

ccim mag

LE MAGAZINE DES ENTREPRISES

MENSUEL N°10
DÉCEMBRE 2013
ÉDITION BRABANT WALLON -
HAINAUT - WALLONIE PICARDE

LES INVITÉS
Isabelle Thys
et Didier Melotte
(THÉOPHILE & PATACHOU)

Dossier

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

Plus d'infos sur : www.ccimag.be



Votre certificat d'origine en quelques clics

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

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



Contactez nous:

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

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

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

www.digichambers.be

Édito



Des violons d'Ingres qui donnent une harmonie à nos vies...

Chacune et chacun avons besoin de moments où nous retrouver avec nos passions, nos « jardins secrets » : lieux de créativité personnelle sans aucun juge que nous-même! Au-delà de l'activité économique, les dirigeants d'entreprise n'y sont pas indifférents. Bien au contraire: la recherche de « bien-être » et d'équilibre passe par des moments de détente.

Le hobby est ainsi le reflet de ces découvertes personnelles qui correspondent à nos aspirations les plus profondes, sources de bonheur ou de l'émotion recherchée, attendue, programmée...

Certains visent le surassement physique, d'autres choisissent la découverte du monde par d'autres voies d'expression ou de rencontres que celles du papier, des courriels et des appels téléphoniques!

En tout cas: le but est de pouvoir vibrer de toutes ses émotions et de ses sens pour relâcher le corps et ressourcer l'esprit.

Contribuant ainsi à l'harmonie de nos vies, c'est peut-être aussi pour cela que l'on qualifie les hobbies de « violon d'Ingres ». Couleurs et musicalité mélangées? Étrangetés et découvertes hors des chemins battus...

Découvrons ensemble dans notre dossier de ce mois ces hobbies insolites de quelques-uns de nos dirigeants!

RENÉ BRANDERS,
PRÉSIDENT DE LA CCIBW

“ Certains visent le surassement physique, d'autres choisissent la découverte du monde par d'autres voies d'expression... ”

CCI Brabant Wallon

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

CCI Hainaut

Siège de Charleroi
Avenue Général Michel 1c - 6000 Charleroi

Siège du Centre

Place de la Hestre, 19 - 7170 La Hestre

Siège de Mons

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

CCI Wallonie picarde

Siège de Mouscron
Boulevard industriel, 80 - 7700 Mouscron

Siège de Tournai

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



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

Éditeur responsable
Marc Chapelle

Chef d'édition

Stéphanie Heffinck
Tél. 067/89.33.36
ccibw.magazine@skynet.be

Publicité

Solange Nys
04/341.91.67
solange@ccimag.be

Journalistes

Alain Braibant, Camille Desauvage,
Stéphanie Heffinck, Céline Léonard, VDA.

Dossier

Stéphanie Heffinck, Céline Léonard

Maquette et mise en page

Mwp Communication - www.mwp.be

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

I ♥ M²⁰¹⁵ MONS

Les invités

Isabelle Thys et Didier Melotte (Théophile & Patachou) : la vie en rose...

Isabelle Thys et Didier Melotte forment une équipe complémentaire qui s'accorde sur presque tout, comme le souci du détail. Leur collection d'articles de puériculture fleurit bon le confort, la qualité et l'intemporalité...



Boîte à outils

Le statut unique employé/ouvrier : une partie du voile est levée

Cela fait 20 ans que l'on discute d'une harmonisation des statuts employé/ouvrier. Pour les délais de préavis, c'est chose faite à partir de ce 1er janvier. Et pour le reste ?... Le point avec Sabine de Cock et Thierry Nollet (Group S).



Cocorico

Dirty Monitor... ou le mapping vidéo dans l'ère 3.0

La technologie hyper créative du « mapping vidéo » vue par le carolo « Dirty Monitor » a assis sa réputation sur ses compétences au-delà des frontières...



Dossier

Les hobbies insolites des chefs d'entreprise

Quel est le violon d'Ingres de nos chefs d'entreprise ? Parfois tout sauf classique ! Ils sont gille, organisateurs de festival ou semi-marathon, magiciens, aérostier, fervent adepte de géocaching, ... nos chefs d'entreprise comme vous ne les connaissez pas.

Pierre Battard, le dessinateur

Luc Theunissen : un musée sur la Seconde Guerre mondiale

Luc Verbeke, le meneur



Dossier

Alexandre Sprenger : sous les feux de la rampe

Jean Vandergeeten, le chef de chœur

Nathalie Blondiaux : à fond les manettes

Patrick Coulon, le lanceur d'oranges

Mario Perrotti : comme par magie

Gino Innocente, l'organisateur

Eric Marchot : trésors cachés

Philippe Gysens, le joggeur

Julien Frantz : rôliste passionné

Nicolas Delhauteur, le partageur

Guido Derom : aller plus haut

Julien Cadet : sur le ring

Laurent Vanmeenen, le pongiste



Honest Talk

Pierre Hermant Les salons, une arme stratégique pour les PME

30

« 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.

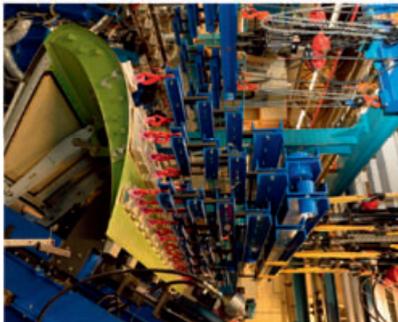


L'économie en images

Sonaca : technologies de haut vol !

32

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.



En bref

L'actualité du chef d'entreprise

37

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 !

Boîte à outils

AEO... pourquoi pas ?

38

Le nombre de certificats AEO (Authorised 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....



Noël Colpin, Administrateur général de l'AGD&A

Portraits

Vidyas sécurité et bien-être au travail

41



V. Lotin, Directeur d'exploitation

Vidyas fait partie d'un réseau d'entreprises - « your safety in good hands » - liées à la sécurité et au bien-être au travail.

CHOQ L'onde de CHOQ après 15 ans

42

Le CHOQ crée une dynamique positive afin de prendre part efficacement au développement du territoire... Au mois d'octobre, il a fêté ses 15 ans.



© Bruc&Co

CAFWAPI Proche des entreprises et des familles

43



Pierre Roman, Directeur

La Caisse d'allocations familiales de la Wallonie Picarde apporte un service personnalisé aux employeurs, aux travailleurs et à leur famille.

Vie de nos entreprises

Vie de nos entreprises

44

Alstom vient de signer le plus gros contrat de son histoire pour la fourniture de 600 trains de passagers...

Echos

Echos de la CGIBW

45

Un midi d'affaires au Château Golf de la Tournette et le lancement de Quadrant 5, réseau d'apprentissage à la responsabilité sociétale des entreprises en photos...



Echos

Echos de la CCIH

49

Le club I.S, cycle d'ateliers du département RehGIS de la CCI Hainaut à découvrir en ces pages...



Echos

Echos de la CCIWAPI

51

Un déjeuner-débat avec JF Heris, une « Visite aux Voisins », une découverte de la Brasserie Dubuisson... la CCI Wallonie picarde est fort active en cette fin d'année !





THÉOPHILE & PATACHOU

ISABELLE THYS ET DIDIER MELOTTE: LA VIE EN ROSE



- ▶ Un tandem complémentaire à la tête d'une marque aux lignes épurées
- ▶ Des touches artisanales belges et européennes
- ▶ Des collections harmonieuses d'articles de puériculture

STÉPHANIE HEFFINCK

« **U**n bon pâtissier ne donne pas toutes ses recettes! » se défend Isabelle Thys, amusée. « *Mais révélons quand même que l'histoire de Théophile & Patachou peut se résumer en 3 mots: passion, tradition, partage* » propose Didier Melotte. La passion, c'est au départ la sienne, héritée de parents qui fabriquaient des vêtements pour enfants, dans le Brabant wallon. Bien vite, Didier l'inocule à Isabelle. « *Je t'accompagnais sur les Salons pour découvrir et comprendre les matières, les tissus* » se remémore la jeune femme. « *Tu as ensuite rapidement commencé à sillonner le pays, la première collection Théophile et Patachou sous le bras* », complète son associé.

Défendant sa propre marque, le tandem s'accorde rapidement sur une philosophie inaltérable tout au long de son chemin. Depuis 20 ans, la marque est estampillée haut de gamme. Aucune de ses références n'est ébauchée, tous ses produits sont soignés jusque dans les finitions les moins visibles. Les boutons plats des vêtements des tout-petits sont délicieusement nacrés. Les berceaux de contes de fées reposent sur des pieds de fer forgé artisanalement travaillés. En leur façade, un baldaquin libère une cascade de tulle autour du visage des nouveau-nés. Les ours d'un blanc immaculé ou délicatement lilas, le cou cerclé d'un ruban à plis religieuse protègent avec bienveillance le sommeil des bébés. Des fauteuils crapauds miniatures gris flanelle semblent rembourrés de rires d'enfants. Saupoudrées ou foisonnantes, soies et dentelles achèvent l'arrondi des paniers en osier, les trousseaux, les tours de lit. Le raffinement à l'état pur.

Aujourd'hui, le blason « T&P » couronne les « flagships stores », monomarkes, de Bruxelles, Dubaï, Istanbul, St-Petersbourg et tout récemment Taipei. Les layettes, accessoires de puériculture, mobilier au sceau prestigieux se laissent aussi effleurer dans des magasins triés sur le volet. « Théophile & Patachou » est une success story qui s'est jouée à quatre mains. Sur une partition intemporelle, mais aux accords modernes. Sans fausse note. Alors, oui, les chevaux blancs des mobiles « T&P » galopent joyeusement au-dessus des rêves d'enfants sur l'air de « La vie en rose »...

Coup de cœur

« J'ai un coup de cœur pour toute notre collection! » s'exclame Isabelle. « Plus sérieusement, c'est passionnant de faire autant de belles rencontres; on tire un enrichissement fabuleux de nos contacts et de la découverte de marchés qui s'ouvrent. Quel plaisir de se frotter à d'autres cultures et de franchir les frontières, d'adapter les produits en fonction des marchés, d'affiner notre approche. Nous venons d'inaugurer un "flagship" à Taipei; ce sont chaque fois de grands moments d'émotion... »



Théophile et Patachou, c'est l'esthétisme dans la tradition...



"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



Coup de force

L'un des coups de force des associés a été de ne jamais rien considérer comme anecdotique. Les boîtes cadeaux, par exemple, sont des écrans subliment les trésors qu'elles abritent. « *Nous ne transigeons pas sur la qualité, dans les moindres détails et la délicatesse est présente partout, dans les articles, le packaging, le site internet* ». L'esprit de la marque a d'ailleurs séduit des people et personnalités, dont de nombreuses têtes couronnées. Le premier enfant de Charlotte Casiraghi, à naître ce mois, goûtera au confort de T&P. Et, il y a quelques mois, Armelle Gysen présentait dans les pages de Paris Match, son fils confortablement blotti dans une chambre Théophile & Patachou ; même le cinéma s'est laissé tenter par les tons doux et chaleureux. « *Nous venons de livrer l'une de nos chambres pour le tournage d'un film de François Ozon, à Paris !* »

Autres explications du succès des 2 entrepreneurs : une complémentarité et une croissance raisonnée, à l'écoute des opportunités et tendances. Et constamment en phase avec la personnalité des fondateurs assumant leurs choix. « *Nous avons été là au bon moment, avec le bon produit, à l'écoute des besoins et du style de la maman moderne. Isabelle assure la partie marketing et vente, suivie de la clientèle. Pour ma part, je suis davantage tourné vers la création, même si nous imaginons à deux nos collections. Je m'occupe aussi de la production, de son suivi* », explique Didier. « *Depuis le début, nous avons gravi les échelons un à un, sans brûler les étapes et la reconnaissance des professionnels est arrivée* ajoute Isabelle. *Nous avons progressivement élargi les collections. Huit ans après la création de la marque, nous avons été repérés sur le Salon 'Maisons & Objets' par de beaux magasins qui nous ont arraché l'exclusivité dans de grandes villes françaises comme Paris ou Cannes. Nous avons au fur et à mesure multiplié nos points de vente dans des enseignes multimarques de pays européens. Et, depuis 6, 7 ans, nous avons quelques « flagships », monomarkes, à travers le monde. Sans oublier notre magasin de Bruxelles, à l'Avenue Louise, où je me rends régulièrement pour me repaître de l'ambiance apaisante et recueillir les impressions et attentes des clients sur le terrain.* »

Coup de gueule

« *Comme d'autres entrepreneurs, nous sommes agacés par les lourdeurs administratives. C'est une perte d'énergie. Heureusement que, pour nos démarches à l'export, nous sommes conseillés par la Chambre de Commerce & d'Industrie du Brabant wallon et l'AWEX !* »

« IL ÉTAIT UNE FOIS... »

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

IT : « L'enthousiasme et le dynamisme ! »

DM : « Une tendance naturelle à la rigueur ! »

▶ Qu'ont-elles oublié ?

IT : « J'ai tendance à toujours vouloir tout superviser et j'ai donc des difficultés à déléguer »

DM : « Je suis probablement trop perfectionniste »

▶ Vous frottez votre lampe magique pour...

DM : « Pour poursuivre l'expansion à l'international ! »

IT : « Il paraît qu'il faut éviter de révéler ses vœux... si on souhaite qu'ils se réalisent un jour ! » (rires)

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

DM : « Les couleurs flashy, auxquelles je ne me fais vraiment pas » ! (rires).



TP PRODUCTIONS SPRL

Av. Zénobe Gramme, 21
1300 Wavre - Tél. 010/24.66.12
www.theophile-patachou.com

LE STATUT UNIQUE... une partie du voile est levée

La discussion sur le statut unique date déjà depuis plus de 20 ans! Depuis un arrêt de la Cour Constitutionnelle du 8 juillet 1993 par lequel celle-ci avait épinglé le caractère devenu désuet de la distinction entre ouvriers et employés... Où en sommes-nous, aujourd'hui? Le point avec Sabine de Cock, Directeur-Adjoint du Département Sociojuridique et Thierry Nollet, Directeur du Secrétariat social (GroupS).

► **Où en sommes-nous aujourd'hui?**

Le coup de grâce fut porté par un nouvel arrêt du 7 juillet 2011 déclarant comme inconstitutionnelle la distinction entre ces deux statuts en matière de préavis et de jour de carence. La Cour avait donné 2 ans au législateur pour supprimer dans la loi cette discrimination illicite... Suite à l'absence d'accord formel sur le sujet entre les partenaires sociaux, la Ministre de l'Emploi a fait, le 8 juillet de cette année, une proposition de statut unique. Le Conseil des Ministres a approuvé le 27 septembre dernier un avant-projet de loi sur le statut unique basé sur cette proposition.

► **Que contient cet avant-projet de loi sur le statut unique?**

Des délais de préavis harmonisés à partir du 1/01/2014

Des nouveaux délais de préavis seront applicables à partir du 1/01/2014. Pour le calcul de ces délais, il ne sera plus fait aucune

distinction entre ouvriers et employés. Le seul critère utilisé sera celui de l'ancienneté. Ainsi pour une ancienneté de moins de 5 ans, les délais varieront de 2 à 15 semaines. À partir de 5 ans jusque 20 ans d'ancienneté, il sera question d'un délai de préavis de 3 semaines par année d'ancienneté entamée avec un plafond de 62 semaines. Ensuite, 1 semaine viendra s'ajouter par année d'ancienneté entamée au-delà de 20 ans.

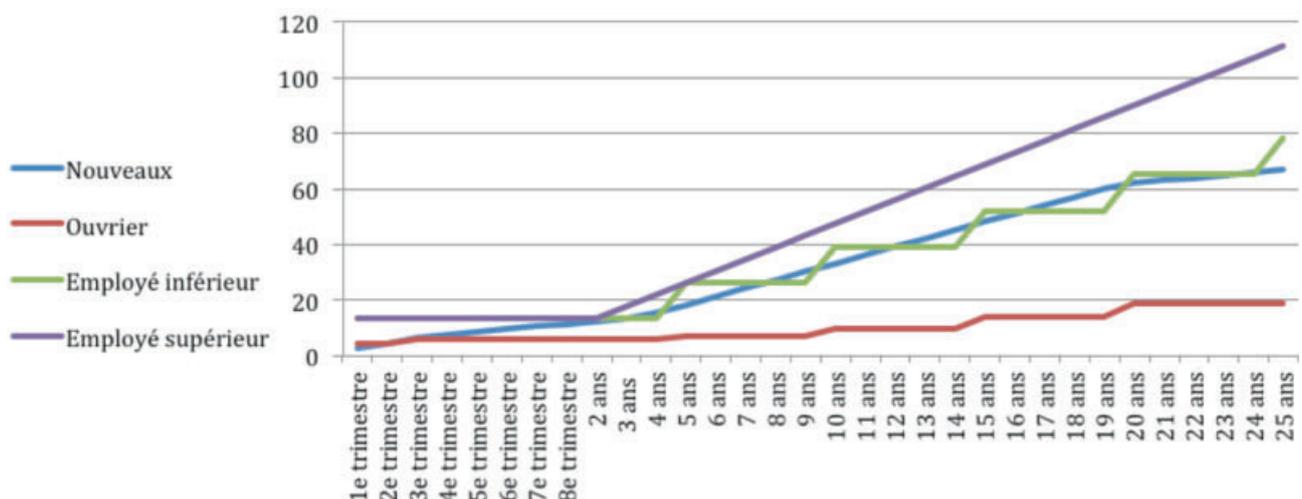
Les nouveaux délais de préavis constituent certainement une avancée pour les ouvriers, mais par contre une diminution importante pour les employés dits supérieurs (employés avec une rémunération annuelle excédant 32.254 € bruts). Ce sont des délais de préavis actuels des employés dits inférieurs que les nouveaux délais de préavis se rapprochent le plus.

Le schéma ci-après illustre cette comparaison avec la réglementation actuelle :

Des régimes dérogatoires sont cependant mis en place pour maintenir des délais de préavis moindres pour les ouvriers relevant de certaines commissions paritaires, notamment celles de la construction, du diamant ou encore de la confection.

De nouveaux délais de préavis seront applicables à partir de ce 1^{er} janvier 2014; en cette matière, il ne sera plus fait aucune distinction entre ouvriers et employés.

Les nouveaux délais de préavis constituent un maximum auquel il ne peut être dérogé au niveau sectoriel. Les craintes du Group S que d'autres délais puissent être négociés au niveau des entreprises ont par contre été confirmées par l'avant-projet de loi. Les employeurs risquent par conséquent d'être mis sous pression par leurs représentants syndicaux pour une négociation dans ce sens.





Quelques « plans » du statut unique 'ouvrier-employé' sont jetés dans l'avant-projet de loi. Mais d'autres nombreuses matières à harmoniser sont encore en cours de discussion...

► Qu'en sera-t-il des contrats de travail en cours au 1^{er} janvier 2014?

Pour les contrats de travail dont l'exécution a débuté avant le 1/01/2014, **un système dit de « cliquet » est mis en place afin de garantir les droits acquis.** Dans ce système, les délais de préavis seront le résultat d'un double calcul : un premier calcul sur base de la réglementation actuelle pour l'occupation jusqu'au 31/12/2013 et un second calcul, sur base des nouveaux délais de préavis pour l'occupation à partir du 1^{er} janvier 2014.

► Suppression de la période d'essai à partir du 1/01/2014

L'avant-projet de loi sur le statut unique comporte la suppression de la possibilité de prévoir une clause d'essai dans les contrats de travail débutés à partir du 1/01/2014. Les périodes d'essai en cours à cette date continueront cependant à sortir leurs effets jusqu'à leur terme.

► Suppression du jour de carence

On entend par jour de carence le premier jour de maladie non payé par l'employeur aux ouvriers lorsque la durée de la maladie est inférieure à 14 jours. Ce jour de carence sera supprimé à partir du 1/01/2014. Pour compenser les coûts que pourrait engendrer pour l'employeur cette suppression, il est prévu d'augmenter la réduction structurelle des charges.

► Extension du droit à l'Outplacement

Le statut unique amène par ailleurs une extension du droit à l'Outplacement réservé aujourd'hui aux travailleurs ayant au moins 45 ans et 1 an d'ancienneté. À partir du

1/01/2014, tout travailleur licencié ayant droit à un préavis d'au moins 30 semaines (soit 9 ans d'ancienneté) devra se voir offrir un Outplacement par son employeur. Le coût de l'Outplacement pourra cependant être imputé sur l'indemnité compensatoire de préavis à raison de 4 semaines.

► Obligation de motiver les licenciements

L'avant-projet de loi sur le statut unique invite les partenaires sociaux à négocier au plus tard pour le 1/01/2014 une convention au sein du Conseil National du Travail afin de rendre effective une obligation générale de motiver les licenciements et d'en fixer les conditions et sanctions y attachées. Cette convention entraînera l'abrogation de la notion actuelle de licenciement abusif des ouvriers.

► Quid des autres distinctions entre ouvriers et employés?

L'harmonisation ne concerne encore aujourd'hui que les délais de préavis et le jour de carence. Les autres distinctions restent maintenues comme celles en matière de vacances annuelles, de salaire garanti en cas de maladie, de paiement de la rémunération, de chômage temporaire ou encore de commission paritaire. Ces matières feront également l'objet d'une harmonisation sur base d'une proposition encore à venir de la part des partenaires sociaux. On peut s'attendre à d'après discussions dans ce cadre.

Il reste donc encore un long chemin vers une harmonisation complète. Jusqu'à ce que celle-ci soit effective, les deux statuts subsistent. Le temps n'est donc pas encore venu de supprimer de notre vocabulaire les notions d'ouvrier et d'employé.



Thierry Nollet, Directeur du secrétariat social Group S



Sabine de Cock, Directeur-Adjoint du Département Sociojuridique Group S

INFOS:

www.groups.be

THEMA

Le confort thermique sur un plateau

Maison, bureau, gare, école, hôpital... : 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'Ieteren, 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.

DIRTY MONITOR OU LE MAPPING VIDÉO DANS L'ÈRE 3.0

Logiciels créatifs et vidéoprojecteurs ultraperformants remettent définitivement au placard notre bon vieux « son et lumière »...

HUGO LEBLUD

Avec Dirty Monitor, collectif carolo d'une dizaine de graphistes, concepteurs, développeurs... tous passionnés d'informatique et de vidéo, la projection, les animations visuelles sur grandes surfaces extérieures ou intérieures, plates ou en relief, prennent une toute autre dimension ! Dirty Monitor, dont la réputation dépasse aujourd'hui largement les frontières du Royaume, est spécialisé dans le « mapping vidéo ».

Si tout le monde sait ce qu'est (ou plutôt était) notre bon vieux « son et lumière », **le mapping vidéo, pour faire simple, est en quelque sorte sa version 3.0.** En combinant harmonieusement lumières et musiques, parfois des jeux d'eau, cette technologie hyper-créative permet d'animer, de transfigurer, de sublimer ou encore de... déconstruire des bâtiments historiques, des usines, des hôtels, des points de vente... par l'intermédiaire de très puissants vidéoprojecteurs.

Du Vjing au mapping

Le « mapping vidéo » offre, en terme d'animations, des perspectives stupéfiantes, en trompe-l'oeil « *qui exigent toutefois un long et très lourd travail en amont supposant des centaines d'heures de calcul mettant en œuvre des langages et des programmes informatiques de très haut niveau* » explique Mauro Cataldo, fondateur et cheville ouvrière de tout le projet Dirty Monitor.

Avec son frère Orphée, architecte de formation, ils se sont fait connaître au début pour leurs réalisations dans le « Vjing » (performances visuelles en temps réel) lors de soirées organisées à Charleroi dans les



locaux du collectif d'artistes « Le Vecteur » où les équipes de Dirty Monitor sont d'ailleurs toujours hébergées. Un certain Franco Dragone s'est alors intéressé à leur travail de projection/déconstruction de structures de tous types pour ensuite, régulièrement, à la demande des équipes de production de son complice Luc Petit, recourir à leurs services.

Sollicité partout !

De fil en aiguille, **la réputation de Dirty Monitor n'a plus fait que croître**, au point qu'aujourd'hui, le collectif est sollicité dans toutes les directions. Que ce soit pour l'animation du show de Florence Foresti à Bercy, l'inauguration d'un hôtel de luxe à Singapour ou encore, plus récemment, l'ouverture de la nouvelle boutique de l'horloger suisse Philippe Patek à Shangai et encore, durant tout cet été 2013, un show visuel sur les murs du Conservatoire de Strasbourg.

Sans parler de l'ouverture du 3^e Festival du Film à Pékin ou encore, à la demande de Luc Petit, l'animation visuelle de la comédie musicale Peter Pan. Pour cette dernière production, pas moins de dix-huit mois de préparation pour un show de nonante minutes !

Un business, mais aussi un succès qui ne font que grandir sur le marché encore naissant du mapping vidéo où les coûts de facturation peuvent atteindre, en fonction des effets et des technologies mises en œuvre, entre 4.000 et 7.000 EUR la minute ! Et cela, sans intégrer le coût des équipements de projection dont les plus perfectionnés se louent jusqu'à 5.000 EUR la journée !

DIRTY MONITOR

Rue de Marcinelle, 30 - 6000 Charleroi
071/27.86.78 - 0496/56.97.27
www.dirtymonitor.com



your IT Partner

Votre fournisseur informatique

à Woluwé-St-Lambert



et à Genval

Optez pour un service rapide et personnalisé.



Conseil & Assistance



Vente - Location - E-shop



Promotions fréquentes



Maintenance - Antivirus - Backup



Optimisation de votre matériel

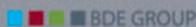


Dépannage - Atelier de réparation



Chaussée de Roodebeek 331
1200 Bruxelles
info@ecologic.be
www.ecologic.be
Tel 02 672 37 80

Avenue Albert 1er, 6
Centre commercial "La Mazerine"
1332 Genval
info@microstar.be
www.microstar.be
Tel 02 655 04 00



Avec **Leonardo Hotels**
les meilleures choses
viennent toujours par **trois**.



Seulement pour
une courte durée!



Recevez 3 avantages supplémentaires gratuits
pour votre prochain séminaire entre le 1er janvier et
le 31 mars 2014.*

Choisissez un avantage dans chacune des 3 catégories et réservez
votre prochaine réunion:

1

- Chaque dixième participant assisté à la réunion gratuitement
- Une chambre double pour le prix d'une simple
- VIP treatment pour le formateur/organisateur ou l'orateur
- 1 bouteille d'eau gratuite dans la chambre pour chaque participant assistant à la réunion

2

- Accueil café gratuit
- 3% de réduction au restaurant
- Un petit plus sur le forfait séminaire de votre choix

3

- 1h de WiI gratuit pour tous les participants

*Conditions:
Réservable aux: Leonardo Hotel Brugge, Leonardo Hotel Wavre, Best Western Leonardo Hotel Charleroi.
Pour plus d'information contactez nous: E: sales.belgium@leonardo-hotels.com

www.leonardo-hotels.com



AGENCEMENT INTÉRIEUR & MOBILIER SUR MESURE

DALLA VALLE | DV

info@dallavalle.be
+32 69 77 95 11

Christophe Surmont
+32 491 71 69 95

www.dallavalle.be



"Le Business news magazine" des CCI wallonnes



INFOS:
Solange NYS
solange@ccimag.be



**UTILISEZ-LE POUR VOTRE COMMUNICATION
VERS LES ENTREPRENEURS DE WALLONIE**

LES HOBBIES INSOLITES DE NOS CHEFS D'ENTREPRISE

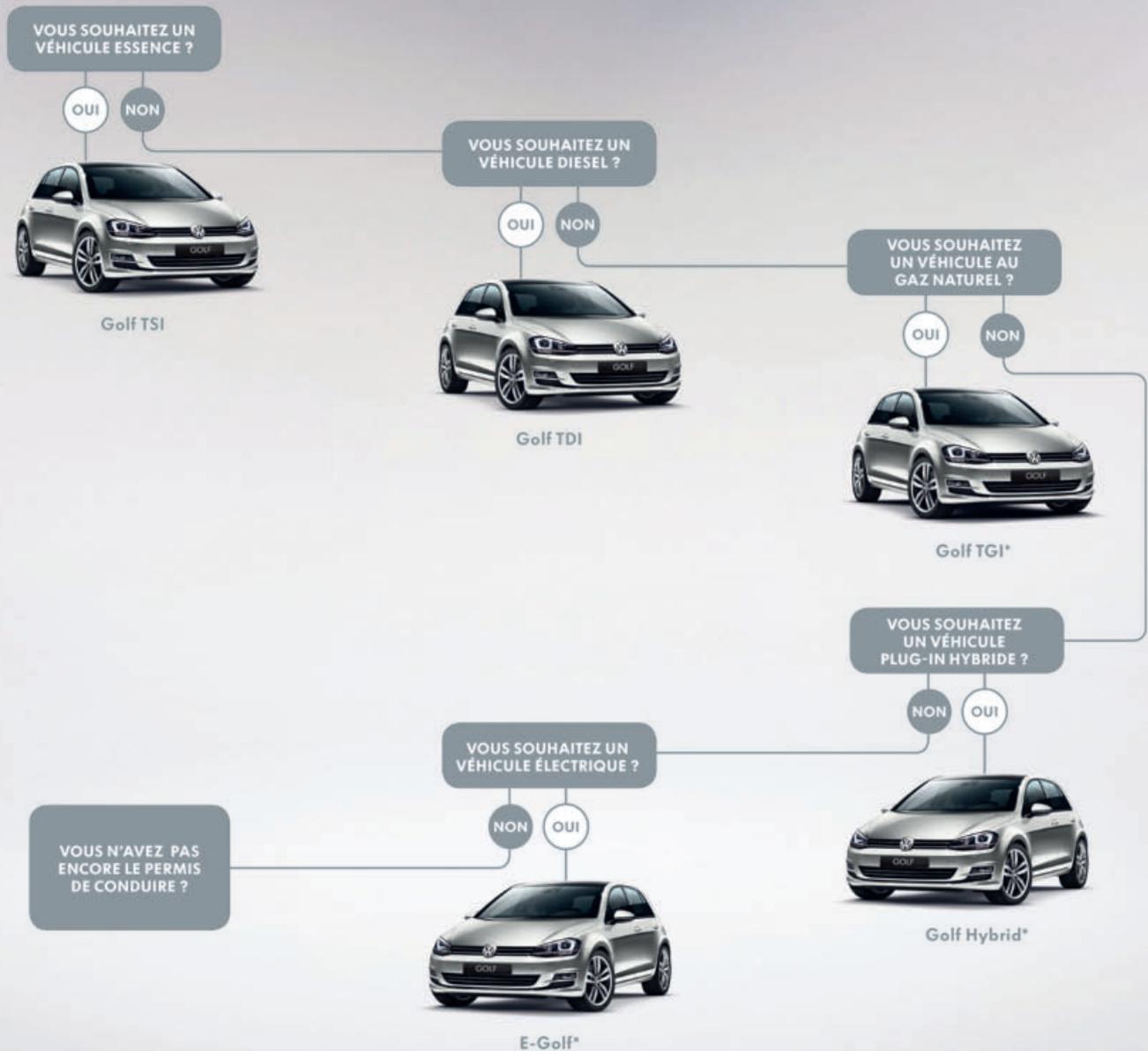
« C'est en jouant médiocrement du violon qu'Ingres nous a donné une formule si commode qu'on se demande de quelle autre on se servait auparavant » exprimait joliment Cocteau.

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?

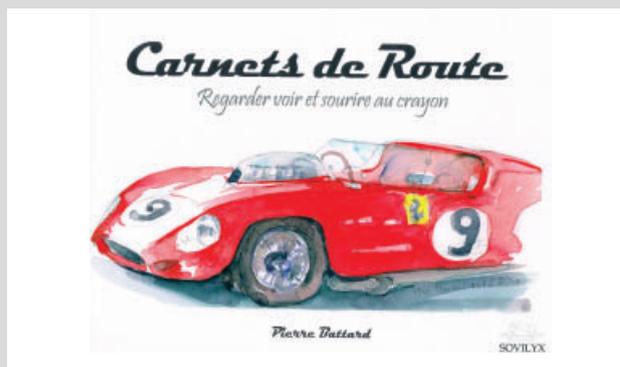
« Je dessine depuis toujours; pour être complet, j'ai agrémenté de textes certains croquis, aquarelles. C'est un autre apprentissage, une aventure complémentaire!... »

► 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)?

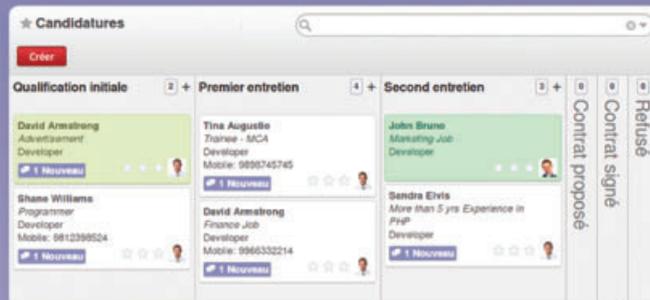
« Un véritable plaisir... même si c'est une torture de porter le costume (rires)! Sous ce costume, on est tous égaux, les différences de classes sociales s'estompent. Et j'ai aussi la joie de faire vivre un folklore local. Sur-tout dans les circonstances actuelles: avec la disparition des petits bistrotts, 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 sympa 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 inmanquablement 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 :

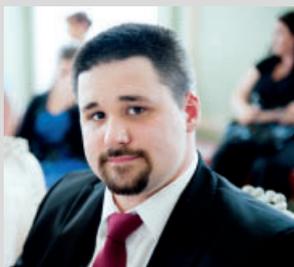
- assistance téléphonique 24h/24, nature et durée estimée de la panne sur simple coup de fil ;
- à votre demande, intervention de nos experts sur place endéans les 4 heures pour réparer et redémarrer votre installation ;

- 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.ulysses-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 ».

► **CCIImag' : 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

► **CCIImag' : 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.

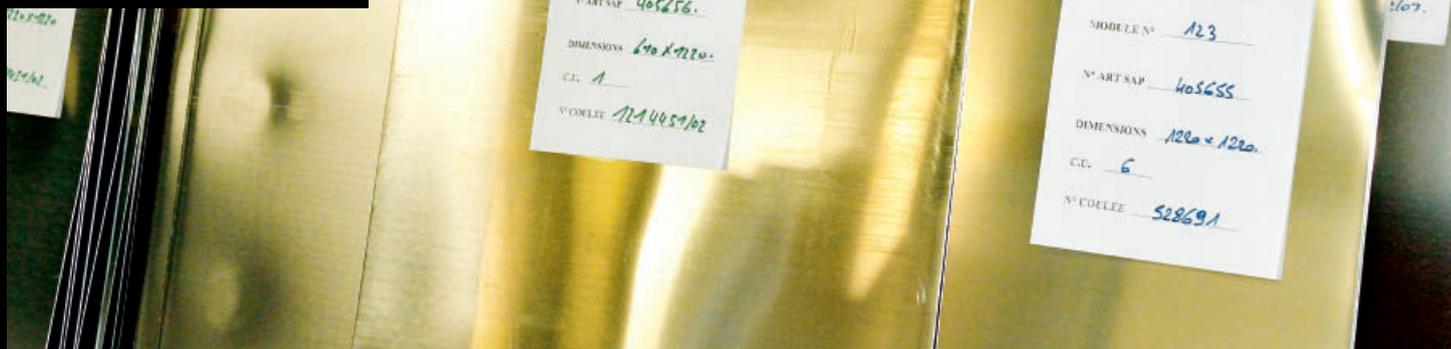
Des cerveaux et des mains des 1.600 personnes qui y travaillent naissent en effet les bords d'attaque des ailes des avions, l'essentiel de l'activité de la société aéronautique. Contribuant au bon rendement aérodynamique de la voilure, ces éléments garantissent aussi l'intégrité mécanique en cas de chocs 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.

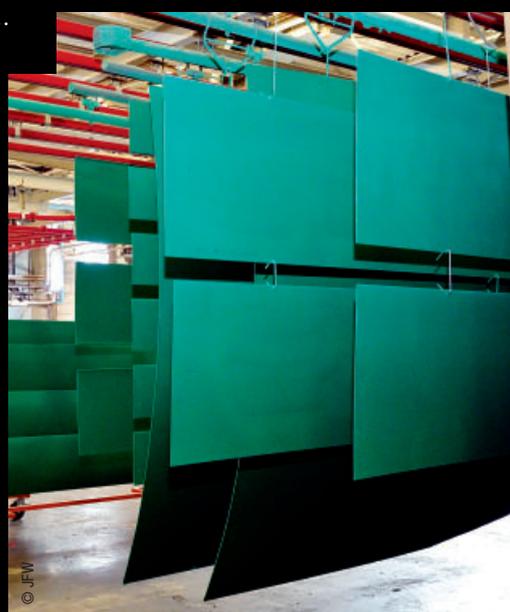
Leader mondial dans son secteur, la SONACA rafle des commandes pour Airbus, Bombardier, Dassault, Embraer... C'est d'ailleurs avec le constructeur brésilien, en marge du dernier salon aéronautique du Bourget, que l'entreprise a décroché un important contrat pour les bords d'attaque et les volets des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

TRADYGLASS

Casino Spa

Golf in Style

WHISKY
4 fine spirits

NOSTALGIE
CAMPANARO



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

[Vidyas]

SÉCURITÉ ET BIEN-ÊTRE au travail...

Vidyas y veille et vous y éveille

STÉPHANIE HEFFINCK



Vincent Lotin, Directeur d'exploitation Vidyas

« Your safety in good hands »

Vidyas s'inscrit au sein d'un **réseau d'entreprises**, - 7 au total -, **toutes liées à la sécurité et au bien-être au travail**. Celles-ci sont complémentaires, tant en matière de services que de langues pratiquées (français et/ou néerlandais). Alors que certaines dispensent des formations pratiques, les autres donnent des formations théoriques. L'une d'elles, « ESM », est pour sa part spécialisée dans la vente, la location, la maintenance du matériel de sécurité. Outre Vidyas et ESM, font partie du groupe « your safety in good hands » : Afirst, BNT, CEPS, Cresept et Training Solutions.

« Pour notre part, détaille Vincent Lotin, Directeur d'exploitation Vidyas, nous ciblons le personnel de la hiérarchie, avec une approche théorique. Notre catalogue reprend une septantaine de formations, la plupart d'un jour, un jour et demi ».

Les sept domaines du bien-être et de la prévention sont ainsi couverts, par des cycles de formation continue : la sécurité au travail, la

protection de la santé du travailleur, la charge psychosociale au travail (harcèlement moral et sexuel), l'ergonomie, l'hygiène au travail, l'embellissement des lieux de travail et l'environnement.

Et **des formations ciblées viennent en renfort** dans des domaines aussi spécifiques que les risques électriques (BA4/BA5), les risques d'explosion (« ATEX »), etc.

Parmi l'offre proposée, la formation « VCA » de base ou pour cadres opérationnels revêt une importance capitale. Elle est destinée à toute entreprise accomplissant des prestations pour des tiers. Munie du brevet « VCA » (pour « Veiligheid- Gezondheid- en Milieu- Checklist Annemers »), reconnu dans beaucoup de pays européens, l'entreprise sous-traitante peut faire valoir qu'elle respecte strictement une série de critères en matière de santé et de sécurité.

Enfin, la SCRL organise également des formations de conseillers en prévention et des

“ Vidyas fait partie d'un réseau d'entreprises - « your safety in good hands » - liées à la sécurité et au bien-être au travail.

formations personnalisées en sécurité pour la ligne hiérarchique et le personnel.

Consultance et information

« La majorité des formations peut aussi être déclinée en consultance, notamment en consignment (ndlr : la suite d'opérations réglementées pour mettre en sécurité personnel et matériel avant intervention sur une installation...) », ajoute Vincent Lotin. **Cette consultance prend aussi la forme d'un accompagnement du conseiller en prévention interne** ou s'avère bien utile lors de la mise en place de l'ISO.

Enfin, au nombre de ses missions, Vidyas n'oublie pas la diffusion de l'information ; elle organise ainsi des **séances d'informations**, notamment en ses locaux, profitant parfois de l'opportunité pour présenter l'un de ses nouveaux produits. Au mois de juin, elle a par exemple abordé la « veille réglementaire et le monitoring légal », présentant une plateforme internet où le conseiller en prévention pourra se tenir informé des actualités de son domaine. Vidyas édite aussi « **Les carnets du préventeur** », un mensuel d'informations sur la sécurité, la santé et le bien-être au travail, truffé d'articles « pratiques », tels que des zooms sur des produits dangereux, des focus sur les mesures à prendre lors des « shut down », etc. « Mettez tout ce qui ressort à la sécurité et au bien-être sous contrôle » ! encourage le logo en œil rouge de la société.

VIDYAS

Fond des Més, 4 - 1348 Louvain-la-Neuve
Tél. 010/45.65.61 - www.vidyas.be

[CHOQ en Wallonie Picarde]

L'ONDE DE CHOQ après 15 ans

Le CHOQ, c'est un réseau unique et dynamique. Fédérateur de forces vives, il se donne pour mission de contribuer activement à la prospérité socio-économique de la Wallonie Picarde en faisant émerger des projets.

CAMILLE DESAUVAGE

En fédérant les forces vives de la Wallonie Picarde grâce à ses actions concrètes sur le terrain dans les domaines de la formation, du soutien aux initiatives liées à l'innovation, à la qualification, à l'encadrement de jeunes entrepreneurs... **le CHOQ crée une dynamique positive afin de prendre part efficacement au développement du territoire.** Voici les résultats du CHOQ, en chiffres, après 15 années.

Le Forum de projets

Cette vitrine de projets de Wallonie Picarde présente de façon dynamique et conviviale des idées innovantes de la région. Le Forum de projets est un lieu d'échanges entre les acteurs économiques, sociaux et culturels, politiques et des porteurs de projets.

Résultats : - 26 éditions
- 2.500 participants
- 130 projets présentés



L'équipe du CHOQ - ©BrunoBosilo

Le Réseau Coperni²C

Le Réseau Coperni²C est un concentré d'expertises au service de l'innovation. Il regroupe des organisations tant privées que publiques, expertes dans le domaine de l'innovation, pour insuffler l'esprit d'entreprendre et d'innover aux entreprises et porteurs de projets de Wallonie Picarde.

Résultat : - 63 Projets accompagnés

La Maison de la Formation et de la Créativité

Développer et faire prospérer son entreprise, cela passe par la qualification des travailleurs et leur formation. La Maison de la Formation assure une veille permanente en matière de besoins en formation. Elle décentralise les formations adaptées aux besoins des entreprises et des travailleurs de la région.

Résultats : - 3200 heures de formation/an
- 8 séminaires/an

Recrut'Ethic

Depuis 2005, ce réseau vit entièrement au service de l'emploi. Au travers de ce projet, le CHOQ adresse les CV et offres d'embauche à l'ensemble de son carnet d'adresses afin de

réduire le fossé entre les employeurs et les personnes à la recherche d'un emploi. De plus, l'association a créé un service de réponses adaptées et personnalisées des employeurs à toute sollicitation. Ce kit, rapide et facile d'utilisation, permet de systématiser les réponses.

Résultats : - 8.000 contacts
- 20 CV transmis/mois
- 4 offres d'emploi diffusées/mois
- 12 CDI (peu de retour sur les concrétisations d'emploi)

ProQCimité

Ce projet se veut la mise en œuvre d'une démarche qualité liée à l'amélioration continue du fonctionnement des communes de Wallonie Picarde. ProQCimité, c'est mener une démarche collective de management par la qualité dans les Communes de la région en développant des projets-actions améliorant le service aux citoyens.

Résultats : - 24 communes sensibilisées
- 20 communes formées

Vous avez envie de prendre part à l'une de ces actions? Vous aussi, vous souhaitez innover? Vous avez un projet citoyen? Devenez membre du CHOQ!



L'équipe du CHOQ a soufflé ses 15 bougies en octobre dernier, l'occasion de réunir quelque 300 membres dans une ambiance décontractée ©BrunoBosilo

« Ce qui me réjouit, c'est de voir de jeunes entrepreneurs rejoindre ceux qui ont vécu les débuts du CHOQ et que ces derniers leur transmettent les fondements pour qu'ils assurent ainsi une continuité » (Thierry Delvigne, Président)

CHOQ

Espace Wallonie Picarde - Rue du Follet, 10/212 - 7540 Kain
Tél. : 069/45.55.78 - www.choq.be - choq@choq.be

Proche des entreprises ET DES FAMILLES

La Caisse d'allocations familiales de la Wallonie Picarde est la caisse autonome pour travailleurs salariés fondée par des employeurs de la région. Sa force réside dans sa connaissance approfondie du tissu socio-économique local en vue d'offrir un service personnalisé aux employeurs, aux travailleurs et à leur famille.

CAMILLE DESAUVAGE

C'est à l'initiative des patrons carriers et de la Chambre de Commerce et d'Industrie du Tournais que la Caisse d'allocation familiale est fondée en 1922. Pierre Roman, Directeur de l'association, explique : « *Alors qu'il n'y avait à cette période aucune obligation légale, les employeurs ont décidé de se regrouper pour procurer à leur personnel un complément de ressources par rapport à leurs charges familiales. La Caisse compte à cette époque 29 membres. 90 ans plus tard, elle regroupe près de 1.750 affiliés dont de nombreuses grandes entreprises de la région, mais aussi des PME et des TPE.* » Aujourd'hui, la CAFWAPI emploie 12 collaborateurs dirigés par un conseil d'administration composé essentiellement de chefs d'entreprise de la Wallonie Picarde. Elle assure la gestion des allocations familiales de quelque 11.500 familles sur l'ensemble du territoire de la Wallonie Picarde.

familles. La Caisse traite le paiement des allocations familiales et en personnalise la gestion grâce à un personnel compétent et disponible. Chaque famille a son gestionnaire attitré. Ces familles sont accompagnées, guidées et conseillées de manière individualisée.

Proximité

En Belgique, il ne reste qu'une quinzaine de caisses d'allocations familiales souvent intégrées dans de grands groupes. **C'est résolument sur la proximité que la CAFWAPI axe sa volonté de servir efficacement les entreprises.** « *Quand des familles se retrouvent désespérées suite, par exemple, à un deuil ou à la perte d'un emploi, il est important de pouvoir les rassurer, les accompagner. C'est là notre rôle social. C'est là notre métier, notre différence! De plus, être suivi par des gestionnaires qui connaissent parfaitement le droit des allocations familiales pour travailleurs salariés permet plus de réactivité et de conseils judicieux. Mieux encore, nous connaissons les spécificités régionales. La présence de nombreux travailleurs français dans nos entreprises exige de maîtriser la législation liée au travail et au statut des transfrontaliers* », développe Pierre Roman. **La CAFWAPI travaille en pleine synergie avec les sociétés et les autres organismes régionaux.** Quelle que soit la solution du secrétariat social qu'a choisi l'employeur, elle permet d'adapter un service dont la qualité liée à la proximité présente un réel atout sans frais supplémentaires.

Nouveaux bureaux

Après plus de 80 ans passés dans des bâtiments (devenus trop exigus) situés au centre



Pierre Roman, Directeur de la CAFWAPI

de Tournai, la CAFWAPI a installé ses bureaux à l'Espace Wallonie Picarde (rue du Follet, 10/212 à Kain), le 15 juillet dernier. Sur un plateau de près de 500m² situé au 1^{er} étage du bâtiment, la CAFWAPI dispose à présent de la superficie nécessaire pour l'exercice de ses activités et met à la disposition du personnel et des familles de Wallonie Picarde, un espace convivial, facile d'accès, doté d'un environnement professionnel propice au développement de ses activités et à la reconnaissance d'un véritable pôle de compétences dans le domaine des allocations familiales.

« Être proche des familles, c'est être disponible au moment où elles ont besoin de nous! Nos locaux leur sont ouverts de 8h à 17h chaque jour de la semaine »

Au service des entreprises et des familles

Bien plus qu'un simple acte administratif, la CAFWAPI offre un service global spécialisé, qui permet non seulement d'être en ordre sur le plan administratif, mais aussi optimise l'obtention d'avantages divers pour les

CAFWAPI

Espace Wallonie Picarde - Rue du Follet, 10/212 - 7540 Kain
Tél : 069/22.34.42 - www.cafwapi.be - info@cafwapi.be



ALSTOM EN AFRIQUE DU SUD

Le plus gros contrat de son histoire...

En Afrique du Sud, PRASA a signé un contrat de 51 milliards de rands (environ 4 Md€) avec Gibela, société commune menée par Alstom, pour la fourniture de 600 trains de passagers pour la période de 2015 à 2025. **Il s'agit de l'un des plus importants contrats jamais signé dans le domaine du transport ferroviaire et du plus gros contrat de l'histoire d'Alstom.**

Le contrat prévoit également la construction d'une usine de fabrication en Afrique du Sud. En plus de ce contrat, Gibela fournira un accompagnement technique et les pièces de rechange pour une période de 18 ans.

Le site de Charleroi assurera le développement, la validation et l'industrialisation d'une part, d'un nouveau convertisseur 3KV et, d'autre part, de 5 types d'armoires basse tension. Par ailleurs, le centre d'expertise ETCS d'Alstom à Charleroi sera en charge de la fourniture et de l'intégration du système de

signalisation qui équipera les 600 trains. Le site assurera ensuite le transfert de l'industrialisation et de la fabrication de ces éléments au nouveau site de Prasa en Afrique du Sud. L'équipement ETCS d'Alstom est, à ce jour, le plus abouti en terme de service commercial tant en matière d'équipements embarqués sur les trains que pour les équipements des infrastructures.

Revitaliser l'industrie ferroviaire

Ce contrat répond à l'objectif de PRASA de revitaliser l'industrie ferroviaire, créer des emplois et fournir un système de transport public performant, fiable et sûr. Il s'inscrit dans un programme ambitieux lancé par le gouvernement sud-africain en 2010, en vue de répondre à l'augmentation du nombre de voyageurs. Ce plan prévoit de remplacer les trains de banlieue vieillissants en circulation à Pretoria, Johannesburg, au Cap et à Durban, par 1.200 trains électriques sur une période de 20 ans.

Les nouveaux trains X'Trapolis Mega, issus de la gamme périurbaine, qui seront livrés ont été spécifiquement conçus pour s'adapter à l'écartement des voies en vigueur en Afrique du Sud. Un achat de 7.224 nouvelles voitures de train est aussi prévu sur une période de 20 ans.

L'usine sera quant à elle construite à Ekurhuleni, à l'est de Johannesburg, pour y fabriquer les trains en Afrique du Sud. Ce nouveau site de production hébergera par ailleurs un centre d'ingénierie et un centre de formation. Le projet générera plus de 1.500 emplois directs au sein de l'usine locale et 33.000 emplois indirects au cours des 10 premières années, permettant d'atteindre un taux de localisation de plus de 65%.

ALSTOM (SITE DE CHARLEROI)

Rue Chapelle Beaussart, 80
6030 Marchienne-au-Pont
www.alstom.be

SENEFFE

Le XVIII^e siècle
et la Médecine

Du 5
octobre 2013
au 21
avril 2014

WWW.CHATEAUDESENEFFE.BE

FÉDÉRATION
PROVINCIALE

RTL TV

RTL

LE SOIR

La Gazette

lotto

« LE XVIII^E SIÈCLE ET LA MÉDECINE » au Musée de Seneffe

L'exposition « **Le XVIII^e et la Médecine** » du Musée de Seneffe sort des sentiers battus par son contenu et son approche scientifique. Elle présente le thème de la médecine non pas uniquement du point de vue purement médical mais bien dans le contexte de la vie de l'époque. Avec l'apport des instruments scientifiques, d'objets mis en relation avec les thématiques abordées, d'extraits littéraires, d'images... - l'exposition raconte une société en pleine évolution sociologique.

Découvrir ce que signifie la médecine au XVIII^e siècle, c'est lever le voile sur différentes pratiques peu conventionnelles, c'est aborder le corps et l'esprit sous différents angles, c'est observer les avancées en la matière qui vont bousculer les tabous et révolutionner les façons de penser et de voir d'une façon plus rationnelle. C'est comme un kaléidoscope de découvertes inattendues et surprenantes.

Le XVIII^e avait à cœur de replacer l'homme, en tant qu'être humain, au centre de la société. Les individus sont alors en quête de bonheur, comme aujourd'hui. Et depuis, tout continue.

**À voir au musée du Château de Seneffe
jusqu'au 21 avril 2014**

INFOS ET RENSEIGNEMENTS:

Tél. 064/55.69.13 ou sur www.chateaudeseneffe.be

Du piquant pour LES AFFAIRES...

L'été indien s'était invité au Golf de la Tournette, le 1^{er} octobre... De généreux rayons réchauffaient les greens et une poignée d'entrepreneurs membres de la Chambre de Commerce & d'Industrie du Brabant wallon qui s'étaient réunis dans l'un des Salons privés du Château pour partager un « midi d'affaires »...

STÉPHANIE HEFFINCK

L'après-vente: le « + » indiscutable

Les propos du 1^{er} orateur du jour, Vincent Delefortrie, cadraient avec le lieu d'accueil. Sa société, **Pretty Sun Manufacturing SPRL** fournit, de fait, des displays aux clubs de golf. Mais encore des présentoirs de pharmacie ou ceux du Lotto, les pochettes 'promo' des grands magasins, etc. Vincent et son épouse se chargent de l'analyse du concept du produit publicitaire jusqu'à sa finalisation. « *Sans oublier le service après-vente!* ». Il a également intégré les supports de communication les plus modernes, avec des enseignes lumineuses extra-minces, des systèmes rétro-éclairés dont la luminosité tranche sur tous les supports, donnant les meilleures chances

au message d'être instantanément perçu. L'efficacité caractérise également **Euroscanning SPRL** [1], concessionnaire exclusif de Ricoh (fax et imprimantes). Les appareils à haute productivité et aux larges niveaux de finitions (options de perforation, d'agrafage...) sont optimisés par des outils informatiques connexes développés par la société, expliqua Karin Rombaut. La formule de renting traditionnelle s'accompagne d'un contrat d'entretien « full omnium ». Tout confort pour le client: Euroscanning

a son propre service de maintenance... ajouta Karin.

Lui succéda Roland Wolfs qui définit sa société, « **Care & Cure SPRL** » [2], comme un ensemblier assurant le contrôle et la sécurité au travers 4 branches: la détection d'intrusion, la vidéo sécurité, le contrôle d'accès, la détection incendie. Les douze personnes de sa société rendent des services personnalisés aux 5.000 clients qui leur font confiance. Debout face à son auditoire, Roland Wolfs, par ailleurs Président de l'Adewavre

(Association des entreprises de Wavre), retraça avec beaucoup d'aisance son parcours et celui d'une société qui s'est développée au gré des opportunités pour afficher aujourd'hui un chiffre d'affaires d'1,5 million d'euros.

Points communs

Son vis-à-vis, Guy Ollieuz, fit ensuite toute la lumière sur la Fiduciaire « Montgomery-OPR » disposant de bureaux à Bruxelles et Louvain-la-Neuve. Fondée par 5 experts comptables et experts fiscaux, entourés d'une vingtaine de collaborateurs, elle accomplit les missions d'expertise comptable et fiscale selon les normes de l'Institut des Experts-Comptables. « *Nous sommes appelés dans le cadre de contentieux fiscaux, de réorganisations d'entreprises: transformation, liquidation, fusion, scission*



2



3

de sociétés; pour des régularisations fiscales, l'optimisation fiscale... ». Un autre Guy était présent dans l'assemblée, ce jour-là. Seuls leurs prénoms rapprochent les 2 hommes car Guy Desseaux [3] évolue dans l'univers moins pointu, mais multicolore des confiseries et chocolats personnalisés. Où le rose ne prédomine pas toujours, néanmoins car

“ Les petites billes peps de Papermints SA: une surprise gustative pétillante pour illustrer le dynamisme de la société... ”

Papermints SA doit parfois honorer des commandes dans des délais très serrés ! Guy Desseaux éperonna son auditoire en distribuant de petites billes vertes éclatant sous la langue en saveurs mentholées-citronnées, l'un de ses derniers produits. Il présenta aussi des produits exécutés pour des clients tels Audi ou Baxter.

Deux autres participants du 10/10 se rejoignaient sur un point : Pascale Pigeon, Consultante commerciale chez **A.TH & Associés SC** exposa la mission de sa société, notamment dans l'outplacement. Quant à Didier Fitvoye, il avait jadis pu bénéficier de cet outil d'accompagnement dans la recherche d'emploi. Pascale Pigeon présenta les 3 axes de l'entreprise familiale A.TH : l'outplacement, la gestion de carrière et le coaching, les conseils et formations en RH. Le premier présente l'avantage d'épauler les « 45 + » licenciés à durée illimitée... jusqu'à

ce qu'ils embrassent une nouvelle carrière. La valeur ajoutée de la deuxième division est de redonner ou attiser la motivation des effectifs. Bilans de compétence, « inplacement » ou mobilité interne, conseils en GRH... sont autant d'outils pour parvenir à ces fins. « *Quand on analyse que 70 % des motifs de licenciement de cadres découlent de problèmes relationnels dans l'entreprise, on comprend mieux l'importance de cet axe !* », résuma l'oratrice. Enfin, tant en amont qu'au moment-clé et en aval, A-Th apporte son support aux entreprises confrontées à des licenciements collectifs et restructurations.

Fort d'une long trajet professionnel durant lequel il endossa de multiples responsabilités et évolua dans des secteurs d'activités divers (ING Bank, Axa, Fujitsu...), Didier Fitvoye (**Business Bridge Builder**) [4] fit part de son nouveau projet testé en couveuse. Il nourrit aujourd'hui l'intention de supporter et orienter les idées stratégiques des sociétés.

S'aidant de la métaphore de l'architecte qui suit les travaux de construction d'une maison et coordonne les corps de métier, il parcourut l'éventail des situations dans lesquelles son expérience aiderait l'entreprise : définir clairement sa vision, en établissant avec cette dernière les objectifs, en décrivant les processus ; circonscrire son projet de transition et élaborer avec celle-ci un programme de transition, l'accompagner dans cette phase, etc.

S'aidant de la métaphore de l'architecte qui suit les travaux de construction d'une maison et coordonne les corps de métier, il parcourut l'éventail des situations dans lesquelles son expérience aiderait l'entreprise : définir clairement sa vision, en établissant avec cette dernière les objectifs, en décrivant les processus ; circonscrire son projet de transition et élaborer avec celle-ci un programme de transition, l'accompagner dans cette phase, etc.

Le conseil qui rapporte...

Pour sa part, Cédric Salesse [5] ne supervise pas les travaux

d'édification... mais se charge de l'étape suivante et, cette fois, ce n'est plus une image. Le jeune bureau immobilier « **Prestimmô** » vend des biens, dans les secteurs résidentiel, industriel ou commercial. Il présente également des demeures neuves et de prestige. Selon l'agent immobilier, le bureau, dans un secteur hyper-concurrentiel fait valoir des atouts comme une disponibilité peu commune, 7 jours sur 7, de 9h à 20h. « *Entre Noël et Nouvel An, nous avons pu réaliser le CA effectué en moyenne sur... 2 mois car les autres agences étaient fermées* »,



4



6

s'amusa-t-il. Il se défendit d'une surévaluation de biens, arguant du strict respect du code de déontologie. Et amena encore nombre d'arguments en faveur de « **Prestimmô** » comme les 8 supports publicitaires garantis ou la mise en valeur de l'habitation au moyen de plans et vues aériennes et de conseils en home staging gratuits.

Bryan Whitnack [6] n'est pas non plus avare de conseils. A travers **B2 Consult SPRL**, constitué en 2002, l'ingénieur commercial apporte ses compétences en soutien à la direction financière, à la direction générale et au conseil d'administration de PME/PMI. Dans les missions du bureau également, l'optimisation de campagnes média (quelle stratégie, quels achats médias), domaine de prédilection de son associée, journaliste de formation. « *Avant tout, notre compétence est d'apporter une méthodologie* », accentua Bryan Whitnack, lors du 10/10. Est ainsi structuré

aussi bien l'accompagnement à l'achat/vente d'une entreprise, « *dans une approche business et non comptable* », que la mission de project management, telle qu'il a pu la mener au travers d'études d'implantations photovoltaïques réalisées pour le compte d'industriels...

Au milieu d'entreprises « classiques », une entreprise « sociale » ne détonnait pas : avec 110 personnes employées (30 en repassage et 70 aides-ménagères) et... 2 tonnes de linge à repasser, hebdomadairement, l'activité de **Eko Services Brabant wallon** est intense.

Et l'organisation très rigoureuse, comme le démontra Sylviane Vreux : « *Nous avons un système de traçabilité avec codes-barres. Nous pouvons ainsi déterminer l'état d'avancement du travail et celui qui en est chargé. Nos tarifs prennent en compte le type de linge à repasser* ». En intégrant l'Age d'Or Services de Marbais, en début d'année,



5

la structure a changé de nom, mais pas d'optique. « *Nous engageons du personnel en marge du circuit du travail traditionnel. Tous les bénéfices sont réinjectés dans le projet, les actionnaires ne recevant pas de dividendes...* »

À l'issue des rencontres d'affaires, agréablement entrecoupées par un pavé de saumon et un dessert graphique, les participants échangèrent leurs cartes de visite et plaquettes... Ces liens ébauchés se renouveau- ront plus aisément et étroitement à l'occasion d'autres événements de networking de la CCIBW. Le business, ça commence souvent agréablement, autour d'une table!...



Prochain 10/10 de la CCIBW le 11/02/2014: consultez la rubrique 'agenda' et du site www.ccibw.be

- 1: Karin Rombaut (Euroscanning)
- 2: Roland Wolfs (Care & Cure SPRL)
- 3: Guy Desseaux (Papermints SA)
- 4: Didier Fitvoye (Business Bridge Builder)
- 5: Cédric Salessé (Prestimmò)
- 6: Bryan Whitnack (B2Consult SPRL)
- 7: Pascale Pigeon (A.TH & Associates SC)
- 8: Guy Ollieuz (Fiduciaire « Montgomery-OPR »)



QUADRANT 5

RÉSEAU D'APPRENTISSAGE À LA RESPONSABILITÉ SOCIÉTALE DES ENTREPRISES

DOMINIQUE VERLEYE

Petit-déjeuner d'informations à la CCIBW!

Pour la 5^e année consécutive, la CCIBW organisa, avec succès, une séance d'information sur la Responsabilité Sociétale des Entreprises et sur son nouveau réseau d'apprentissage 2013-2014! Une bonne vingtaine d'entrepreneurs du Brabant wallon, conscients de l'importance d'un management responsable vinrent découvrir le nouveau programme, mi-septembre. Ce petit déjeuner annuel a pour habitude d'attirer des membres de la CCIBW, mais également un nombre important de non membres intéressés par la suite par les services offerts par son organisation. Parmi eux, quelques entreprises issues de l'économie sociale, à finalité sociale ou ONG.

Encourager la collaboration entre les entreprises d'économie classique et sociale

Cette année, une attention particulière est donnée à la participation active de l'économie sociale dans le réseau.

En effet, lors de l'élaboration d'un plan d'action RSE, les entreprises d'économie régulière sont encouragées à collaborer avec les organisations d'économie sociale. Une session de « speed dating » sera d'ailleurs organisée à cet effet et favorisera cette collaboration. L'objectif de cette session est d'aboutir à une coopération plus concrète sur le terrain. La séance d'information débuta par un tour de table au cours duquel chacun eut l'opportunité de se présenter et de préciser les motifs de sa présence ce jour-là.

Jean-Luc van Kerckhoven, expert en mise en place de la RSE en PME, tenta de répondre ensuite aux 4 questions suivantes :

1. La RSE, qu'est-ce que c'est ?
2. La RSE, pourquoi c'est important ?
3. Le Réseau d'apprentissage quadrant, qu'est-ce que c'est ?
4. Quel est le programme 2013-2014 ?

Le programme 2013-2014

Le programme 2013-2014 comprend 6 ateliers :

1. Définir le cadre de la RSE et l'économie sociale
2. Pouvoir établir son analyse de durabilité



3. Définir ses parties prenantes et les consulter
4. Comment communiquer sur sa politique RSE en interne et en externe
5. Comment stimuler les opportunités de collaborations entre l'économie sociale et l'économie classique
6. Comment établir son plan d'action ?

encore : des collaborations entre 2 entreprises d'économie sociale avec 2 entreprises d'économie classique se concrétisèrent quelques jours après cette séance d'information !

Par cette séance d'information, la CCIBW atteint à nouveau son but de sensibiliser un maximum d'entreprises de sa Province à la responsabilité sociétale et de dynamiser la collaboration entre l'économie classique et l'économie sociale. En ce point, le réseau d'apprentissage à la RSE 2013-2014 organisé par la CCIBW est déjà un succès en soi !

La séance fut rehaussée par la présence et l'intervention de 2 entreprises témoins ayant participé au réseau de l'an passé qui entraînent 8 participants présents ce jour-là à s'inscrire au nouveau trajet d'apprentissage. Et mieux



Luc Van Hoylandt (Act In Time SCRL)



Adeline Monseu (Monseu Recycling), témoin



Philippe Avenel (L'Eglantier – Fol'Fouille Ressourceserie)



CONFÉRENCE « LE CLOUD : entre menace et réelle opportunité pour les PME » et CLUB I.S. 2013 À MONS

Lors de ce second semestre 2013, le département ReHGIS de la CCI Hainaut a poursuivi sa mission de sensibilisation à l'Intelligence Stratégique auprès des PME en organisant une conférence et un cycle de son Club I.S.

Le 24 septembre dernier s'est ainsi tenue une conférence sous forme de table ronde sur le thème « **Le Cloud : entre menace et réelle opportunité pour les PME** ». Une quarantaine de sociétés étaient présentes à la Ferme du Coq, à Saint-Vaast, pour assister à cette conférence, mais aussi et surtout pour interroger les différents intervenants invités par ReHGIS. La problématique du « cloud computing » et les questions qu'elle soulève étant en effet d'actualité et présentes dans nos entreprises, Michaël Van de Borne (Ingénieur de recherche au Cetic à Gosselies) pour le volet « technique », la Sûreté de l'État pour le volet « sécurité » au sens large du terme et André

Blavier (Communication et Web Manager de l'AWT) pour le volet « tendances » sont ainsi passés sur le grill.

Cette conférence, qui s'inscrivait dans le pilier « protection de l'information » de l'Intelligence Stratégique se présentait aussi comme un prélude à la seconde session de l'année du Club I.S.

Le Club I.S. est un cycle d'ateliers organisé deux fois par an (Charleroi et Mons) par le département ReHGIS de la CCI Hainaut. Dès le 21 octobre, et à raison d'un rendez-vous par semaine jusqu'au 21 novembre dernier, 9 sociétés ont ainsi assisté à une série d'ateliers posant les bases de l'Intelligence Stratégique et de ses trois piliers (la veille, l'influence et la protection de l'information). C'est le Microsoft Innovation Center de Mons, dans sa mission d'encourager le développement des entreprises wallonnes, qui a accueilli le département ReHGIS et ses participants au Club I.S. pour l'occasion.

Toujours très apprécié, le Club I.S. présente une série d'outils et méthodes pratiques et innovants pour aider les PME à accroître leur compétitivité et à se démarquer de leurs concurrents.

Si vous souhaitez, vous aussi, prendre part à l'une des prochaines sessions de ce cycle d'ateliers ou à une organisation future ou pour de plus amples informations sur l'Intelligence Stratégique, contactez le département ReHGIS de la CCI Hainaut.

Le Club IS est un cycle d'ateliers organisé deux fois par an par le département ReHGIS de la CCI Hainaut. Il fournit aux PME des outils et méthodes pratiques et innovants.



1



4



2



5



3

1 - 2 - 3: La conférence « Cloud Computing »
4 - 5: Le club I.S.



RELAIS HENNUYER DE GESTION DE L'INFORMATION STRATÉGIQUE

Avec le soutien de :



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

ReHGIS - Département d'Intelligence Stratégique de la CCI Hainaut
071/53.28.79
<http://informationstrategiqueccih.wordpress.com>
rehgis@ccih.be



REVUE DE PRESSE FLAMANDE: effacez la frontière linguistique de l'information...

Dans beaucoup d'esprits, la revue de presse est un condensé des titres des informations incontournables parues, voire une sélection de ces dernières. Rien de plus qu'un « digest » de l'actualité. Mais elle peut aussi être bien plus que cela. L'actualité pouvant être analysée, la revue de presse peut être apparentée à un criblage analytique des informations parues dans les médias. Ainsi, plus que des données « basiques », ce sont de vraies informations, utiles, que la revue de presse met en avant. Et ce, pour un sujet précis, un thème donné, voire même un secteur d'activités.

Désormais, via la revue de presse, les dirigeants de PME ne perdront plus une seule info relative à leur business relayée en Flandre!...

Ainsi, **passer par une revue de presse présente évidemment un gain de temps, mais aussi et surtout l'assurance d'avoir un accès à l'information qui nous intéresse!**

À l'ère de l'actualité rapide et à portée de toutes les mains, et parfois gratuite, les informations ne manquent pas... Et rares sont aujourd'hui les médias qui ne relaient pas une nouvelle parue chez un confrère/concurrent. Même si elle ne bénéficie pas d'un même traitement - les scoops existant encore heureusement dans ce milieu très concurrentiel qu'est celui de la presse et des médias - au moins paraît-elle sous forme d'écho ou de brève. Malgré cet accès démocratisé et le fait que les technologies, tel Internet par exemple, ont presque effacé les frontières et les distances séparant les hommes, demeure une problématique: celle de la langue! Et qui mieux que les Belges le savent, avec pas moins de trois langues officielles parlées dans leur plat pays?

Le **programme viavia WallonieFlanders-Brussels de la CCI Hainaut**, qui vise à stimuler les relations d'affaires entre les trois régions belges, fait disparaître la frontière linguistique de l'information grâce à sa **revue de la presse néerlandophone... traduite en Français**. Ainsi, les dirigeants de PME



Quares reprend le portefeuille de Colliers
Quares, actif dans la gestion d'immobiliers semi-industriels et logistiques, a repris le portefeuille de Colliers International. Ceci permet de renforcer la position de l'entreprise dans la région Anvers-Bruxelles. Jusqu'il y a peu, Quares gérait deux millions de m². Avec la reprise de Colliers, cette superficie augmenterait d'un tiers.
D'après madeinmetropool.be
Paru le 19/11/2013

Bring s'installe à Anvers
L'entreprise norvégienne Bring, filiale de la Poste norvégienne, va ouvrir très bientôt une implantation dans la région anversoise. La société veut ainsi desservir ses clients de la région Anvers-Bruxelles. Bring était déjà actif en Belgique mais au départ de Zwijndrecht aux Pays-Bas. Bring est actif dans le shortsea, le groupage de conteneurs, le transport routier et la logistique.
D'après madeinmetropool.be
Paru le 19/11/2013

Skondras achète un call-center turc
La société Skondras de Hasselt, spécialisée dans le sales & marketing, se développe en Turquie en rachetant le call-center Reflection employant 45 personnes. Skondras avait déjà repris la moitié d'un autre call-center turc plus tôt cette année. Pour Stijn Skondras, CEO de la société (photo), la Turquie présente un gros potentiel économique.
D'après madeinlimburg.be
Paru le 19/11/2013

Vous pouvez recevoir la revue de presse vue de Flandre dans votre boîte mail ou la consulter directement en ligne

ne manqueront plus une seule info relative à leur business relayée en Flandre et qui aurait échappé aux médias du sud du pays!

Pour obtenir plus de renseignements au sujet de ce nouveau service, contactez la responsable du programme viavia de la CCI Hainaut au 071/53.28.73 ou viavia@ccih.be.

Il vous est aussi loisible de consulter la revue de presse vue de Flandre sur <http://oua.be/1byh> ou de vous abonner à cette dernière via ses newsletters quotidiennes.



Avec le soutien de:



DÉJEUNER-DÉBAT avec M. Jean-François HERIS (18/10)

C'est avec beaucoup de plaisir que la CCI WAPI a reçu à sa tribune, le 18 octobre dernier, M. Jean-François HERIS, Président de l'Union Wallonne des Entreprises. Son intervention avait pour titre : « AMBITION 2020 : 1^{er} Bilan ». Un

projet qui est le fruit d'une collaboration entre l'Union Wallonne des Entreprises, l'UCM et les Chambres de Commerce. Une cinquantaine de membres de la CCI WAPI ont pris part à ce déjeuner qui s'est déroulé au Château du Biez, à Pecq.



VISITE AUX VOISINS (07/11)

La 13^e édition de la « Visite aux Voisins », dîner annuel organisé par la Chambre de Commerce Franco-Belge en collaboration avec Voka Kamer van Koophandel West-Vlaanderen, la CCI Wallonie Picarde et le Club Entreprendre de la Ville de Marcq-en-Baroeul, s'est tenue le 7 novembre dans un cadre et une ambiance atypiques, au Budafabriek, l'usine du futur. M. Stefaan De Clerck, Président de l'Eurométropole Lille-Kortrijk-Tournai et M. Franky Devos, Directeur du Centre d'Arts Buda ont pris la parole à l'occasion de cette rencontre qui a réuni près de 85 personnes.



WAPITOUR: Brasserie Dubuisson (24/10)

La Brasserie Dubuisson a des racines profondes et des valeurs qui lui confèrent une authenticité dont peu de brasseries peuvent se prévaloir... Créée en 1769, l'entreprise est la plus ancienne brasserie de Wallonie toujours située au même endroit. Huit générations de

brasseurs se sont succédé en ligne directe. Aujourd'hui, elle exporte dans une vingtaine de pays étrangers. Aussi bien proches comme la France, l'Italie ou la Suisse que lointains, comme les États-Unis, l'Australie, le Vietnam ou le Chili. Si la CCI WAPI souhaitait mettre en valeur cette entreprise en 2013, c'est parce

qu'elle célèbre, cette année, les 80 ans de sa Bush. Le 24 octobre dernier donc, près de 150 personnes ont eu l'opportunité de visiter la société et de prolonger ensuite la soirée par une dégustation.





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 :



Walibi :
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

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.

