEX



Culinaire
AMBIANCE

Treffpunkt
The Magazin

WHISKY
PUB

VLAN
La quinzaine

PROTECTION
UNIT

NOGS
SOUND-LIGHT-VIDEO-BEER

lavenir.net

Spa.
AUTHENTIC-GLTY

TRADYGLASS

Casino Spa

Golf in Style

WHISKY
4 fine spirits

NOSTALGIE
CAMPAGNE



Demande de crédit-temps: aussi via Internet

Dorénavant, le travailleur du secteur privé qui désire prendre un crédit-temps peut introduire sa demande auprès de l'Onem en passant exclusivement par Internet. La demande par voie électronique est possible tant pour le régime général de crédit-temps que pour le congé parental, le congé assistance médicale et le congé pour soins palliatifs. La nouvelle application qui se trouve sur le site internet de la sécurité sociale (www.socialsecurity.be) permet à un employeur de compléter la partie de la demande qui le concerne, de l'enregistrer et de la mettre à disposition du travailleur.



Bientôt un espace unique de paiement en euros

Dès le 1^{er} février 2014, toute personne ou entreprise de toute l'Europe devra payer et sera payée avec les mêmes virements et domiciliations. Avec cet espace unique de paiement en euros (Sepa – Single European Payments Area), il sera possible d'effectuer des virements rapides et sûrs entre comptes bancaires dans toute la zone euro et d'utiliser sa carte de débit pour régler ses achats à l'étranger, aussi facilement que chez soi. De plus, le Sepa permettra d'améliorer tous systèmes de paiements, nationaux ou transfrontaliers entre deux pays de la zone euro. Enfin, l'adoption de nouvelles règles garantissant la transparence des prix et la rapidité des virements constituera un progrès pour tout consommateur.



Pas question de supprimer le certificat pour absence au travail

Pour le Syndicat neutre pour indépendants (SNI), il n'est pas question de supprimer les certificats médicaux pour un ou plusieurs jours d'absence. Voilà pourquoi, il rejette la proposition du commissaire à la grippe, Marc Van Ranst, qui estime que, pour des maladies banales telles que des rhumes, le travailleur doit pouvoir rester quelques jours à la maison sans l'obligation de consulter un médecin. De même, le commissaire prétend que ceux qui viennent quand même travailler, sont égoïstes. En fait, précise encore ce syndicat, dans l'hypothèse où les travailleurs ne devraient plus remettre de certificat médical pour des maladies « banales », cela ouvrirait la porte aux abus. Par conséquent, « *le travailleur qui est vraiment malade, mérite tout soutien* ».

Hit-parade des taux de croissance en Wallonie

Selon la Banque nationale de Belgique (BNB), en Wallonie, les provinces du Brabant wallon et du Hainaut ont enregistré les taux de création les plus élevés pour l'ensemble de la période 2001-2012. Au sein de cette région, c'est la province du Brabant wallon qui a affiché le taux de croissance net le plus élevé en combinant un taux de création élevé avec un taux de faillite faible. La province du Hainaut a présenté un taux de faillite élevé, et son taux de croissance net s'en est trouvé dès lors écorné. La province du Luxembourg, qui a associé des taux de création, de faillite et de croissance nets très faibles, a affiché le score le plus mauvais de la Région wallonne. Et au niveau des arrondissements? C'est surtout celui d'Ath qui se démarque, avec un taux de croissance net élevé pour toutes ces années.

Indemnités assujetties à l'ONSS: quelles modifications?

Depuis le 1^{er} octobre 2013, toutes indemnités de protection, de non-concurrence et d'éviction pour les représentants de commerce sont soumises aux cotisations de sécurité sociale, dans le chef de l'employeur comme du travailleur. De fait, le représentant de commerce qui est licencié sans motif grave ou qui démissionne en raison d'un motif grave dans le chef de l'employeur peut, sous certaines conditions, prétendre à une telle indemnité d'éviction. Et dorénavant, des cotisations de sécurité sociale sont dues sur celle-ci.

AEO... pourquoi

12.000 certificats AEO (Authorised Economic Operator - Opérateur économique agréé) ont été délivrés dans l'UE, mais ce nombre est moins important qu'attendu. Pourquoi? Quels seraient les craintes et doutes à ce propos? Réponses de l'Administrateur général de l'AGD&A, Noël Colpin et témoignages de quelques dirigeants d'entreprises reconnus comme opérateurs autorisés...



Noël Colpin, Administrateur général de l'AGD&A

Les problèmes seront résolus...

► **CCI mag' : Monsieur Colpin, pourquoi les entreprises sont-elles encore réticentes à demander un statut AEO?**

N. Colpin : « Certaines entreprises ne voient pas immédiatement la plus-value du statut AEO. Elles trouvent qu'on effectue encore trop de contrôles de première ligne. Elles souhaitent voir la durée des formalités douanières nettement réduite. Certains chefs d'entreprises pensent même qu'ils obtiennent moins d'avantages en Belgique que dans d'autres États membres. De plus, il semble que certains soient rebutés par le temps et les coûts qu'entraînerait la demande d'un statut AEO. »

► **CCI mag' : Des craintes justifiées?**

N. Colpin : « Il ne faut pas perdre de vue que le commerce belge bénéficie déjà de nombreuses facilités, mais il est vrai que nos contrôles de première ligne - surtout basés sur les déclarations - frappent encore trop les opérateurs AEO. Notre application actuelle de sélection ne permet pas d'effectuer de manière automatisée une sélection réduite pour les déclarations en provenance

de certains opérateurs AEO bien connus. Ce problème sera certainement résolu par l'arrivée de la nouvelle application de sélection automatique SEDA, prévue pour début 2014. De plus, nous élaborons une nouvelle note de vision dans laquelle la place des entreprises AEO sera mieux définie.

Il est peu probable qu'on bénéficie de moins d'avantages en Belgique qu'au sein d'autres États membres. D'autant plus que nous prévoyons des « extras » au niveau national par rapport aux avantages qui sont réglementairement prévus. »

Le statut AEO: un avantage concurrentiel

► **CCI mag' : Une perte de temps?**

N. Colpin : « Le temps et le coût qu'implique la demande d'AEO doivent être relativisés. L'audit dure effectivement quelques mois, mais l'entreprise est forcée d'examiner à la loupe son propre fonctionnement. Ceci aboutit à terme à une meilleure gestion interne et à de meilleures procédures. Tant la douane que la Commission européenne mettent de nombreux moyens à disposition afin que l'on puisse limiter au maximum le recours à l'expertise d'un conseiller externe AEO. La nouvelle gestion des clients dans l'AGD&A (KLAMA), dont la mise en œuvre est prévue dans le courant de 2014, prévoit un suivi et un accompagnement plus intenses des partenaires de confiance (AEO) par le coordinateur clients ou SPOC (single point of contact).

À l'avenir, nous allons nous rapprocher davantage des autres programmes comme ISPS, regulated agent et known consignor (trafic aérien). Ainsi, le processus d'audit AEO pourra être simplifié dans certains cas. À noter que, bien que la certification AEO ne soit pas obligatoire, le fait de ne pas avoir le statut AEO peut être un désavantage

AEO (Authorised Economic Operator - Opérateur économique agréé) est un statut que vous sollicitez volontairement et par lequel vous convenez, en tant qu'entreprise, d'un partenariat avec les autorités douanières.

concurrentiel. Ce sera à court terme une exigence entre partenaires commerciaux. Il y a même une tendance qui s'accroît hors UE : nous connaissons l'existence d'accords avec le Japon, les USA, la Norvège, Andorre et la Suisse par lesquels le programme AEO est mutuellement reconnu dans ces pays tiers. »

► **CCI mag' : Cherchez-vous une solution pour les contrôles fréquents?**

N. Colpin : « Nous voulons introduire la nouvelle vision du maintien de l'ordre en 2014 afin de rencontrer au maximum l'objectif de l'UE : « maintien de l'ordre avec facilitation ». De plus, nous évoluons de plus en plus d'une approche verticale vers une approche horizontale où la sécurité des flux de marchandises est une responsabilité partagée et où la confiance mutuelle entre douane et commerce est une haute priorité.

Nous avons pris conscience que l'augmentation significative des flux de marchandises et la complexité de la chaîne d'approvisionnement ne nous permettent plus d'effectuer des contrôles basés sur la déclaration. C'est pour cette raison que nous mettons en œuvre le System Based Control. Cette approche oriente tant la douane que l'opérateur vers des formalités douanières où la conformité, le contrôle et la gestion de risque se concentrent sur les systèmes internes que l'opérateur utilise pour contrôler sa chaîne d'approvisionnement. »

Quoi pas ?

Ce qu'ils en disent...



J. Hermans (Portmade)

En général, Portmade est plutôt satisfait de certains avantages déjà offerts par l'AEO :

- l'envoi des déclarations d'importation préalablement au déchargement des marchandises dans le port de déchargement ;
- le report de la vérification éventuelle dans des lieux situés à l'intérieur du pays. Ceci permet la souplesse du flux logistique avec l'engagement de l'administration douanière qu'avant l'arrivée à ce lieu, la mainlevée ou la sélection éventuelle soit communiquée. De

cette manière, le contrôle final après sélection peut être organisé avec le centre de vérification concerné (surveillance mobile) ;

- l'obtention de l'autorisation EXTENDED GATE qui, par le biais du statut « d'administration douanière intégrée » obtenu lors de l'audit, permet de charger les marchandises dans le moyen de transport vers l'entrepôt particulier propre ou d'un tiers, sans aucun frein à partir du moment où les marchandises sont inscrites dans la comptabilité matière du prestataire de service ;

- la confiance de différents partenaires au sein de la chaîne logistique [...]



M. Alonso (Skechers)

Nous avons demandé le statut AEO afin d'obtenir une reconnaissance internationale de la fiabilité de notre entreprise. Une réduction de contrôles physiques et documentaires, d'où un gain de temps et d'argent. Un traitement prioritaire en cas de sélection à un contrôle.



M. B. Coudijzer (BPR Europe NV)

L'obtention d'un certificat AEO apporte bon nombre d'avantages intéressants : la dispense de garantie pour l'entrepôt douanier, la diminution des contrôles physiques ayant pour conséquence la réduction des délais...

S. Seynhaeve (Dachser Belgium)

Notre certificat AEOF peut nous être utile pour démontrer un gage de qualité.

T. Van Herbruggen (Betafence NV)

Par le statut AEO, nous sommes assurés que nos processus administratifs relatifs aux modalités douanières se déroulent parfaitement. [...] Une fois certifiée, nous remarquons que notre organisation est meilleure et plus efficace en matière de sécurité et de douane.

Mme. D. Belva (Afton Chemical)

L'AEO est en ligne avec les projets du MASP et l'e-Customs et à plus ou moins courte échéance, cela deviendra un must, si pas une obligation pour répondre à tous les critères requis par ces projets de mondialisation de la Douane.

B. Collet (TCA)

Le document SELFASSESSMENT proposé par la douane est un bon canevas de travail : vous pouvez aborder l'audit de certification sans crainte lorsque vous avez répondu aux questions posées dans ce document.

INFOS:

Consultez la nouvelle brochure sur le site web de l'administration générale des douanes et accises via le lien <http://fiscus.fgov.be/interfdanl/fr/oeafr/index.htm>

Rent & → Roll

Une solution innovante
pour une flexibilité optimale.

Rent & Roll vous apporte une liberté de choix inédite.

Jusqu'ici, vous aviez le choix entre une location à court terme, jusqu'à douze mois, ou un leasing à long terme de deux ans minimum. Avec Rent & Roll, Athlon Car Lease vous propose une solution intermédiaire entre ces deux formules. Pour une flexibilité totale qui répond plus étroitement que jamais à vos besoins de mobilité.

Rent & Roll. Vous déterminez vous-même le degré de flexibilité.

Rent & Roll est synonyme d'un large choix de véhicules de marques premium, généreusement équipés. Après 12 mois, vous pouvez prolonger le contrat ou restituer le véhicule à tout moment. Sur simple demande vous avez également l'avantage de basculer en leasing opérationnel. Une solution unique qui fait de Rent & Roll un concept révolutionnaire dans le domaine de la location.

Une formule révolutionnaire dans le domaine de la **location**.

www.athloncarlease.be

ATHLON
CAR LEASE

Straight to the solution

A
B



[Salaisons du Pont d'Amour]

QUATRE SŒURS et une charcuterie

- ▶ Entreprise familiale spécialisée dans la fabrication de charcuteries selon les méthodes traditionnelles soutenues par l'innovation
- ▶ Un savoir-faire qui se perpétue depuis quatre générations
- ▶ Chiffre d'affaires en croissance constante, 800.000€ estimé pour 2013

JACQUELINE REMITS

Quatre sœurs travaillant de concert dans une charcuterie, voilà qui n'est pas banal. Et quand on sait que cette société familiale, répondant au doux nom de Salaisons du Pont d'Amour, existe depuis 87 ans, on se dit que cela l'est encore moins. L'histoire de la Maison Beghuin repose sur une tradition qui se perpétue depuis quatre générations. Fondée en 1926, la société est reprise en 1959 par Edouard Beghuin. En 1976, celui-ci transmet l'affaire à son fils Pierre et sa belle-fille Chantal.

Complémentaires

Après leur formation, leurs quatre filles rejoignent l'une après l'autre l'entreprise. En 1992, Laurence, Véronique et Valérie deviennent associées actives. Laurence comme responsable fabrication, Véronique à la comptabilité et la livraison et Valérie chargée de la clientèle et de l'emballage. Perrine y entre en 2008 en tant que responsable fabrications et certifications. Un artisan boucher, ami de la famille devenu leur mentor, leur apprend le métier. Leur père leur enseigne

« Tout en valorisant le savoir-faire traditionnel, nous sommes attentives à innover constamment au niveau des produits, des processus de production et de la commercialisation »

son savoir-faire commercial, ses techniques de gestion et leur insufflent l'esprit d'entreprise. « Quant à notre grand-père Edouard Beghuin, il nous a transmis ses valeurs essentielles que sont le travail, la rigueur, le respect et la convivialité, souligne Véronique. Nous, les quatre sœurs, avons chacune notre spécialité. Nous sommes vraiment complémentaires. C'est un atout de plus pour notre entreprise qui bénéficie d'une organisation bien rodée. Notre métier d'entrepreneur est exigeant à plus d'un titre. Par exemple, le travail du froid n'est pas toujours facile. Mais, par ailleurs, ce métier nous apporte tant de satisfactions ! Nous avons la chance de l'exercer dans une structure familiale très motivée. Une bonne

entente, ainsi qu'une organisation efficace en fonction des compétences de chacun, sont autant de gages de réussite. »

Savoir-faire traditionnel

La Maison Beghuin reste l'un des derniers fabricants wallons à perpétuer les méthodes de production traditionnelles. « Nous proposons un large éventail de produits naturels, sans conservateur, ni colorant : du saucisson et du jambon d'Ardenne, nos produits phares, le cœur de notre métier, mais aussi des pâtés, des saucissons secs ou cuits, du filet d'York, de la tête presse, du cervelas... Notre famille a toujours défendu une alimentation de terroir et de qualité. Notre maison est une entreprise

artisanale qui perpétue depuis plus de 50 ans un savoir-faire spécialisé. Tous nos produits sont élaborés à partir de viandes sélectionnées auprès de producteurs wallons engagés dans la démarche de production du porc via des filières de qualité reconnues par la Région wallonne. Au-delà des vertus intrinsèques des viandes, nous apportons au travers de notre politique d'approvisionnement un soutien aux éleveurs locaux. Tout en valorisant le savoir-faire traditionnel, nous sommes attentives à innover constamment que ce soit au niveau de la gamme de produits, du processus de production : fumeur durable, technologies à la pointe, et de la commercialisation : circuits



Les 4 sœurs et associées de la famille Beghuin : « Les acteurs du secteur de la boucherie sont souvent étonnés d'avoir affaire à des femmes. Mais nous, les quatre sœurs, avons su nous imposer grâce à nos compétences »

courts, vente en ligne. » L'entreprise a également développé une entreprise de gros en fromages et charcuteries. Le chiffre d'affaires estimé pour 2013 est d'environ 800.000€. La société emploie 7 personnes.

Comment les quatre sœurs se sont-elles imposées dans ce métier où l'on voit davantage d'hommes que de femmes ? « Les acteurs de ce milieu (chevillers, abattoirs, vendeurs...) sont souvent étonnés d'avoir affaire à des femmes. Au début, ce n'était pas facile, mais grâce à notre ténacité et à nos compétences, nous avons réussi à nous imposer. »



SALAISSONS DU PONT D'AMOUR SPRL

Rue du Pont d'Amour, 4 - 5500 Dinant
Tél. 082/22.48.92
www.salaisonsdupontdamour.be

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 Plennes - 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




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



[BEMAC]

40 ANS de lutte contre le feu

Active dans le secteur de la détection incendie, la société liégeoise Bemac célèbre cette année ses 40 ans. Un anniversaire marqué par la rénovation complète de ses infrastructures. General Manager de l'entreprise, Thierry Jongen revient sur l'évolution de la PME au cours des dernières décennies et ses ambitions pour l'avenir.

CÉLINE LÉONARD

► **CCImag' : Quels sont les facteurs concourant à la longévité de Bemac ?**

T.J. : « Depuis sa création, l'entreprise est active dans le domaine de la détection incendie. À la différence d'autres sociétés, elle ne s'est pas ouverte à d'autres pans tels que la détection des intrusions. Cette spécialisation constitue un bel atout. Bemac s'est parallèlement lancée dans le secteur de la détection incendie à une époque où l'on en parlait encore peu. Ce rôle de précurseur lui a souvent donné une longueur d'avance en matière d'innovations technologiques. Bemac, enfin, a toujours développé ses produits en interne. Si cette stratégie est source de coûts (R&D, certification), elle a également apporté à l'entreprise de l'autonomie et une parfaite maîtrise dans l'évolution de ses produits. »

► **CCImag' : Vous avez rejoint les rangs de la société voici un an. Qu'est-ce qui vous a séduit dans son profil ?**

T.J. : « J'ai tout d'abord aimé sa dimension familiale. Philippe Rousseau, fils du fondateur, est ainsi toujours présent au sein de l'entreprise. Les membres du personnel s'inscrivent dans cette fidélité familiale puisqu'ils affichent une ancienneté moyenne de 13 ans. J'apprécie, en outre, que ce soit une PME dotée d'une certaine notoriété en région wallonne tout en ayant des perspectives d'évolution à Bruxelles et en Flandre. »

► **CCImag' : Ce développement vers le nord du pays est votre prochaine priorité ?**

T.J. : « Nous y sommes déjà présents, mais il y a toujours un important potentiel inexploité dans cette région. Notre antenne de Vilvorde est d'ailleurs celle qui se développe le plus actuellement. »

► **CCImag' : Pas de tentation internationale ?**

T.J. : « Nous évoluons sur un marché très normalisé. Pour pouvoir commercialiser du matériel de détection incendie, il faut se soumettre à toute une série de normes non seulement européennes mais aussi propres à chaque pays. Cette normalisation du marché nous protège car elle freine les élans de sociétés étrangères qui voudraient se lancer dans ce secteur en Belgique. Inversement, elle nous restreint dans nos envies internationales. Raison pour laquelle nous réalisons la quasi totalité de notre chiffre d'affaires au sein du territoire belge. »

► **CCImag' : Qui sont vos clients ?**

T.J. : « Pour faire simple, disons que ce sont principalement les bâtiments où les systèmes de détection sont obligatoires. En d'autres termes, les lieux où il y a du public et du logement non-résidentiel : hôpitaux, cinémas, théâtres, hôtels... À côté de cela, il y a aussi l'industrie, secteur dans lequel nous voudrions aujourd'hui accroître notre pénétration. »

► **CCImag' : Avant de conclure, un mot sur vos nouvelles infrastructures d'Alleur...**

T.J. : « Nous n'avons pas agrandi notre bâtiment. Nous l'avons simplement rénové de



Thierry Jongen (General Manager) et Philippe Rousseau (Administrateur)

fond en comble et avons optimisé au mieux l'espace qui était disponible. Nous disposons désormais de bureaux supplémentaires, de salles de réunion, d'une entrée professionnelle... Nous avons, par ailleurs, amélioré son efficacité énergétique grâce, notamment, à un éclairage LED et une pompe à chaleur. Une rénovation rejaillissant sur le dynamisme et la motivation de chacun ! »

BEMAC EN CHIFFRES, C'EST :

- 40 années d'existence
- 44 collaborateurs
- 6 millions € de chiffre d'affaires
- 350 nouvelles installations par an
- Plus de 4.000 sites équipés de systèmes de détection Bemac
- 2 antennes : Alleur et Vilvorde



Les infrastructures rénovées de Bemac



BEMAC

Avenue du Progrès, 28 - 4432 Alleur
www.bemac.be

L'INDÉPENDANCE ÉNERGÉTIQUE... C'EST PRÉPARER L'AVENIR...



ILS SE SONT DÉJÀ MIS AU VERT...

CONRADT
Ensival



Monsieur Conradt
Gérant

« L'économie et l'indépendance sur le plan énergétique deviennent de plus en plus indispensables dans la vie. Notre politique est d'acheter pour durer.
J'ai été motivé par le sérieux et l'engagement d'ENERSOL, entreprise locale fort investie dans le durable. C'est fort important de savoir à qui on parle... »

BRICO
Haccourt



Madame Vanvinckenroye
Monsieur Vanlangenaker
Administrateurs

« Nous sommes commerçants, il faut que cela avance! Nous n'avons pas beaucoup de temps. Il nous fallait un partenaire professionnel et un dossier financier bien construit!
C'est en discutant avec d'autres que nous nous sommes rendu compte de l'intérêt d'une installation photovoltaïque.
Ensuite, c'est la qualité et le suivi du dossier donné par ENERSOL, du début à la fin, qui ont fait pencher la balance. »

Distributeur officiel
VOLVO
Garage Volvo
REIFF Verviers



Famille Reiff
Gérants

« Il y a 3 ans, convaincus de la rentabilité de l'investissement dans le photovoltaïque, nous avons équipé notre site de Welkenraedt, et ce malgré que le prix des panneaux était plus élevé qu'aujourd'hui.
Fort de cette expérience, nous souhaitons réinvestir pour notre implantation de Verviers où nous avons la même consommation électrique.
Notre critère de choix de partenaire a été une société qui bénéficie d'une bonne notoriété et qui nous proposait une solution clé sur porte; Enersol proposait de prendre en charge l'installation de A à Z! »

	CONRADT	BRICO	REIFF
Puissance installée	198 000 Wc	29 400 Wc	111 000 Wc
Modules installés	808 Issol	120 Centrosolar	445 Bosch
% de couverture électrique	40,5%	44,5%	32,2%
Temps de retour sur investissement	7,2 ans	5,5 ans	5,5 ans

www.
ENERSOL.be

rejoignez-nous sur Enersol SPRL

✓ ENERSOL, c'est ...

- ✓ Un bureau d'étude spécialisé en énergies renouvelables
- ✓ Des outils d'analyse et de dimensionnement uniques
- ✓ Des solutions en comptabilité énergétique
- ✓ 9 années d'expérience
- ✓ Une entreprise reconnue



Tél.: 087 68 68 22 - www.enersol.be - info@enersol.be

Rue de Maestricht, 49 4651 BATTICE / Rue de Gembloux, 500 (bat 10) 5002 NAMUR



[Hydromeca Group]

UN MORAL D'ACIER

- ▶ Une entreprise active dans le secteur de l'acier
- ▶ Une activité bousculée par la crise
- ▶ Un client majeur: ArcelorMittal Ringmill

CÉLINE LÉONARD

Voici quelques années, René Ryhon fait le pari d'investir dans le secteur de l'acier en reprenant, aux côtés de son associé, l'entreprise Hydromeca 2000. Active dans le domaine de l'usinage depuis les années 60, cette dernière connaît des heures sombres. Les deux hommes croient néanmoins en son avenir. Et c'est ainsi qu'en 2006, la société Hydromeca Group voit le jour. « *Le core business de l'entreprise s'articulait autour de deux pans : le dégrossissage de couronnes et l'ébauchage de cylindres de laminoirs, explique René Ryhon. Nous comptons pour chacune de ces activités un client majeur : ArcelorMittal Ringmill pour qui nous usinons des couronnes destinées au secteur éolien et Ackers pour qui nous dégrossissons des cylindres.* »

Un coup de frein brutal

Marqués par une augmentation du chiffre d'affaires, les débuts sont encourageants. « *C'est à cette époque que les premiers contacts ont été initiés avec Cide Socran. Nous envisagions d'acquérir de des machines de finition pour aller plus loin dans ce travail*

de l'acier. Nous songions parallèlement à agrandir nos infrastructures ». Mais la crise frappant l'acier européen rattrape Hydromeca Group en septembre 2008. « *Akers a subitement retiré toute sa production alors que quelques mois plus tôt, ils nous demandaient d'accroître celle-ci de 20 % !* »

En dépit d'un plan d'investissement qui n'avait plus de véritable raison d'être, les contacts avec Cide-Socran se maintiennent. « *La priorité était alors de plutôt élaborer un plan de survie. Via Cide-Socran, nous avons entamé une recapitalisation avec l'aide de Meusinvest qui a repris un tiers de nos actions et nous a accordé un prêt de 100.000€.* »

Faire le dos rond

Cinq années après la tempête, le vent n'a pas fini de souffler sur Hydromeca. Direction et collaborateurs font toutefois le dos rond en attendant des jours meilleurs. « *Nous avons recentré nos activités sur les couronnes. Nous nous sommes à cet effet muni de machines à commandes numériques nous permettant d'aller plus loin dans la finition. Un travail nécessitant plus de compétences techniques*

mais débouchant sur des produits avec plus de valeur ajoutée. » Nous avons peu de certitudes concernant notre avenir. Celui-ci sera intimement lié à l'évolution d'ArcelorMittal Ringmill. Nous avons cependant envie de garder la confiance et l'optimisme que nous affichons depuis nos débuts. »

L'apport de Cide-socran

Tout au long de sa jeune histoire, Hydromeca Group a entretenu des contacts soutenus avec Cide-Socran. « *Leur apport fut multiple. Ils nous ont aidés dans la mise en place d'outils financiers efficaces. Lorsque la crise est survenue, ils nous ont guidés dans la mise en œuvre du plan de restructuration et conseillé, à juste titre, d'aller vers des produits plus finis. Sans leur intervention, il aurait, par ailleurs, été beaucoup plus complexe d'obtenir le soutien de Meusinvest. Aujourd'hui encore, nous nous entendons régulièrement.* »



René Ryhon, dirigeant d'Hydromeca Group

Cide Socran

AU SERVICE DES PME WALLONNES

- Études 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/>

HYDROMECA GROUP

Rue de la Station, 25 - 4340 Awans
Tél. 04/233.60.55

KINEPOLIS LIÈGE B2B

Une idée de cadeau de Noël ?



Les chèques-cinéma de Kinopolis



DÉDUCTIBILITÉ FISCALE

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

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

INFOS PRATIQUES

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

Commande en ligne sur : kinopolisbusiness.com

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

Maud franz, mfranz@kinopolis.com, 04.224.66.32

Kinopolis Liège: Chaussée de Tongres 200, 4000 Liège.



KINEPOLIS®

BUSINESS

WHERE BUSINESS MEETS PLEASURE

kinopolisbusiness.com

THEMA

Le confort thermique sur un plateau

Maison, bureau, gare, école, hopital... : chaque bâtiment nécessite des solutions de chauffage qui lui sont propres. Depuis 25 ans, Thema met son expertise aux services des entreprises pour leur délivrer des solutions énergétiques entièrement sur-mesure. Allant puiser chez chaque fabricant les technologies les plus performantes, la société se fait fort de conjuguer au quotidien réactivité, savoir-faire et qualité.

Expertise et diversité

En quête d'une technique de chauffage pour votre entreprise, vous hésitez entre l'expertise d'un spécialiste produit et un fournisseur capable de vous proposer une solution complète? Ne cherchez plus! La société Thema se distingue de l'offre existante en vous proposant à la fois son expertise dans les techniques de chauffage et un panel de marques vous garantissant, pour chaque besoin, la meilleure technologie présente sur le marché. Nul besoin de vous soucier de la compatibilité entre les différentes composantes, celle-ci est consciencieusement étudiée par les ingénieurs de la société. Avant-gardiste dans l'âme, Thema scrute au quotidien les nouveautés dans le domaine de l'énergie pour être toujours à même de vous proposer du matériel à la pointe des techniques actuelles les plus performantes.

Une qualité de service imbattable

Rigoureuse dans la sélection de ses partenaires, Thema a également su fidéliser sa clientèle grâce à une qualité de service imbattable.

- *En amont*: les installateurs bénéficient de l'appui du centre de formation de l'entreprise. Une manière de se familiariser au matériel proposé par la société et de le tester en conditions réelles. Une équipe d'ingénieurs se tient parallèlement à la disposition du service commercial en vue de concevoir une solution sur-mesure correspondant au mieux à votre demande et à vos besoins.

La gamme de produits Thema

Proposant des solutions économiquement et écologiquement optimales, l'éventail de matériel Thema comprend, notamment:

- Les chaudières gaz à condensation (*Remeha*)
- Les panneaux solaires thermiques (*Sonnenkraft*)
- Les chaudières au bois et à pellets (*Windhager*)
- La cogénération au gaz (*EC Power*)
- Les chaudières mazout à condensation permanente (*Kroll*)
- Des produits de jonction assurant un raccordement et une cohérence sans faille entre vos différentes solutions de chauffage (réservoir d'eau, échangeur de chaleur, régulateur...)



Olivier Collette, Pierre Collette et Julien Collette (Administrateurs de Thema sa)

- *Pendant*: une fois sur le chantier, l'installateur peut en permanence faire appel à l'équipe de Thema qui s'engage, par ailleurs, à négocier pour vous les meilleurs prix.
- *En aval*: disponibilité et proximité, tel est le leitmotiv du service après-vente de la PME liégeoise. Depuis de longues années, l'entreprise compte parmi sa clientèle divers centres hospitaliers. Autant dire que la réactivité est inscrite dans ses gènes. Disponible 24h/24 pour toute intervention, l'équipe technique a à sa disposition un stock de pièces détachées couvrant l'ensemble des produits vendus par l'entreprise.

Quelques références

Liège: Gare TGV Liège Guillemins, Médiacité, Crowne Plaza, Opéra Royal de Wallonie, Patinoire de Liège... - **Namur**: Facultés agronomiques de Gembloux, CHU Mont-Godinne, Gouvernement wallon, Prison de Marche, Facultés universitaires de Namur... - **Hainaut**: Aéroport de Charleroi, Gare de Mons et de Tournai, Hôtel de Police de Charleroi, Caterpillar... - **Bruxelles**: Le Botanique, Tour Premium Up-site, Palais des Congrès, bureaux de D'leteren, Fondation Roi Baudouin...

Thema SA

Zone industrielle d'Awans - Rue de la Chaudronnerie, 2 - 4340 Awans - Tél. 04/246.95.75 - info@thema-sa.be - www.thema-sa.be

Sociétés de service, n'hésitez pas à prendre contact avec les collaborateurs de Thema qui, à défaut de vendre en direct, pourront toujours vous orienter vers des spécialistes du métier.

MADE in DISON

4 NOVEMBRE 2013 ©STEPHAN KERFF

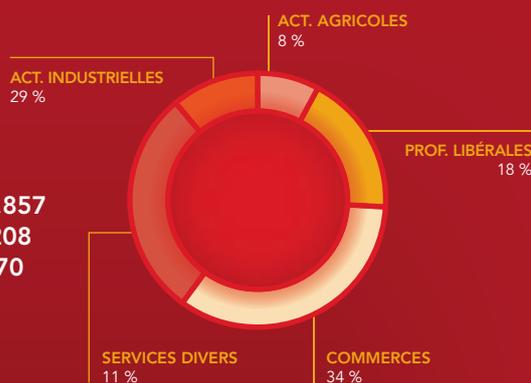
Située à la périphérie nord de Verviers, la commune de Dison (14km²) est en plein renouveau. Symbole de cette résurrection, le site Comédís, fut le théâtre de cette avant-dernière soirée MADE IN de la saison 2013. Grâce à l'intervention de Télévesdre, notre hôte du jour, les participants ont pu découvrir les coulisses de la télévision locale qui depuis un an occupe une partie de ce vaste complexe multifonctionnel.

Au terme de la visite des studios, les entrepreneurs présents ont découvert le profil socio-économique de la commune dressé par la SPI avant de se plonger dans 4 vidéo reportages consacrés à 4 entreprises disonnaises (ISSOL, Iwan Simonis, Leidgens et Télévesdre).

Le walking dinner fut quant à lui assuré par un autre locataire du site Comédís : le traiteur Les Cours qui y a inauguré en mai la brasserie « L'acté ».

DISON : LES CHIFFRES

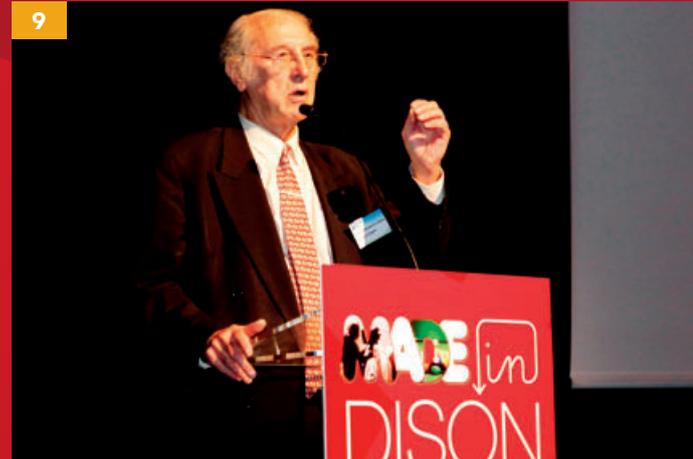
- 📍 Superficie (km²) : 14
- 👤 Nombre d'habitants : 14.857
- 🏢 Nombre d'entreprises : 208
- 👥 Nombre de salariés : 2.570



TAILLE DES ENTREPRISES	NOMBRE ENTREPRISES	NOMBRE DE TRAVAILLEURS
1 à 9 travailleurs	75,8 %	17,9 %
10 à 49 travailleurs	18,4 %	27,1 %
50 à 199 travailleurs	5,3 %	36,2 %
200 à 499 travailleurs	0,5 %	18,8 %

LÉGENDES:

- 1 Alain MAGER (Télévesdre), Christophe NAA (Equip Source Humaine) et Sandrine GASC (HEC-Ulg)
- 2 - 3 - 4 Visite des studios de Télévesdre avec Urbain ORTMANS (Directeur général de Télévesdre)
- 5 Walking dinner dans la salle polyvalente du site Comédís et devant le restaurant l'Acté (Les Cours).
- 6 Marc TOUSSAINT (Ateliers Orts) et Claude DOUMIER (Synchrosoft)
- 7 Alexandre GROSJEAN (Président de la CCI Liège Verviers Namur)
- 8 Urbain ORTMANS (Directeur général de Télévesdre)
- 9 Yvan YLIEFF (Bourgmestre de Dison)
- 10 Assemblée dans la salle de spectacle du site Comédís lors de la séance académique présentant le profil socio-économique de Dison
- 11 Jean-Paul MAWET, Amandine Vazza (ADL de Dison) et Gilles FORET (CCI Liège Verviers Namur)
- 12 Marc TASQUIN (CPAS de Dison), Yvan YLIEFF (Bourgmestre de Dison) et Philippe BAILLY (Equip Source Humaine)
- 13 Victor ERNST (Deckers) et Laurent GODIN (Lignes)
- 14 Benoît DORTHU (Président de Télévesdre) et Julien MESTREZ (Province de Liège)



RETROUVEZ LES VIDÉO-REPORTAGES
 CONSACRÉS À 4 ENTREPRISES DISONNAISES
 SUR www.youtube.com/madeincciconnect



MEET'IN NAMUR

Gare de Namur

14 novembre 2013

Plus de 1000 entrepreneurs en gare de Namur.

En ce mois de novembre s'est tenue la 2^e édition de Meet'In Namur, le plus grand événement de networking jamais organisé dans cette province.

À nouveau, les organisateurs de ce grand rassemblement patronal (la CCI et l'asbl Enjeu) avaient fait le pari d'investir un lieu totalement improbable pour ce type d'événements : la gare de Namur. Et c'est plus précisément sur « la dalle », lieu inusité, initialement destiné à héberger un complexe cinématographique, que se sont ainsi retrouvés 100 sociétés exposantes et plus de 1000 visiteurs.

Tout au long de l'après-midi, les échanges de cartes de visite ont fusé pour se poursuivre jusqu'au Business Dîner organisé en début de soirée. Au vu des mines réjouies à la sortie de l'événement, il y a d'ores et déjà fort à parier qu'une 3^e édition de Meet'In Namur verra le jour en 2014...



meetinamur.be

©YVES GOETHALS

LÉGENDES:

- 1 Gregory Schoorman et Amandine Boots (Business Center Wallonie)
- 2 Stéphane Geron (Domaine des Grottes de Han)
- 3 Bernard Mouyard et Benoit Mouyard (Bureau Mouyard) en compagnie de Fabian Minet (MDM Industrie)
- 4 Sonia Marchione et Serge Massart (Fermalux)
- 5 Olivier Crombag (Olic Production)
- 6 Frédéric Mailleux et Françoise Belfroid (Ronveaux)
- 7 Martial Charlier (Sonama) en discussion avec Lionel Toussaint et Jean Louis Henry (Cobelba)
- 8 Brigitte Malou (Domaine des Grottes de Han), Pascal Van Dieren (CCI Liège-Verviers-Namur) et Cédric Vandervaeren (Château de Namur)
- 9 Yves Nelis (Buro5), Cédric Poncelet (Atelier de l'arbre d'or) et Olivier Simon (Buro5)
- 10 François Bersez (Quatrième Dimension) et Noémie Happart (Miss Belgique 2013)
- 11 Tristan Dewael, Nick Steyaert (Westlease) et Guy Locasse (Westlease)
- 12 Alexandre Poty (Clean Express Poty), Nathalie Delforge (Randstad) et Sophie Toch (Randstad)





YOUNG CCI NETWORK

Whisky-Fromage-Chocolat à

Lundi 25 novembre 2013

« **W**hisky-Fromage-Chocolat » : tel était le programme annoncé pour la dernière soirée Young CCI Network de l'année. Organisé en partenariat avec Etienne Bouillon (*The Belgian Owl Whisky*), Frédéric Joassart (*Fromager Uguzon*) et Benoît Nihant (*Chocolatier*), l'événement s'est tenu au sein des infrastructures de la distillerie « The Owl Distillery » à Fexhe-le-Haut-Clocher.

Après une visite des installations, les participants ont eu le plaisir de s'adonner à une dégustation fromage & whisky. La soirée s'est

poursuivie avec une conférence sur le thème *Entrepreneurs de passion*.

Pour rappel, Young CCI Network est un réseau de chefs d'entreprises, de moins de 45 ans, visant à favoriser les relations d'affaires entre jeunes patrons avec un programme d'activités exclusivement réservé à cette cible. Chaque rendez-vous poursuit un triple objectif : l'apprentissage, le partage d'expérience et le networking efficace.

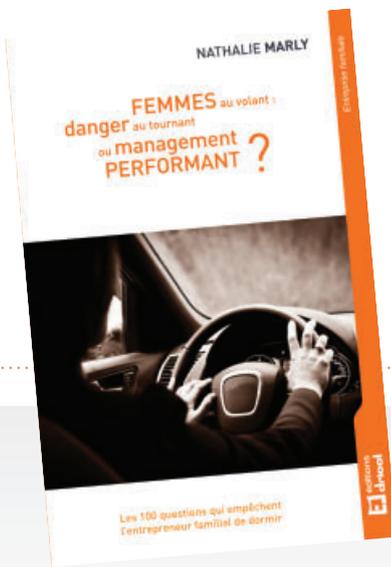
© STÉPHANE KERFF

- 1 Olivier Colle (Moustic), Alexandre Grosjean (Président de la CCI Liège-Verviers-Namur et Membre du Comité Young CCI Network), Etienne Bouillon (The Owl Distillery), Benoît Nihant, Frédéric Joassart (Uguzon) et Gilles Foret (CCI Liège-Verviers Namur)
- 2 - 3 - 4 Visite de « *The Owl Distillery* » à Fexhe-le-Haut-Clocher
- 5 - 6 - 7 « *Entreprendre sa passion* » avec le chocolatier Benoît Nihant, Etienne Bouillon (The Owl Distillery), Frédéric Joassart (Uguzon) et Olivier Colle (Moustic)
- 8 - 9 Dégustation inédite de whisky « *The Belgian Owl* » et de fromages « *Uguzon* »
- 10 Prestation des magiciens Philippe Bougard et Clément Kerstenne (In the Air) sous le regard de Stéphane Lefebvre (Loterie nationale) et Frédéric Driessens (Meusinvest)
- 11 Lionel Hacourt (Boyens Michel), Damien Dessard (Dessard Cabinet d'Avocats) et Louis Maréchal (Farnir – Electricité industrielle)
- 12 Pierre Girretz (Girretz Pierre Energies Alternatives) et Jean-Philippe Dethier (Ateliers de Construction Dethier)
- 13 Thomas Brayeur (Aderis) et Vincent Van Langenacker (Dwelshauvers Assurances)
- 14 Véronique Joassart (Vectis Consult), Marko Senyk et Philippe Joassart (Rhinocerosstore), Anthony Heukmes (Into The Web)
- 15 Céline Léonard, Solange Nys et Vincent Mausen (CCI Liège Verviers Namur)
- 16 Benoît Saintelet (Feeltec), Bernard Goffinet (George et Cie) et Katia Guidolin (The Owl Distillery)



“The Owl Distillery”





MACHISTE le monde de l'entreprise familiale ?

Quel est le pourcentage d'entreprises familiales dirigées par des femmes en Belgique francophone? Quels ont été les obstacles professionnels rencontrés par ces dernières? Ont-elles

autant d'aptitudes que leur(s) frères pour piloter une société? Quels sont leurs apports à la barre de l'entreprise? Sur base d'une enquête scientifique menée par HEC-ULg, Nathalie Marly passe ces questions en revue pour nous livrer un roman économique humoristiquement baptisé « Femmes au volant: danger au tournant ou management performant? ».

CÉLINE LÉONARD

► **CCImag'**: Quelle est la genèse de cet ouvrage?

N.M.: « Chaque année, l'Institut de l'Entreprise Familiale organise une grande étude dont les résultats sont présentés à l'occasion d'un colloque. Les responsables de l'IEF trouvaient dommage de ne pas laisser une trace de ce travail. Aussi m'ont-ils confié la rédaction d'un ouvrage qui rendrait compte de leurs recherches. C'est ainsi que l'an dernier nous avons publié Que doit faire le fiston pour reprendre la place de papa? Au vu du succès rencontré, nous avons décidé de reproduire l'exercice avec la parution de Femmes au volant: danger au tournant ou management performant? »

► **CCImag'**: Il s'agit de livres à la forme tout à fait particulière...

N.M.: « Oui, en effet. L'IEF ne voulait pas d'un ouvrage de management qui ne serait pas lu. Nous avons donc opté pour un format littéraire totalement inédit: un roman économique! »

► **CCImag'**: A la lecture de ce 2^e tome, on apprend que 40 % des pères interrogés pensent que leur fille ne reprendra pas l'entreprise. Le monde de l'entrepreneuriat familial serait-il misogyne?

N.M.: « Les raisons sont multiples et pas toujours misogynes. Ainsi, certains pères avancent le fait que leur fille n'a pas d'intérêt pour l'activité de l'entreprise ou n'en a tout simplement pas envie. Cependant, 4 % des répondants soulignent qu'ils préfèrent tout simplement transmettre leur société à un descendant masculin. C'est ce que l'on appelle le principe de primogéniture masculine. »

► **CCImag'**: Autre donnée, lorsque les femmes sont présentes au sein des organes décisionnels, elles y restent souvent minoritaires.

N.M.: « C'est exact. Elles ne sont majoritaires que dans 11 % des conseils d'administration, 7 % des comités de direction et dans 7 % de l'actionnariat. Si l'on se penche sur leurs charges, on constate qu'elles occupent plus souvent des fonctions administratives et de gestion des ressources humaines tandis que les hommes sont davantage présents dans des fonctions opérationnelles, financières, de marketing, de vente ou de CEO. »

► **CCImag'**: Quels sont les principaux obstacles au pouvoir rencontrés par ces femmes?

N.M.: « L'étude de HEC-ULg pointe 5 obstacles majeurs: le caractère technique de certains métiers, l'équilibre entre vie familiale et professionnelle, les relations mère-fille (des problèmes de rivalité peuvent survenir si la mère est toujours présente dans la société), les rôles traditionnellement attribués à la femme et les stéréotypes de l'ancienne génération. »

► **CCImag'**: Quels sont les apports spécifiques de ces dirigeantes?

N.M.: « On leur reconnaît une plus grande capacité d'écoute, de communication et de favorisation du dialogue. Elles accordent plus d'importance aux aspects humains. On les



QUI EST NATHALIE MARLY ?

Ancienne journaliste de la RTBF, Nathalie Marly gère actuellement une société de communication et publie des ouvrages économiques aux allures de fiction.

dit également plus rigoureuses, mieux organisées et animées par le souci du détail. »

► **CCImag'**: Quels conseils donneriez-vous aux cédants qui ont une fille?

N.M.: « Se concentrer sur leurs compétences et laisser de côté les préjugés pour donner à chacun le même accès au pouvoir. Leur permettre de réaliser des stages au sein de l'entreprise pour qu'elles acquièrent de la crédibilité en interne tout en les encourageant à démontrer ailleurs, dans d'autres entreprises, de quoi elles sont capables. Leur transmettre de manière informelle la société dès leur plus jeune âge... »

► **CCImag'**: Enfin, quels conseils adresseriez à ces femmes dirigeantes?

N.M.: « Ne pas se déguiser en homme pour réussir. Elles ne dirigent sans doute pas une entreprise de la même manière que leurs homologues masculins mais elles ont leurs propres atouts qui font d'elles de bons leaders. »

« FEMMES AU VOLANT ; DANGER AU TOURNANT OU MANAGEMENT PERFORMANT ?
LES 100 QUESTIONS QUI EMPÊCHENT L'ENTREPRENEUR FAMILIAL DE DORMIR »

Nathalie Marly, Ed. Dricot, 233 pp., 20€. - www.dricot.be



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

Photo : Ets **Wanty** - Binche 159 kWc, soit 636 panneaux.

Le toit de votre entreprise Une véritable mine d'or

LE PHOTOVOLTAÏQUE TOUJOURS RENTABLE !

- Des projets sécurisés et rentables
- Des solutions en **location** ou en **investissement**
- Une rentabilité annuelle de **15% à 20%**
- Un temps de retour court de **5 à 6 ans**
- Une politique confirmée par la Région Wallonne

ILS NOUS ONT FAIT CONFIANCE :



Wallibi :
Installation de 250 kWc,
soit 1000 panneaux



Herion :
Installation de 76 kWc,
soit 304 panneaux



Vandeputte :
Installation de 500 kWc,
soit 2000 panneaux



Devillers :
Installation de 50 kWc,
soit 200 panneaux

VOUS NE DÉSIREZ PAS INVESTIR ? DÉCOUVREZ NOTRE PRINCIPE UNIQUE DE LOCATION

www.ge4spro.be

N°Vert 0 800 32 232

info@ge4s.be

Samsung
GALAXY Note 3 + Gear DESIGN YOUR LIFE

Visually Elegant, Intellectually Powerful. Helping you achieve your life's work every day.

