

LE MAGAZINE DES ENTREPRISES

ccimag

MENSUEL N° 02
FÉVRIER 2013
ÉDITION LIÈGE -
VERVIERS - NAMUR

L'invitée
Julie Bajart
(Entreprise Bajart)
La bâtisseuse

Dossiers

SERIOUS GAMES & ÉLOGE DE L'ÉCHEC

www.ccimag.be

Faites enlever gratuitement votre électro usagé par Recupel



Faites le tour de votre entreprise. Vous y trouverez sans nul doute des appareils électro usagés prenant inutilement la poussière: ordinateurs, imprimantes, photocopieuses... Désormais, faites-les enlever et recycler gratuitement via www.recupel.be/enlevementgratuit. Découvrez la simplicité de la procédure sur ce site. De plus, vous avez l'assurance qu'avec Recupel, tout se déroule correctement. En effet, Recupel collabore exclusivement avec des collecteurs agréés et des centres de traitement autorisés qui respectent scrupuleusement la législation sur les déchets. Ainsi, vos déchets électro n'échoient pas dans la nature et de l'espace se libère dans votre entreprise.

www.recupel.be/enlevementgratuit

Des questions ? Envoyez un e-mail à logistics@recupel.be

Édito



ON A MARCHÉ SUR LA LUNE!

Voici tout juste 60 ans, bien avant les Russes et les Américains, Hergé envoyait son fidèle reporter dans l'espace. Est-ce pour cela que nos PME locales spécialisées dans le secteur spatial occupent, aujourd'hui, une place de choix sur la scène européenne et même mondiale ? Non, c'est surtout parce qu'elles ont su se montrer actives et performantes dans des niches extrêmement pointues. C'est aussi pour cette raison que votre CCI mag' les met à l'honneur ce mois-ci.

Depuis l'espace, il est fort probable que l'on puisse admirer les constructions réalisées par l'entreprise namuroise Bajart tant elles sont nombreuses. Rien d'étonnant vu que cette entreprise familiale, aujourd'hui dirigée par notre Invitée du mois, Julie Bajart, s'est inscrite, depuis près de 125 ans, comme une référence dans le secteur du bâtiment.

Au rayon nouveautés, certaines éditions de votre CCI mag' vous proposeront désormais deux dossiers pour le prix d'un. C'est le cas de ce numéro de février. Notre premier abordera les Serious games, ces nouveaux outils de communication et de formation pris très au sérieux par un nombre croissant d'entreprises. Quant au second, il sera développé autour des tabous liés à l'échec entrepreneurial dans notre pays ainsi que les difficultés rencontrées par les entrepreneurs "faillis" pour relancer une activité.

Pour clôturer cette édition, nous vous proposons un sympathique retour sur le cocktail des membres namurois. Une excellente cuvée, ayant rencontré un vrai succès de foule. La preuve en images!

Bonne lecture à toutes et tous.

ALEXANDRE GROSJEAN, PRÉSIDENT CCI LIÈGE-VERVIERS
JEAN-CHRISTOPHE WEICKER, PRÉSIDENT CCI NAMUR

“ Si ces PME occupent une place de choix sur la scène européenne et même mondiale, c'est parce qu'elles ont su se montrer actives et performantes dans des niches extrêmement pointues.

Siège de Liège
Aéroport de Liège
Bâtiment B50 (1^{er} étage) - 4460 Grâce-Hollogne
Tél. : 04/341.91.91 - Fax : 04/343.92.67

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

Présidents
Alexandre Grosjean
Jean-Christophe Weicker



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

Éditeur responsable
Alexandre Grosjean
Aéroport de Liège - Bâtiment B50 - 4460 Grâce-Hollogne

Flashsez ce code sur votre Smartphone



et accédez à nos dernières news sur ccimag.be

Chef d'édition
Céline Léonard
Tél. 04/341.91.64 - cl@ccilvn.be

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

Journalistes
Alain Braibant, Stéphanie Heffinck,
Céline Léonard, Jacqueline Remits, VDA

Dossier
Stéphanie Heffinck et Céline Léonard

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

Collaborations CCI
Alexandre Grosjean, Sonia Henkinet, Anne Pirllet,
Gabrielle Vande Velde et Jean-Christophe Weicker

Photos
Jean-Claude Dessart et Yves Goethals

Impression
Imprimerie Chauveheid

Maquette et mise en page
Mwp Communication - www.mwp.be

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

L'invitée

Julie Bajart

4

C'est à l'âge de 25 ans seulement, portée par le cours des événements, que Julie Bajart a pris les rênes de l'entreprise familiale. Douze années plus tard, la jeune Namuroise peut se targuer d'avoir intelligemment pérennisé le capital qui lui avait été ainsi confié. Un déménagement viendra prochainement couronner cette douce mais constante croissance.



Autour de...

Entreprises liégeoises sur orbite

8

Actives dans des niches très pointues, quelques sociétés liégeoises ont su faire valoir leurs compétences sur la scène spatiale européenne (et même mondiale). Portrait d'entreprises qui ont la tête dans les étoiles...



T. Chartraine (CSL)

Dossier

Serious games : le strike ?

13

Des gamins jetés dans un fauteuil pulvérisant d'horribles costauds surgissant à l'écran... On associe vite le jeu vidéo à cette seule image. Mais quand des moyens ludiques viennent au secours d'objectifs sérieux, elle éclate en bris plus nombreux que les vilains virtuels...

L'explosion du serious game

14

Une catégorisation malaisée

14

Serious games et monde du travail

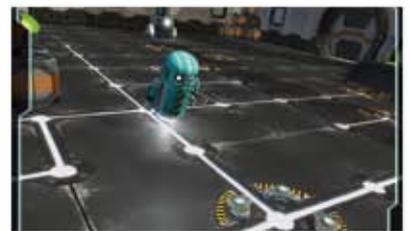
15

Éléments de réussite des serious games... et freins

16

Ils ont fait du serious game leur métier...

20



Portraits

Namur Congrès

10



A la fois chef d'orchestre, fédérateur et accompagnateur, Namur Congrès s'atèle à promouvoir le tourisme d'affaires dans le Namurois. La structure prodigue, dans ce cadre, des conseils entièrement gratuits aux entreprises.

Sô Wines

39



M. Meert

Fondée en 2011, la société Sô Wines est spécialisée dans les vins aromatisés pour apéritifs et cocktails. Après l'Europe, elle attaque le marché asiatique : Thaïlande, Chine, HongKong...

Balteau

11



V. Pissart

Depuis plusieurs années, l'entreprise Balteau connaît une forte croissance. Le fruit, notamment, d'importants contrats signés à l'étranger. En ligne de mire de sa stratégie, deux continents : l'Afrique et l'Asie.

Beldem

41



Beldem

Filiale du groupe belge Puratos, la société Beldem emploie 180 personnes sur les provinces de Liège et Namur. Elle est active dans la production de 3 éléments indispensables dans la composition du pain : la levure, le levain et les enzymes.

Emosenses

37



O. Henrotte

«Si nous achetons avec nos yeux, nous achetons également avec notre nez.» Tel est le constat posé par Olivier Henrotte dont la société Emosenses est active dans le marketing sensoriel.

A&M

42



J. Broers

Voici 2 ans, la blanchisserie A&M investissait de nouvelles infrastructures à Milmort. Un déménagement qui lui a permis d'améliorer sa productivité tout en réalisant d'importantes économies d'énergie. Portrait d'une entreprise exemplaire.



Dossier

Éloge de l'échec

Cicatrices de guerre aux Etats-Unis, stigmates en Europe : de part et d'autre de l'Atlantique, la perception de l'échec entrepreneurial diffère. Bousculer les mentalités pour donner aux entrepreneurs « faillis » la possibilité de se relancer, telle est la volonté de ce dossier.



Etats-Unis - Europe : un fossé culturel

Esprit d'entreprendre impacté

Parcours d'obstacles

Sabine Laruelle : pour un changement des mentalités

Comment encourager l'entrepreneuriat de la deuxième chance ?

Conclusion



Honest Talk

Melchior Wathelet

Pour le Secrétaire d'Etat chargé de l'Environnement, de la Mobilité et des Réformes Institutionnelles, les responsables politiques affichent désormais une vraie volonté de montrer de quoi la Wallonie est capable. Il rappelle, parallèlement, que pour les Wallons, Bruxelles est une chance unique qu'il serait suicidaire de négliger.



Boîte à outils

La valeur probante des échanges électroniques

Nos échanges électroniques ont-ils une quelconque valeur? Peuvent-ils être brandis comme preuve d'une obligation ou d'un contrat en cas de litige? Réponses en compagnie d'une spécialiste.



L'économie en images

Le sang à nu

DIAsource ImmunoAssays SA produit et commercialise des produits de diagnostic médical dans le domaine de l'endocrinologie et des maladies infectieuses. Découverte en images de l'activité de la PME néo-louvaniste qui nous ouvre même les portes... de sa chambre froide.



En bref

L'actualité du chef d'entreprise

Au menu de cette édition : une mesure visant à encourager le recours aux tuteurs dans les entreprises, l'indexation de l'indemnité vélo, la modernisation du travail intérimaire, ... et bien d'autres infos encore !



CCI

Commerce international

Au programme de ce numéro : la présentation d'un nouveau site dédié au commerce eurégional et les résultats engrangés par votre CCI, en 2012, en matière de formalités à l'export.



Events

Organisé au sein des infrastructures du Garage Quevrain, à Erpent, le traditionnel annuel des membres namurois a drainé, cette année, une foule nombreuse. Plus de 230 entrepreneurs s'y étaient en effet donné rendez-vous pour cette première séance de networking de l'année.



Alter Ego

Véritable programme de partage d'expérience entre pairs, Alter Ego affiche depuis plusieurs années un succès qui ne se dément pas. CCI-mag' recueille ce mois le témoignage de 2 participants séduits par la formule.





Julie Bajart

LA BÂTISSEUSE

Si les femmes chefs d'entreprise sont encore trop rares, elles le sont plus encore dans le secteur de la construction. C'est pourtant dans ce domaine hautement masculin que Julie Bajart dirige, depuis plus de 10 ans, la société fondée par l'un de ses aïeuls. Dynamique et enjouée, rencontre avec une dirigeante qui brise les clichés.

CÉLINE LÉONARD - ©JEAN-CLAUDE DESSART

« **É**tudiante, je n'imaginai pas un seul instant intégrer l'entreprise familiale, relate amusée Julie Bajart. C'est in fine la seule société que j'ai jamais connue. Le déclic s'est opéré à la fin de mes études supérieures. Alors que j'effectuais un D.E.A. à Pérouse, mon père est venu me rendre visite. Il m'a parlé de son envie de lever le pied et de me voir un jour prendre la relève. Sans me sentir aucunement contrainte, j'ai accepté sa proposition en lui demandant simplement de me laisser 2 années pour me forger une opinion définitive. »

À son retour d'Italie, Julie rejoint donc les rangs de la société de construction. « Mon père m'avait concocté un véritable programme de formation. Banques, assurances, social... je suis passée par tous les postes et départements. Au bout de 6 mois, j'avais d'ores et déjà acquis la conviction que ma volonté était de poursuivre au sein de l'entreprise. »

Se déroulant jusqu'alors en douceur, la succession va prendre une tournure dramatique lorsque, frappé par la maladie, Jean-Pol Bajart disparaît 15 mois seulement après l'arrivée de sa fille aînée au sein de la société. Propulsée à 25 ans, seulement, Administratrice déléguée, Julie va se montrer à la hauteur de l'héritage qui lui est ainsi confié. « Je n'aspirais pas à exploser les plafonds mais à pérenniser l'entreprise et maintenir l'emploi. » Bénéficiant du soutien des collaborateurs de la firme, Julie va patiemment rassurer la clientèle et consolider la PME. « Lentement mais sûrement, le chiffre d'affaires a crû. La société a, toutefois, conservé une taille et un esprit familial, choses auxquelles je suis particulièrement attachée. » Malgré une année 2012 en demi-teinte, l'entreprise Bajart nourrit d'importants projets. Au programme des prochains mois figurent ainsi le développement de l'immobilière Bajart jusqu'alors laissée en sourdine ainsi qu'un déménagement au sein du parc Ecolys de Rhisnes.

Coup de Génie

« Je suis loin d'être un génie. Je pense, toutefois, avoir été bien inspirée le jour où j'ai accepté la proposition de mon père. Au-delà de la satisfaction quotidienne que me procure ce travail, je ne me vois plus exercer une autre activité. Plus jeune, j'étais à la fois intéressée par l'architecture et le monde entrepreneurial. Cette fonction me permet de concilier ces différents centres d'intérêt.

Pour revenir à votre question, je crois que le génie n'est pas nécessairement quelque chose que l'on crée. C'est une chose qui peut également venir à vous. C'est en tout cas le sentiment que j'ai lorsque j'observe l'équipe qui m'entoure. Celle-ci a été mise sur pied par mon père dans l'optique d'une succession prématurée. Le jour où j'ai repris le flambeau de l'entreprise, je n'avais aucune expérience. J'ai donc été obligée de placer ma confiance entre les mains de ces personnes. Ce fut une confiance bien placée. Je m'estime aujourd'hui très chanceuse de pouvoir compter sur leur apport et du climat régnant entre nous. Mon mari nous a, qui plus est, rejoint en tant que directeur financier. Ce qui ne gâche rien (rires).

Si mon père s'était bien entouré dans les bureaux, ce fut également le cas sur le terrain. Lorsque jeune femme j'ai débarqué sur les chantiers, j'ai senti que nos ouvriers jouaient auprès de moi un rôle protecteur. Je précise, par ailleurs, comme la question m'est souvent posée que je n'ai jamais souffert d'être une femme dans ce univers masculin. À l'exception de quelques situations cocasses, le respect a toujours prédominé. »



L'entreprise BAJART c'est:

- ▶ Une société active dans la restauration de monuments classés, la rénovation d'immeubles et la construction de bâtiments (publics, privés, industriels ou immobiliers)
- ▶ 123 années d'existence
- ▶ 15 millions de chiffre d'affaires (2012)
- ▶ 85 collaborateurs

Les charges n'arrêtent pas d'augmenter pour les entreprises ! Pourquoi continuer à payer votre électricité ?

Oui mais...

... c'est compliqué

... vous n'avez pas le temps

... vous ne souhaitez pas sortir du cash de votre entreprise

Avec AlmaTerra, expert en photovoltaïque,
avec plus de 12 mégawatts installés à ce jour :

C'est facile.

Nous nous occupons
de votre projet de A à Z.

C'est sûr et garanti.

Nous ne plaçons que du
matériel allemand avec
monitoring.

Vous ne touchez pas à votre trésorerie.

Au contraire, Alma Terra a mis au
point une formule de financement
qui donne un cash flow positif dès
le premier mois.



AlmaTerra

N'attendez pas plus et contactez-nous pour une offre personnalisée et sans engagement
contact@almaterra.be - +32 81 586 511



À Floreffe, sur le site d'un chantier mené par sa société

BIO EXPRESS

- ▶ Née le 30 avril 1975 à Namur
- ▶ **1998** : décroche une licence en Sciences de Gestion à l'Université de Liège
- ▶ **1999** : réalise un D.E.A. en Économie à l'Université de Pérouse (Italie)
- ▶ **2000** : intègre la société familiale en tant que responsable financier
- ▶ **2001** : est promue, à 25 ans seulement, Administratrice déléguée de l'entreprise Bajart
- ▶ Marié, mère de 3 enfants

DU TAC AU TAC

▶ Pour être dirigeant d'entreprise, faut-il un moral en béton?

Non, je ne le crois pas. Ce sont, parfois, nos failles qui nous révèlent... En revanche, il faut un enthousiasme bien affirmé!

▶ Nous traversons une période de trouble économique. À l'instar de nombreuses PME, votre entreprise a-t-elle été contrainte de manger des briques?

Oui, nous avons senti un certain ralentissement au cours des 6 derniers mois. Nous avons tout mis en œuvre pour que nos collaborateurs ne soient pas contraints de chômer. Nous y sommes parvenus en décrochant des travaux privés mais pas pour assurer 100 % de travail aux hommes. On a beau avoir fait le maximum, cette situation revêt un aspect culpabilisant pour un dirigeant d'entreprise.

▶ Que peut-on vous souhaiter pour 2013? De casser la baraque?

Oui, tout à fait (rires)! Il faudrait en casser le plus possible, mais aussi des églises et des châteaux, pour que nous puissions tout rénover.

Coup de gueule

« Depuis quelques temps, je lis pas mal de bouquins ayant trait à la Communication Non Violente. On y fait beaucoup référence à la notion de bienveillance et je me rends compte à quel point elle tend à disparaître de notre société. À titre d'exemple, dans le monde du travail, nous ne prenons plus la peine d'apprécier le temps qu'une personne a consacré à la réalisation d'une tâche. Dans cet environnement où tout doit aller de plus en plus vite, il n'y a plus de place pour apprécier les efforts fournis par l'Autre. »

Coup de cœur

« Je voudrais ici évoquer l'amour que je porte aux bâtiments anciens. Des constructions dont j'ignorais beaucoup de choses avant de rejoindre l'entreprise familiale. La Wallonie est dotée d'un riche patrimoine architectural. Un témoignage du passé auquel nous devrions être tous sensible. Je me dis, souvent, que nos collaborateurs ont des mains en or car ils redonnent à des ruines leur lustre d'antan. Pour eux comme pour moi, apporter notre contribution à ces petits morceaux d'Histoire est extrêmement valorisant. »

ENTREPRISE BAJART

Rue Riverre 14 - 5150 Floreffe

www.bajart.be

CES ENTREPRISES LIÉ

Parce qu'elles sont actives dans des niches très pointues, des PME liégeoises occupent une place de choix sur la scène spatiale européenne et mondiale. Lors de la mission princièrre au Vietnam en mars dernier, Spacebel et la Vietnam Academy of Science and Technology ont passé un accord de collaboration pour la fourniture d'un mini-satellite d'observation de la terre au Vietnam fin 2016. Un budget de 60 millions €. Spacebel est le maître d'œuvre du projet réalisé par un consortium belge comprenant plusieurs entreprises liégeoises, Amos, Deltatec, le Centre Spatial de Liège et l'ULg, et du côté néerlandophone, Qinetic Space et le Vito. Ensemble, les entreprises sont plus fortes, dans le spatial aussi!

JACQUELINE REMITS



© Malhaux Photography - Synthèse

Thierry du Pré-Werson,
Administrateur délégué

SPACEBEL

Des logiciels volants identifiés

Le projet couvre le développement, le lancement et la mise en service d'un système satellitaire d'observation de la terre. Maître d'œuvre et architecte du système, Spacebel va développer le logiciel embarqué, ainsi que l'ensemble du segment sol et le centre de mission. « *Le satellite prendra des photos du Vietnam en noir et blanc et en hyperspectral, précise Thierry Du Pré-Werson, administrateur délégué de Spacebel. Le segment sol permettra de le piloter et de le programmer, de recevoir des données et de les traiter. Nous définissons toutes les spécifications des différents composants du système. Nous nous occupons du lanceur du satellite et du transfert du contrôle du satellite aux Vietnamiens. Nous nous chargeons d'installer un laboratoire de technologies spatiales à l'Université de Hanoi. Le développement commencera au printemps.* »

Si cette vente à l'export dans un pays émergent est une première pour Spacebel, la société liégeoise a déjà participé à une trentaine de missions spatiales. Ce background lui a permis d'acquérir, au sein de l'industrie spatiale européenne, une réputation de premier rang dans la livraison de logiciels fiables. De nombreux engins spatiaux tels que des satellites d'observation de la terre, des plates-formes ou des charges utiles de missions scientifiques, une sonde lunaire, et bientôt des lanceurs, volent avec des logiciels Spacebel à bord. « *Notre expérience est similaire en matière d'infrastructures au sol et dans la stimulation opérationnelle de systèmes satellitaires mono- ou multi-missions.* »

Créée en 1988, la société Spacebel est installée dans le paysage spatial depuis près de 25 ans. Son cœur de métier consiste à proposer des solutions logicielles innovantes dans le cadre des grands programmes spatiaux européens tels qu'Ariane-5, Columbus et Hermès. La société, qui emploie 60 personnes affiche une croissance régulière avec 9 millions € de chiffre d'affaires en 2011.

SPACEBEL Rue des Chasseurs-Ardennais - 4031 Angleur - www.spacebel.com

GENTRE SPATIAL DE LIÈGE

Tester, valider et former

Pour le mini-satellite vietnamien, le Centre Spatial de Liège (CSL) va tester, calibrer et valider l'instrument hyperspectral. « *En outre, nous avons coordonné avec l'ULg et des experts d'autres horizons, le plan de formation avec différents cursus à offrir aux Vietnamiens pendant la construction du satellite, souligne Thierry Chantraine, directeur général. Dès septembre 2013, des ingénieurs vietnamiens viendront suivre à Liège un master en technologies spatiales, tandis qu'un cursus spécifique, un exécutif master en technologies spatiales, sera exporté vers le Vietnam à l'Université de Hanoi, également à destination des ingénieurs. Dès qu'ils auront achevé les différents cursus, ils iront en stage dans les entreprises du consortium.* »

Le CSL est spécialisé dans les essais sous vide d'instruments optiques entre moins 270 °C et 120 °C. Les performances des charges utiles des satellites y sont aussi évaluées en les soumettant à un environnement spatial reconstitué. « *Nous reproduisons les conditions de l'espace dans lesquelles le satellite va se mouvoir, le vide spatial et les températures particulières qu'il peut rencontrer. Les mesures doivent être effectuées dans un environnement d'une grande stabilité et d'une grande propreté, ce qu'on appelle le travail en « salles blanches ».* Tous nos essais sont équipés de bancs optiques. » Depuis sa création en 1959, le CSL a participé à toutes les grandes missions spatiales européennes et parfois américaines. Il fait partie d'un groupe de centres d'essais coordonnés par l'Agence Spatiale Européenne. Il est l'un des instituts leaders mondiaux en recherche et tests relatifs aux technologies spatiales.

GENTRE SPATIAL DE LIÈGE Avenue du Pré-Aily - 4031 Angleur - www.csl.ulg.ac.be

GEOISES SUR ORBITE

AMOS

La tête dans les étoiles



Jean-Pierre Chisogne,
directeur commercial

Pour la commande vietnamienne, Amos va se concentrer sur l'instrument hyperspectral, c'est-à-dire l'instrument scientifique d'observation de la terre qui va transmettre les données au sol. La société compte déjà de nombreuses collaborations avec l'Agence Spatiale Européenne.

Fondée en 1983 par Bill Collin, déjà patron des Ateliers de la Meuse, Amos représente une belle synergie entre l'optique et la mécanique. Elle a pour président son fondateur et pour administrateur délégué Claude Jamar. Les pièces sont testées au Centre Spatial de Liège. La société emploie 80 personnes spécialisées dans la conception et la réalisation de systèmes optiques, mécaniques et opto-mécaniques de très grande précision destinés à l'industrie spatiale et astronomique. Elle réalise la totalité de son chiffre d'affaires (environ 13 millions €) à l'étranger.

Leader européen des télescopes de grands diamètres, en 2013, la société entamera l'installation du plus grand télescope optique d'Asie, au nord de l'Inde. « *Les premières caisses arriveront en début d'année, les dernières au printemps* », précise Jean-Pierre Chisogne, directeur commercial. En 2011, Amos a remporté deux contrats aux États-Unis. « *Il s'agit d'un télescope d'astronomie professionnelle pour l'Université de Hawaï dont le miroir primaire fait 1,8 mètre de diamètre. Nous sommes aussi en train de concevoir une cellule de support de miroir pour ce qui sera le plus grand télescope solaire du monde.* » Précédemment, Amos avait réalisé 4 télescopes pour le Chili.

AMOS Rue des Chasseurs-Ardennais - 4031 Angleur
www.amos.be



Thierry Chantraine, directeur général du CSL

DELTATEC

Espace, télé et industrie



Christian Dutilleux, administrateur délégué

Pour le Vietnam, à la demande d'Amos, Deltatec va réaliser l'électronique de l'instrument hyperspectral. Créée en 1986, cette société de conception high-tech maîtrise les technologies de pointe de l'électronique digitale et du logiciel. « *Nous sommes organisés en trois business units*, explique Christian Dutilleux, administrateur délégué. *Nous développons une activité de services pour l'industrie, une autre pour la télévision et une troisième pour l'aéronautique et le spatial dans le cadre de coopérations avec Spacebel.* » Dès 2002, l'espace est devenu un secteur stratégique pour le développement de l'entreprise. D'emblée, elle a signé deux contrats dans des projets de l'ESA. « *Nous développons des caméras embarquées dans des satellites pour des observations de la terre et des ordinateurs de bord.* » Dans le monde de la télévision, Deltatec est présente dans les coulisses de nombreuses émissions : retransmissions sportives (génération de lignes de hors-jeu virtuelles pour les matchs de football en direct, par exemple), gestion de jeux TV. Dans le monde industriel, les activités sont nombreuses : contrôle qualité par vision industrielle, systèmes de gestion audio pour discothèques et studios, projets en luminothérapie, systèmes spécialisés pour le monde bancaire... Deltatec emploie actuellement 40 personnes pour un chiffre d'affaires de 7 millions € en 2012. « *Depuis 2009, nous sommes dans une croissance à deux chiffres* », se réjouit son CEO.

DELTATEC

Rue Gilles Magné 92B - 4430 Ans - www.deltatec.be

[Namur Congrès]

CAP SUR LE NAMUROIS

Depuis plusieurs années, Namur Congrès s'atelle à promouvoir le tourisme d'affaires en province de Namur. Head of Business Tourism, Carole Berthelot nous expose les résultats engrangés par cette structure tout en dressant l'état de forme du tourisme d'affaires dans la capitale wallonne

CÉLINE LÉONARD - © FTPN: BOSSIROY

► CCIImag' : Quelle est la mission de Namur Congrès ?

Carole Berthelot : « La mission de Namur Congrès, cellule de la Fédération du Tourisme de la Province de Namur (FTPN), est de contribuer à l'accroissement du chiffre d'affaires du tourisme d'affaires de sa province. Un touriste séjournant dans une destination pour affaires génère plus de 2 fois de recettes par rapport à un touriste dit de loisirs. Notre équipe conseille gratuitement les entreprises et associations à trouver le lieu qui correspond à leurs attentes pour l'organisation de leur événement professionnel : réunions, congrès, séminaires, incentives, lieux d'hébergement... Ayant visité la plupart des offres de la province, nous sommes à même de proposer LA formule adéquate. Nous mettons tout en œuvre pour traiter les demandes dans un délai de 48 heures ouvrables. »

► CCIImag' : Pourquoi fut-il nécessaire de créer une structure telle que la vôtre ?

C.B. : « Namur Congrès est une émanation de l'asbl N.E.W. (Namur – Europe – Wallonie) qui a passé le flambeau au Bureau Économique de la Province avant de s'installer dans les bureaux de la FTPN. Le type de services offerts par Namur Congrès est celui des *convention bureaux*; il s'agit de promouvoir la destination d'un territoire donné à travers l'ensemble de son offre, de prodiguer des conseils neutres et gratuits en veillant à respecter les critères du demandeur. Namur Congrès est donc à la fois chef d'orchestre, fédérateur et accompagnateur. Le site www.namurcongres.be recense 93 infrastructures, 55 sociétés d'incentives et 40 lieux d'hébergement. Namur Congrès permet aux demandeurs de gagner du temps, impalpable ô combien précieux dans le monde actuel, en lui suggérant du sur mesure. »

► CCIImag' : Avez-vous déjà pu mesurer l'impact de votre activité sur le tourisme d'affaires namurois ?

C.B. : « Au niveau des chiffres, nous pouvons nous avancer sur l'évolution des demandes qui transitent via notre service. En 2010, 52 sociétés se sont adressées à nous dans le but d'organiser un événement dans notre province. En 2011, le nombre était de 91. En 2012, la croissance a été remarquable avec plus du triple de requêtes par rapport à 2010 avec 174 demandes traitées. »



► CCIImag' : Comment se porte le tourisme d'affaires en province de Namur ?

C.B. : « Selon le témoignage de certains de nos partenaires, les affaires se redressent ou se portent bien. L'été dernier, bon nombre d'établissements hôteliers ont enregistré un taux d'occupation supérieur à 80 %. Les incentives au vert restent pour leur part prisés. Plus creuse, la période hivernale reste, toutefois, à combler. »

► CCIImag' : On le sait, la province manque d'infrastructures de grandes tailles. Quels sont, en revanche, ses atouts pour accueillir une clientèle d'affaires ?

C.B. : « La province de Namur, constituée d'une offre diversifiée (centres de conférences, hôtels, châteaux, châteaux-fermes, citadelles, bateaux...) se situe au cœur de la Wallonie. Elle est facilement accessible par les deux autoroutes qui la traversent et représente un écrin de verdure, souvent proche de l'eau et propice à la réflexion, au lâcher prise. L'héritage historique et architectural est un atout que nous mettons également en exergue. »

► CCIImag' : De nouvelles structures verront-elles bientôt le jour dans le Namurois ?

C.B. : « Le *NE5T*, offre de luxe et néanmoins abordable, située sur les hauteurs de la citadelle de Namur, vient d'éclorre. En mai, un établissement hôtelier de 30 chambres, le *Royal Snail*, ouvrira ses portes à deux pas du casino de Namur. Il est également question de projets de rénovation au Château de Namur qui espère relouer ses chambres et au Beauregard qui devrait également faire peau neuve... L'ancien hôtel *Hampton's* compte quant à lui entamer des travaux, en 2014, pour mettre une septantaine de chambres à disposition. Ces actions annoncent un paysage aux offres davantage complémentaires que concurrentes et brassent certainement un beau panel de corporate events. Tout bénéficie pour la capitale wallonne ! »

NAMUR CONGRÈS

Avenue Reine Astrid 22 - 5000 Namur – Tél. 081/77.67.58
info@namurcongres.be – www.namurcongres.be



[Balteau]

MAÎTRE DE L'EAU

- ▶ Spécialisée dans les stations de pompage, de traitement d'eau potable et d'épuration des eaux usées
- ▶ Importants projets en cours au Vietnam et au Cameroun
- ▶ 25 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2011, 28,5 millions en 2012

JACQUELINE REMITS

Si, depuis quelques années, Balteau connaît une forte croissance, c'est grâce à une stratégie bien menée et d'importants contrats signés à la grande exportation. « En 2004, nous avons réalisé une station d'épuration à Hô Chi Minh Ville, capitale du Vietnam, dans le cadre d'un projet de coopération technique belge, commence Vincent Pissart, administrateur délégué de Balteau SA. Depuis trois ans, nous y avons établi un bureau de représentation. Nous sommes actuellement sur deux gros projets. L'un est une station d'épuration à réaliser à 40 km au sud de l'ancienne Saigon, l'autre dans le domaine de l'eau potable. Nous avons les accords de financement de la Belgique et nous espérons décrocher une affaire de plus de 10 millions d'euros dans le courant de 2013. »

Deux continents

Dans sa stratégie export, Balteau vise deux continents, l'Asie et l'Afrique. « Au Vietnam, nous effectuons depuis trois ans d'intenses

efforts de prospection. Au Sri Lanka, nous avons réalisé une petite station d'épuration pour un port de pêche. En Indonésie, un agent prospecte pour nous. Au Cameroun, nous nous sommes associés à Alpac International pour un important projet en plusieurs tranches dans le domaine de l'eau potable. Il s'agit de réhabilitation de stations de traitement d'eau potable, mais aussi de création de stations de pompage et de nouvelles stations de traitement d'eau potable. Ce projet concerne plusieurs sites de production. Nous en avons déjà inauguré un près de Yaoundé, la capitale. Nous avons encore pour trois ans de travail au Cameroun. Au Kenya, nous sommes en phase d'étude sur un projet d'adduction d'eau avec Bam International. Nous réaliserions des stations de pompage et des prises d'eau par forages de puits. »

Forte croissance

Fondée en 1978, Balteau employait 9 personnes pour un chiffre d'affaires de 1 million d'euros quand Vincent Pissart l'a rachetée en 1991. En 2006, la société a intégré le groupe hollandais BAM. En 2011, elle a réalisé 25 millions d'euros de chiffre d'affaires et 28,5 millions en 2012. Elle emploie 108 personnes dont 34 ingénieurs. « Ces dernières années, nous avons été très actifs dans les stations d'épuration en Wallonie, souligne le CEO. Dans notre stratégie, pour faire face à la diminution du chiffre d'affaires dans ce domaine en Wallonie (dont la part du CA reste tout de même de 40 %, mais qui va diminuer), nous nous sommes intéressés à l'export où cela se passe donc très bien. Nous nous focalisons aussi sur l'industrie, où nous avons pris des commandes intéressantes également, et aux

“ Notre objectif est de nous développer à la grande exportation dans les pays où nous sommes déjà présents et de maintenir notre position dans le secteur de l'eau potable en Wallonie

voies hydrauliques, notamment la rénovation d'écluses. Nous sommes actuellement actifs sur deux écluses, celle d'Ivoz-Ramet, en sous-traitance pour Fabricom, et à Lanaye, en association momentanée avec Besix Anotech, Fabricom et la SPI. La reconversion se déroule vraiment bien. Notre carnet de commandes pour 2013 est très solide. Nous avons engagé neuf personnes ces dix derniers mois. Et nous engageons encore. Notre objectif est de nous développer à la grande exportation dans les pays où nous sommes présents avec une volonté de ne pas nous disperser et de maintenir notre position dans le secteur de l'eau potable en Wallonie (10 % de notre chiffre d'affaires) où nous sommes un sous-traitant majeur de la SWDE et de la CILE » Balteau a bien saisi l'opportunité qui lui était offerte de grandir et de prendre des références en stations d'épuration. La société valorise son know-how à l'étranger. La part de l'export, qui représente actuellement 10 % du chiffre d'affaires, devrait monter à plus de 20 % en 2013.



Vincent Pissart
(Administrateur délégué):
« Notre carnet de commandes pour 2013 est très solide. Nous avons engagé 9 personnes ces 10 derniers mois et nous en engageons encore. »

BALTEAU SA

Parc artisanal de Cornemont – Rue de la Légende 63 - 4141 Sprimont
Tél. 04/253.22.24 – www.balteau.be

KINEPOLIS LIÈGE

NOUS ORGANISONS VOS ÉVÈNEMENTS
POUR PETITS ET GRANDS BUDGETS



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



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

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

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

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

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

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

WHEREBUSINESSMEETSPLEASURE

kinepolisbusiness.com



SERIOUS GAMES: le strike?

« Serious Game » : les termes antinomiques se marient dans une expression comblant le fossé entre le règne du ludique, du divertissement et l'empire du travail, du « sérieux ».

En quoi le jeu pourrait-il être sérieux? Mais est-ce pourtant si saugrenu de le penser lorsqu'on se replonge dans les origines du premier divertissement dont l'optique allait au-delà du seul amusement? Pour la petite histoire, on doit à un roi de Lydie l'idée de détourner son peuple tourmenté par la famine de l'obsession de manger... par les dés! Il y a 2.500 ans, il le contraignit alors à s'adonner à cette activité, un jour sur 2... jour où il faisait ceinture!

Mais c'est l'armée américaine qui montra la voie, dans la forme telle que nous connaissons aujourd'hui le « Serious Game », elle qui entraînait ses troupes par le biais de jeux de stratégie, dès les années 50.

STÉPHANIE HEFFINCK



© stockshoppe

e-management

Les Serious Games

Une Révolution

Yasmine Kasbi

edipro

Yasmine Kasbi, (« Les Serious Games, une Révolution » - Edi.pro - 302 p.) - s'emploie à donner la meilleure définition du « Serious Game », avec la réserve qui s'impose au vu de l'évolution rapide des nouvelles technologies. Pour l'auteure, qui alimente de ses réflexions le blog « SeriousGame.be » (primé meilleur blog francophone au concours International Blog's Award 2011), le « **Serious Game** » est « **un jeu vidéo qui fait passer un message sérieux, éducatif, social, caritatif, publicitaire, journalistique, politique...** » ou encore une « **application informatique mêlant un objectif sérieux avec des éléments ludiques provenant du jeu vidéo ou de la simulation informatique** ».



Partir à la découverte de l'UE, un plaisir avec le serious game de Belle Productions



L'explosion du serious game

On assiste aujourd'hui à une véritable explosion du « Serious Game » ; le CA du serious game, au niveau mondial, devrait même atteindre les 10 milliards d'euros en 2015. Pour expliquer les raisons de ce succès, l'AWT (ndlr : à l'occasion de la conférence 'SeriousGame.be' 2012) a avancé plusieurs hypothèses :

- le jeu est l'une des plus naturelles formes d'apprentissage et en annihile l'ennui, son pire ennemi. Des études ont prouvé son efficacité ; quand le sujet est amené à payer de sa personne plutôt que de recevoir passivement les informations... il retient davantage. Et le retour sur investissement est, entend-on, plus intéressant que pour l'e-learning classique : la rétention d'informations est supérieure, l'acquisition de compétences aussi...
- la génération « Y », qui passe beaucoup de temps devant sa console ou son écran d'ordinateur y est particulièrement réceptive
- l'évolution du web favorise les jeux qui, du reste, sont de plus en plus accessibles financièrement
- La modélisation de scénarios interactifs offre bon nombre d'avantages, appréciables pour le monde de l'entreprise : l'environnement y

est sans risque, la perception augmentée, les coûts limités par rapport à une expérimentation réelle, les exercices peuvent être personnalisés, adaptés à l'apprenant et la possibilité d'analyse, d'observation est même supérieure à celle du monde réel...

Mais si le « Serious Game » est source de tant d'engouement, les motifs sont aussi à rechercher dans ses buts divers et l'étendue de ses champs d'application !

Le jeu sérieux sera destiné à sensibiliser sa cible, informer, recruter, entraîner ses collaborateurs, promouvoir une marque, une société de manière plus dynamique...

Sa cible est large : des associations ou asbl désirant faire passer un message, aux ministères et organismes publics, en passant par la presse, les musées qui par ce biais offrent un moyen moderne et fun de prise de connaissance de l'information, aux sociétés, enfin, dont on verra plus loin l'usage qu'elles peuvent en faire.

Et les ponts sont jetés avec un ensemble large d'autres médias de communication, comme le dessin animé, la bande dessinée, le cinéma... Enfin, le succès des « serious games » est aussi redevable à leur conquête de nombreux supports : web, iPhone, iPod, iPad, Wii...

Une catégorisation malaisée

Julien Alvarez et Damien Djaouti, spécialistes du sujet, ont proposé une classification « GPS » des jeux vidéo : « G » pour « Gameplay » (Le « Serious Game » se distinguant du « Serious Play » purement ludique) ; « P », pour « Permet de » (à quoi sert-il : éduquer, faire passer un message, etc.), « S », pour secteur (représentant : sujet traité, catégorie d'âge et public). À l'intérieur de celle-ci s'y inscrivent des sous-catégories.

On pourrait simplifier en admettant que ces jeux vidéo ont 3 grandes orientations, certains en embrassant plusieurs :

- **faire passer un message** : éducatif, informatif, persuasif
- **entraîner leurs utilisateurs** cérébralement ou physiquement
- **simuler une situation** afin de mieux l'appréhender dans le monde réel.

En voici certaines formes spécifiques :

Advergame

L'advergame (« adgame », « gamevertising ») est informatif ; il est souvent utilisé pour des messages publicitaires, passant plus facilement via l'interactivité, la vidéo...

Mais à d'autres fins aussi, comme pour sensibiliser les plus jeunes aux dangers domestiques, de la cigarette, etc.

Edugames ou Learning Games

...pour diffuser des enseignements

« C'est en fait une extension du « e-learning » et sans doute la catégorie qui s'éloigne le plus du jeu vidéo. Le danger, ce serait de n'en faire qu'une 'couche' de e-learning plaquée sur un 'game' » avertit Marc Meurisse, Administrateur Délégué de Belle Productions. Sophie Schiaratura, assistante communication chez Fishing Cactus ajoute : « Souvent, nos commanditaires n'attendent qu'un simple quizz et ne peuvent s'imaginer qu'on puisse réellement apprendre en s'amusant vraiment ! »

Healthcare Games

Ces jeux dans le domaine de la santé sont aussi bien destinés aux patients qu'au personnel soignant.

Fishing Cactus, société implantée à Mons, dont le core business est le jeu vidéo et le serious game a pu en développer. Récemment, elle se distingua en recevant le « Prix Tremplin à l'exportation » de l'AWEX. Le premier prototype de son jeu sérieux à usage thérapeutique, « ROGER » (Realistic Observation in Game and Experiences in Rehabilitation) a été financé par le Microsoft Innovation Center de Mons. Le projet s'attachait à la rééducation de personnes cérébrolésées (victimes d'un traumatisme, AVC, Alzheimer...), afin de leur réapprendre certains mouvements et processus cognitifs.

Serious games et monde du travail

Pour de nombreux spécialistes de la question, l'entrée de plain-pied du « jeu sérieux » dans le monde du travail ne fait plus un pli.

Et c'est là que le jeu vidéo, tant décrié car trop souvent réduit à ses dérivés violentes, retrouve toutes ses lettres de noblesse.

Les entreprises désireuses de sensibiliser, former, promouvoir peuvent passer par leur canal.

Elles trouveront, dans la « génération console », un public particulièrement réceptif.

Pour ceux qui n'ont pas encore découvert une entreprise de l'intérieur, les « **businessgames** » ont déjà pour vocation de frotter les apprenants à son univers : superviser la production, la distribution, analyser le marché, les investissements à consentir, les prêts...

En matière de RH, les « jeux sérieux » seront prisés, en premier lieu pour le recrutement ; les « **recruit/Business games** » font mieux connaître l'entreprise, y font évoluer le postulant. En 2010, l'Oréal, par exemple, lança « Reveal » pour dénicher les talents... et les postes où ils excellerait. Reposant sur une méthode de « QCM », il va construire le profil du joueur, ses qualités, ses forces avant de l'orienter, avec toutes ces informations engrangées, vers la carrière qu'il pourrait embrasser. Beau gain de temps... et d'argent que ces présélections opérées lors de mises en situation virtuelles.

On pourrait encore citer le célèbre « Moonshield » de Thales destiné à promouvoir son image et séduire les ingénieurs en recherche d'emploi. En utilisant les technologies de Thales, les joueurs y protègent la terre d'une pluie d'astéroïdes...

Par les « **Learning games** », aux scénarios et design bien ficelés, les effectifs d'une société pourront apprendre et/ou s'améliorer... sans effort, en fonction de leur rythme et disponibilité.

« Renault Academy » en est l'une des illustrations ; le jeu de simulation d'entretien de vente a été soumis aux concessionnaires de 40 pays où la marque est représentée. Tous peuvent s'y exercer aux techniques de vente de Renault et booster leur motivation.

Le jeu éducatif a toujours existé ; il a « simplement » été transposé dans les NTIC ; les enfants apprennent alors, sans en avoir l'impression ; devenus adultes, ils poursuivront naturellement ce processus. Le jeu d'apprentissage ne sera pas trop long, ni trop facile, ni trop difficile ; il sera évolutif. Il favorisera l'intégration de mécanismes, ce dont il a été prouvé que le cerveau est friand. Mais encouragera aussi la créativité, la prise de décision.

Acteur dans le jeu, le sujet intègre savoir, savoir-faire, savoir être. L'utilisateur y développe son expérience de la gestion d'équipe, de la gestion de projet, de la négociation, de la maîtrise de situations complexes. La NASA ou « Dassault Aviation », pour des raisons pratiques évidentes (vu le coût ou l'impossibilité d'exercices fréquents dans l'espace !), s'y sont ralliés. Chez « Dassault », les techniciens s'entraînent à réparer les avaries des engins avec les outils virtuels qui leur sont soumis ; s'ils se retrouvent dans l'impasse, ils interrogent un instructeur numérique. Tout est rendu le plus naturel et simple d'utilisation, les mouvements étant captés par caméra, les gestes effectués identiques à ceux du terrain.



Avec ce jeu développé par Fishing Cactus, l'utilisateur intègre les principes de base de la programmation

DE MULTIPLES MÉTIERS

Scénariste ou « game concepteur », « game designer », graphistes 2D et 3D, illustrateur, programmeur, acteurs, ingénieur du son... le « serious game » fait appel à bien des métiers...

« Des Serious Games de type learning game sont en cours de développement chez nous dans des domaines variés tels que la banque et les assurances, l'apprentissage des langues, la santé... » recense-t-on chez Belle Productions. Et la liste est loin d'être exhaustive.

Les « **Serious games Corporate** » servent la communication interne de l'entreprise et l'intégration des jeunes recrues. BNP Paribas, avec « Starbank », présente les métiers, la culture d'entreprise, l'organisation d'une grosse « boîte » qui se donne les moyens de gagner du temps pour cet office.

Recruter de façon originale et attrayante, promouvoir son image de marque, communiquer plus et mieux, former son personnel, à sa meilleure convenance, aux jours, heures, lieux ad hoc, sans déplacement, avec une formule 'sur mesure', adaptée au métier de l'entreprise et, en fin de compte, on le répète, augmenter la motivation de ses troupes... voilà, en résumé ce que les RH ont à gagner avec ce type d'auxiliaire.



Un bon assureur fait partie intégrante de votre entreprise

Ethias, l'assurance d'une protection optimale et du meilleur service pour votre entreprise. Et si quelque chose devait arriver, vous pouvez compter sur un assureur efficace et passionné par son métier. Chez Ethias, nous sommes toujours prêts à vous offrir un service personnalisé et rapide. C'est la raison pour laquelle les meilleurs courtiers nous recommandent comme partenaire idéal pour votre entreprise.

Ethias SA, rue des Croisiers 24, 4000 Liège. RPM Liège TVA BE 0404.484.654

Plus d'infos
www.ethias.be
04 220 31 31

ethias

PREFERRED PARTNER
FOR CORPORATE INSURANCE

Éléments de réussite des serious games... et freins

Comment donner au « Serious Game » les meilleures chances de réussite? **En trouvant, tout d'abord, la juste mesure entre « serious » et « game ».** « *Bien souvent, nos clients commettent 2 erreurs bien légitimes pour qui n'évolue pas dans notre sphère. D'une part, ils viennent avec une quantité trop importante d'informations à y intégrer directement. Nous préférons les limiter ou les placer en périphérie. D'autre part, et c'est en corrélation avec cette approche, ils délestent souvent le jeu d'une grande partie de sa composante ludique, jugeant qu'elle nuit au propos* » signale Marc Meurisse. Le message n'en sera que moins reçu par la cible et l'ennui est au tournant. L'abandon et la démotivation s'annoncent.

Dans la peau de l'utilisateur

Avec d'autres acteurs (l'AWT, Now.be, le Forem, le MIC, les centres de compétence TIC, les clusters TWIST et Infopole...) **Belle Productions** a imaginé une journée annuelle « Serious Game » (www.seriousgame.be), pour donner plus de visibilité à ce média (ndlr : cette année, ce sera probablement le 7 mai ; le lieu est encore à définir). L'enjeu des « Master Class » qui la complètent est de mettre en présence prestataires et commanditaires qui percevront au travers de mini-conférences les spécificités, orientations, contraintes des jeux sérieux. « *Notre but est d'étoffer les connaissances du client potentiel... d'autant que les décideurs sont encore trop souvent des personnes qui ne jouent pas...* ». Points d'attention, analyse des besoins, évaluation du ROI, élaboration du cahier des charges... sont par exemple des sujets qui y sont abordés.

Pour notre interlocuteur, la difficulté est également de trouver le meilleur compromis entre ce que l'utilisateur attend d'un Serious Game et le « politiquement correct » désiré par le commanditaire. *Dans « Building Heroes » jeu créé pour la Confédération des métiers de la Construction (et commandité par l'agence Dialogic), le but était de présenter une image moderne et attractive du secteur afin de sensibiliser et inviter les jeunes à embrasser ces carrières. Nous avons dû retravailler plusieurs fois les personnages, qui étaient considérés comme trop boudeurs, trop racoleurs, pas assez sérieux... ce qui a mis à mal*

“ Dans le « serious game », le contenu ne sera pas excessif et les informations divulguées de façon progressive, voire périphérique... »



Un jeu de sensibilisation aux divers métiers de la construction...

Le cas de ce jeu vidéo illustre les concessions à faire par les studios pour les commanditaires...



SAUVER ADA
Jeu d'énigmes sur les métiers du Web

la dimension humoristique du projet. Malgré tout, le résultat final plaît aux instances institutionnelles, aux syndicats à l'agence de communication et... aux enfants. Ce ne fut pas une sinécure ! »

« *Autre anecdote pour un jeu de sensibilisation aux métiers du web, (ndlr « Sauver Ada » commandité par l'agence Abeilles).* Dans ce projet,

poursuit l'Administrateur délégué de Belle Productions, *un de nos personnages avait une orthographe déplorable (ça arrive parfois dans les métiers créatifs !). Une partie du scénario était basée sur des échanges entre ce personnage et un autre, qui, lui, maîtrisait parfaitement la langue de Voltaire. Le fait d'inclure ces fautes rendait ce personnage plus réel, plus attachant, mais cette partie a dû être complètement revue car le commanditaire ne pouvait*

cautionner un jeu dans lequel apparaissaient des fautes d'orthographe, même si cela était voulu dans le scénario ! ». Heureusement, le scénario de « Sauver Ada » allant de rebondissements en surprises, avec une « chute » tout à fait inattendue que nous ne dévoilerons pas, remporta quand même un franc succès.

« Pas à tout prix ! »

Marc Meurisse émet cette judicieuse recommandation : « **tout ce qui pourrait mieux passer par du e-learning traditionnel, par du présentiel, bref par d'autres formes d'apprentissage, retirez-le du jeu !** »

Il pointe en effet ce danger pour le « serious game » qui passerait alors sous les fourches caudines. Il s'alarme, au demeurant, de **jeux peu aboutis, passe-partout, généralistes** qui, sans adaptation suffisante seraient livrés à des tarifs défiant toute concurrence par certaines agences. « **Oui**, reconnaît-il, **un serious game sur mesure est cher mais, bien pensé, scénarisé, exécuté, il atteint son but** ».

Au vu des étapes de conception, des multiples intervenants, le tarif est, du reste, justifié.

Condition essentielle de réussite du jeu, la propension du client à quitter sa position de client pour s'intégrer harmonieusement dans l'équipe comme n'importe lequel de ses membres. Toutes les étapes étant progressives et l'objet d'un travail considérable, il est important qu'il valide au fur et à mesure la gestation du jeu. Et ce, afin qu'il n'arrive pas, en bout de course, avec des desiderata qui lui paraissent simples d'application mais en réalité le fruit d'un remaniement considérable. Et qu'il lui enlève toute crédibilité.

Vents favorables ?

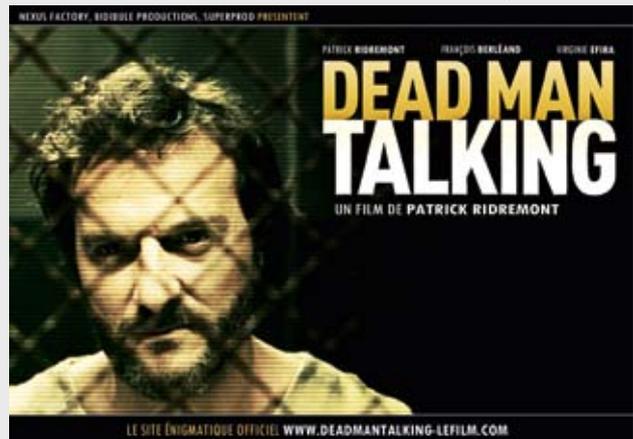
Les autres freins qui empêchent le jeu sérieux de pénétrer davantage dans l'univers professionnel sont la contre-publicité du jeu violent et, bien entendu, et au premier chef, le **coût, difficilement compréhensible s'il s'agit de jeux personnalisés** : « Nos clients sont d'ailleurs de grandes sociétés ou des associations, asbl qui recevront en général leur financement des pouvoirs publics. Rarement des PME qui pourraient parfois prétendre à certaines bourses mais c'est plus difficile », regrette-t-on chez Belle Productions.

Même son de cloche chez Fishing Cactus : « À l'heure actuelle, les commandes de serious games customisés que nous récoltons émanent d'entreprises françaises. Dans ce pays, un gros travail de lobbying a été fourni. Notre voisin a un programme de soutien du Serious Game avec des appels à projets interrégionaux, des bourses publiques pour appuyer le développement des serious games. Les sociétés privées ne payent en général que 20 à 30 % de la somme, le solde étant supporté par les pouvoirs publics ». Laurent Grumiaux, Directeur commercial de Fishing Cactus nous apprend que la Flandre a cependant tout récemment lancé une bourse de 700.000 euros pour soutenir le développement des jeux vidéo et serious games.

Las ! Paradoxalement, ce secteur du jeu vidéo qui pourrait être extrêmement rentable (ndlr : au niveau mondial, il dépasse en CA la musique et le cinéma réunis), générer davantage de sociétés de création et d'informatique et fournir beaucoup d'emplois est freiné dans son élan et nos talents s'évadent vers Pixar ou Disney.

« Il faudrait un système équivalent au Tax Shelter pour le cinéma. Pour un « serious game » BtoB customisé, vous devez en effet tabler sur un budget de 50.000 à... 500.000 euros ».

Un budget confié à « Wallimage » pour encourager le rapprochement entre les films et le multimédia est cependant une porte ouverte aux acteurs du jeu sérieux. La seule, pour l'instant, en Wallonie. Et qui a



par exemple permis à Belle Productions d'intervenir en marge d'un film de Patrick Ridremont, « Dead Man Talking », avec un site énigmatique officiel : www.deadmantalking-lefilm.com (présentant énigmes et casse-tête) en collaboration avec l'agence web defimedia.

Pour en terminer avec l'argent, tout de même le nerf de la guerre, tirons un grand coup de chapeau aux créatifs qui doivent l'être aussi... pour réduire le budget et proposer un jeu qui soit plus accessible en restant crédible : « Admettons que le nombre de personnages présents pour le scénario soit trop important - ce qui augmente les coûts vu le travail demandé pour chacun d'entre eux - on devra le réduire sans que cela ne semble artificiel. De la sorte, le gameur lui-même ne se rendra pas compte du subterfuge. Par exemple, on va imaginer que le personnage doit évoluer dans un bureau le soir, à l'heure où tout le monde est déjà rentré à la maison et cela ne paraît donc pas bizarre que les lieux soient déserts... », intervient Benjamin François, Directeur artistique de Belle Productions.

Et puis, comme tous les phénomènes de mode, il risque de connaître peut-être des revers. « La nouveauté, en fait, c'est aussi le terme... Car, chez Belle Productions, par exemple, on fait du Serious game depuis 15 ans, bien avant que le terme ne s'impose dans notre pays. Dans quelques années, s'il s'essouffle, eh bien notre métier restera le même mais dans un autre cadre et sans doute un autre terme apparaîtra-t-il pour qualifier ce créneau... ».

POUR QUE LA PÂTE MONTE...

INGRÉDIENTS INCONTORNABLES DU SERIOUS GAME :

- ▶ un équilibre jeu/éléments pédagogiques avec un contenu digeste et un côté ludique affiché ;
- ▶ un but, des besoins, une cible bien identifiés (si on veut un jeu sur iPad mais que 95 % de la cible n'en dispose pas, quel est l'intérêt ?) ;
- ▶ un client... dans l'équipe, comme fournisseur de contenu ;
- ▶ un scénario en béton ;
- ▶ un game design avec des éléments graphiques et sonores attrayants ;
- ▶ une « jouabilité » (gameplay) bien étudiée (de la variété, des récompenses, défis, aventures, surprises... stimulants) ;
- ▶ la flexibilité ;
- ▶ une agence dont l'effectif... est lui-même joueur averti et qui intégrera ses expériences dans son métier ;
- ▶ divers tests surtout auprès de la cible ;
- ▶ des supports ad hoc pour le but et la cible déterminés (iPad, web...).

Benjamin François ajoute aussi le **contexte d'utilisation** qui fait que le « serious game » fonctionnera ou pas, suivant les cas : « Sur un Salon, ou dans le cadre de l'école, un serious game avec des quizz pour les jeunes aura son petit effet au milieu d'outils classiques. Mais, une fois qu'il sera rentré chez lui, le jeune installé devant sa console, son écran... s'envolera vers d'autres types de jeux plus « fun ».

Ils ont fait du serious game leur métier

Belle Productions

Sise dans l'Axisparc de Mont-Saint-Guibert, Belle Productions existe depuis 2001. « Notre force, c'est la conception et la création graphique. Nous faisons des jeux vidéo (comme « Halloween ») et du « serious game ». Notre valeur ajoutée est que nous nous positionnons comme de vrais « metteurs en scène ». Pour nous, offrir à un client un outil lui permettant de faire lui-même son Serious Game, cela correspond à lui fournir une caméra et lui dire de faire lui-même son film. Nous faisons vraiment du développement spécifique ! Nous travaillons en collaboration avec d'autres studios ce qui nous permet d'offrir nos services sur toutes les plateformes du marché... »

AXISPARC

Rue André Dumont, 3 à 1435 Mont-Saint-Guibert
Tél. 010/23.22.50 - www.belle.be



Fishing Cactus

En 2008, Bruno Urbain, Julien Hamaide, Ramsès Ladlani et Maxime Rollet ont démarré Fishing Cactus, certifié développeur officiel de jeux vidéo pour Microsoft, Apple, Sony et Nintendo. Beaucoup de « juniors » évoluent chez eux, dans un « open space », en face de la Maison de l'Entreprise, à Mons, dans la « Digital Innovation Valley »... Jeux vidéo, - 'Gaming' -, 'Serious Gaming', 'Adver Gaming' sont la spécialité de ce studio, qui a notamment réalisé des jeux de cette dernière catégorie pour Renault ou Casterman.

« Aujourd'hui, nous sommes une équipe de 30 et, parmi nos derniers « serious games », en collaboration avec « Technobel », nous avons lancé « ALGO-BOT », pour apprendre les principes de base en programmation : algorithmes, variables, fonctions, boucles logiques » explique Sophie Schiaratura, assistante communication. La jeune femme cite encore « Expli-city », jeu-vidéo développé pour la Fédération des Maisons de la Laïcité permettant de découvrir la démocratie, les aspects culturels, juridiques, urbanistiques... »

FISHING CACTUS

Rue Descartes, 1/1, Initialis Park à 7000 Mons
Tél. 065/22.58.86 - www.fishingcactus.com



Expli-city : Mettez-vous dans la peau d'un bourgmestre pour comprendre le fonctionnement de votre ville...]





5 bonnes raisons de vous reposer sur votre bras droit Securex.

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

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

Plus d'informations sur comfoHRt et le partenariat proposé par Securex?
Surfez sur www.comfoHRt.be ou contactez l'un de nos experts au 070 233 700.

Securex. Bien plus qu'un secrétariat social.

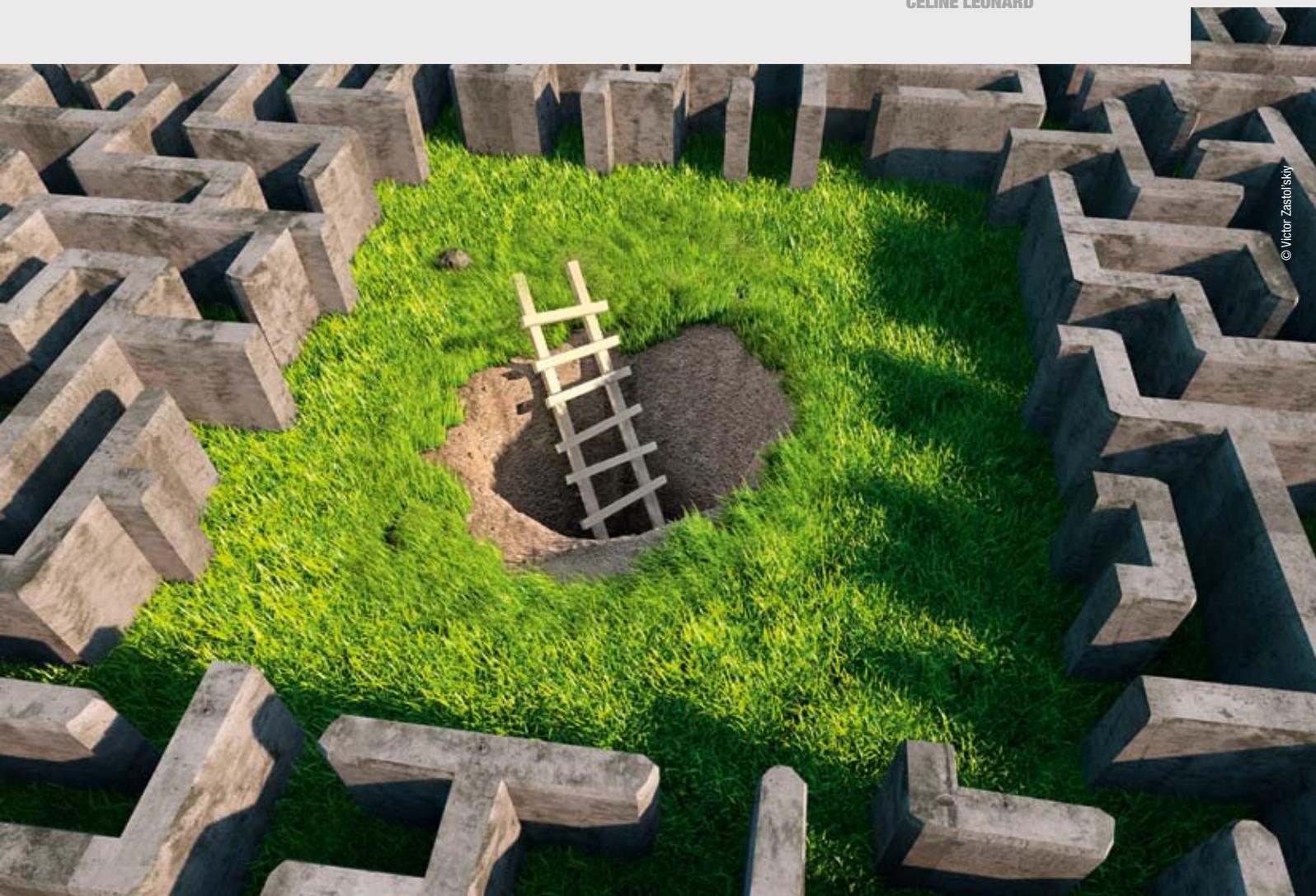


Dossier

ÉLOGE DE L'ÉCHEC

Le fondateur d'IBM, Thomas J. Watson, avait coutume de dire: « *Vous voulez augmenter votre taux de réussite? Doublez votre taux d'échec* ». Une phrase révélatrice d'une culture managériale américaine où l'on a toujours considéré que la possibilité d'échec se situait au cœur même de l'entrepreneuriat. Chez nous, a contrario, on l'élude, on la nie! Partant du principe qu'apprendre de ses erreurs peut mener à la réussite, notre dossier lève le voile sur les tabous entourant l'échec entrepreneurial et sur le nécessaire besoin de changer nos mentalités. Un dossier qui va vous donner envie d'oser!

CÉLINE LÉONARD



États-Unis - Europe: un fossé culturel

A lors que 79 % des citoyens de l'Union européenne affirment vouloir donner une deuxième chance aux entrepreneurs ayant un jour échoué, 47 % d'entre eux concèdent qu'ils hésiteraient à passer commande auprès d'une société en défaillance tandis que 51 % n'investiraient jamais leur argent dans une entreprise rencontrant des difficultés financières (Eurobaromètres 2007).

Ces résultats sont représentatifs de la stigmatisation sociale entourant l'échec entrepreneurial, et plus précisément la faillite, dans nos contrées. « En Europe, la faillite d'une entreprise reste perçue comme un phénomène anormal, souligne Frank Janssen, professeur d'entrepreneuriat à la Louvain School of Management de l'UCL. Dans

l'esprit de la population, mais aussi de certains juges, elle présuppose un comportement répréhensible de la part de celui qui a failli: ce dernier aurait nécessairement commis une erreur et serait responsable de sa non-réussite. Plane dès lors au-dessus de lui l'idée d'une certaine forme d'incompétence, voire de fraude. »

Outre Atlantique, la situation est toute autre. « La faillite y est en effet vue comme un phénomène naturel inhérent aux risques entourant l'acte entrepreneurial. Passage (presque) obligé de tout véritable entrepreneur, elle est perçue comme une étape vers la réussite. On tend parallèlement à la considérer comme une source d'apprentissage et d'enrichissement professionnel. Plutôt que de désavouer celui qui a échoué, on préférera reconnaître son audace et sa



Frank Janssen, professeur d'entrepreneuriat à la Louvain School of Management de l'UCL.

capacité d'initiative. Cette distinction s'explique, notamment, par le fait que les États-Unis sont un pays où la culture de l'entrepreneuriat et, par corrélation, la culture de la relance sont bien plus fortement ancrées que chez nous. »

Esprit d'entreprendre impacté

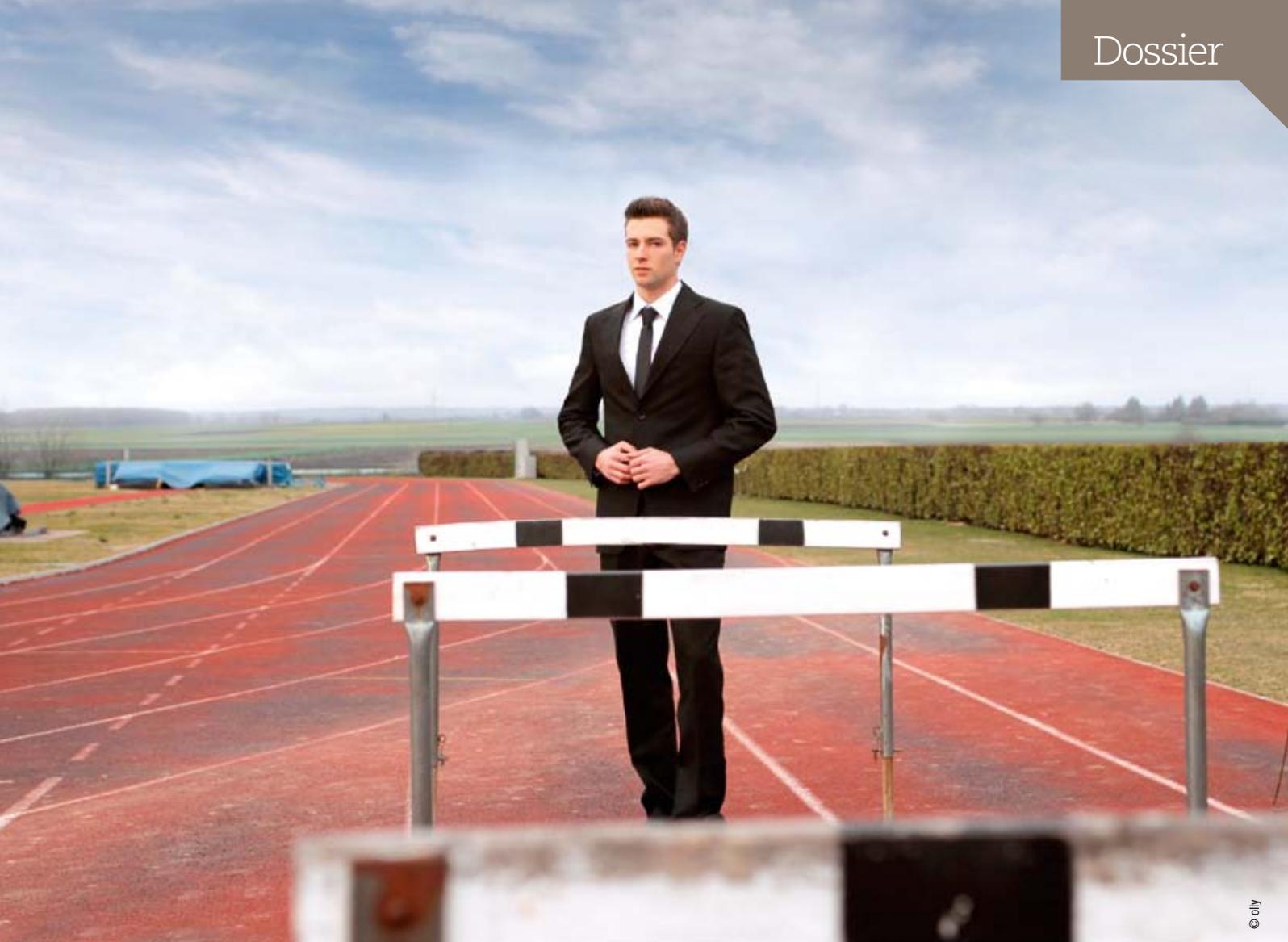


Cette peur profonde de l'échec constitue un frein important à la création d'entreprises. « Tant que dans une société, la crainte d'échouer est plus grande que l'envie de prendre des initiatives, l'esprit d'entreprendre ne peut s'y développer, poursuit Frank Janssen. C'est ce que nous constatons chez nous où notre degré d'aversion au risque reflète nombre de velléités entrepreneuriales. Tant dans le chef de ceux

qui voudraient entreprendre pour la première fois que dans le chef de ceux qui voudraient recréer une société. »

Preuve de cette frilosité, l'une des rares études européennes consacrées à ce sujet révèle ainsi que seuls entre 3 et 8 % des entrepreneurs ayant un jour connu une faillite recréent un jour une activité alors même qu'ils conservent une prédilection pour les projets d'entreprise. Aussi, si nous pouvons nous

réjouir des diverses mesures prises, en Belgique, au cours des dernières années pour susciter l'esprit d'entreprendre, peut-être sommes-nous également en droit de regretter le trop faible nombre d'initiatives prises pour encourager ceux qui ont connu l'échec à se relancer. Sachant que la relance d'une activité permet généralement de pérenniser des actifs mais aussi de créer de l'emploi, le potentiel économique inexploité est grand. Un potentiel « oublié » d'autant plus regrettable quand on sait que les sociétés créées par des entrepreneurs « de la deuxième chance », rencontrent une croissance plus rapide et affichent de meilleurs taux de survie à 5 ans que les autres (Commission Européenne, 2007). « Des résultats qui ne m'étonnent guère, note Frank Janssen. Une faillite est une expérience comme une autre. Ceux qui l'ont rencontrée en ont nécessairement tiré des leçons en matière de management, de gestion financière... Un apprentissage souvent douloureux mais augmentant les chances de réussite d'un nouveau projet entrepreneurial. Les Américains sont bien conscients de cela. Aussi, ceux qui ont connu un échec n'hésitent pas à l'indiquer sur leur CV car ils savent que cela pourrait jouer en leur faveur. »



© oilly

Parcours d'obstacles

Comme nous l'avons vu, moins de 10 % des entrepreneurs faillis retentent un jour l'aventure entrepreneuriale. Dans une récente étude dédiée à l'entrepreneuriat de la seconde chance, la Hogeschool Gent a identifié les principaux obstacles se dressant sur la route de ceux qui retentent malgré tout l'expérience :

- **Stigmatisation** : l'échec entrepreneurial est une étiquette dont il est difficile de se départir. Presse, entourage, monde des affaires... nombreux sont les juges et arbitres en la matière. Au sein du panel sondé par la Hogeschool Gent, 69 % des personnes affirment rester sur leurs gardes quand elles ont affaire à un entrepreneur failli. Un pourcentage résultant, selon les chercheurs, de l'absence de distinction, dans l'esprit de l'opinion publique, entre une faillite frauduleuse et non-frauduleuse.
- **Facteurs psychosociaux** : doute, manque de confiance en soi, sentiment de responsabilité vis-à-vis de la non-réussite du

projet, estime écornée, désapprobation de l'entourage... Voici quelques facteurs psychosociaux parmi les plus récurrents. Autant d'éléments à surmonter pour celui qui aspire à redémarrer

- **Financement** : alors que de l'autre côté de l'Atlantique, un échec entrepreneurial peut faciliter l'obtention de nouvelles ressources financières, il n'en va pas de même chez nous où nombre d'entrepreneurs faillis ont

« Nombre d'entrepreneurs « faillis » ont le sentiment d'avoir perdu tout crédit aux yeux des organismes financiers. »

le sentiment d'avoir perdu tout crédit aux yeux des organismes financiers. Un ressenti d'autant plus vif en cette période de crise où les conditions d'octroi au crédit se sont encore davantage durcies. Contactée par nos soins, Febelfin (la Fédération belge du

secteur financier) s'en défend : « Bien évidemment, la situation économique actuelle pèse sur la solvabilité des entreprises, qui constitue un des éléments-clés de l'octroi des crédits. Mais les banques continuent d'assumer pleinement leurs responsabilités dans le cadre du financement de l'économie. L'octroi de crédit pour les demandes de crédit bien motivées est toujours assuré et ce, à des taux très avantageux comptant parmi les plus bas d'Europe. Par ailleurs, en dehors des formules traditionnelles d'octroi de crédits bancaires, nous envisageons des solutions alternatives telles que le développement de fonds des PME et des obligations servant au financement de projets. » Également interrogée, la

société financière Meusinvest tient un discours similaire : « Tout dépendra toujours du business plan et du plan d'affaires envisagé par l'entrepreneur. Le fait qu'il ait déjà fait faillite n'est pas rédhibitoire. Sauf en cas de faillite frauduleuse, bien sûr. »

Sabine Laruelle: pour un changement des mentalités

L'entrepreneuriat de la deuxième chance, Sabine Laruelle en a fait l'un de ses principaux combats. Malgré des avancées notables obtenues au cours des dernières années, la Ministre fédérale des PME et Indépendants poursuit sa marche en avant. Alors que des réformes verront prochainement le jour, elle plaide pour que la Belgique change son regard sur le monde entrepreneurial.

► **Au cours des dernières années, vous vous êtes beaucoup engagée en faveur de l'entrepreneuriat de la deuxième chance. Pourquoi est-il important à vos yeux de faire évoluer les choses en la matière?**

S.L.: « Nous avons, en Belgique, un réel problème culturel vis-à-vis de l'entrepreneuriat. L'esprit d'entreprendre y est ainsi l'un des plus faibles d'Europe: 7 % contre 12 %, en moyenne au sein de l'UE. Parallèlement, seuls 30 % des Belges se disent prêts à s'installer à leur compte tandis que la moyenne européenne avoisine les 45 %. Au-delà de la problématique de la deuxième chance, il m'importe donc que les mentalités évoluent vis-à-vis du monde entrepreneurial dans son ensemble. En la matière, sans doute avons-nous des choses à apprendre d'un pays comme les États-Unis. Certes, tout n'y est pas merveilleux mais on sait y saluer l'audace de ceux qui entreprennent et réaccorder de la confiance à ceux qui ont un jour fait faillite. À travers le monde, les exemples d'entrepreneurs qui ont su rebondir ne manquent pas. En ne les aidant pas à remettre le pied à l'étrier, peut-être notre pays se prive-t-il de grandes réussites économiques. »

► **Des avancées ont malgré tout été enregistrées en matière d'entrepreneuriat de la deuxième chance...**

S.L.: « En effet! En 2002, la loi sur l'excusabilité du failli a vu le jour. Cinq années plus tard, une loi sur l'insaisissabilité du domicile de l'indépendant installé en personne physique a été introduite. En 2010, la loi relative à la responsabilité du dispensateur de crédit a été réformée dégageant la responsabilité automatique de l'organisme créditeur en cas de nouvelle faillite. Dans le même temps, le Fonds de Participation

a développé un programme d'accompagnement spécifiquement dédié aux entrepreneurs de la seconde chance. Nous avons également été le deuxième pays européen à mettre en place des Médiateurs de crédit chargés de trouver des solutions quand les relations entre une banque et une PME deviennent trop tendues. Enfin, les derniers mois de l'année 2012 furent riches en avancées avec l'amélioration et l'extension de l'assurance sociale en cas de faillite, la mise à disposition par le CEFIP (Centre de Connaissances du Financement des PME) d'un outil d'évaluation du dossier de demande de crédit d'une PME et l'adaptation de la loi sur la continuité des entreprises. »



« Encourageons donc la réussite et soutenons ceux qui ont l'audace de prendre des risques! »

► **D'autres avancées juridiques verront-elles encore prochainement le jour?**

S.L.: « Oui, nous avons encore une série de mesures dans le pipe tant pour éviter qu'un entrepreneur tombe en faillite que pour le soutenir si, malheureusement, cela arrive. En collaboration avec la Ministre de la Justice, je travaille ainsi à la transposition dans le droit belge de la directive européenne relative aux délais de paiement. En Europe, les problèmes

de liquidités à la suite de paiements en retard sont la cause de 25 % des faillites! Rien qu'en Belgique, les factures impayées représentent 9,15 milliards d'euros. Cette situation ne peut plus durer. Annemie Turtelboom et moi travaillons, parallèlement, à la réforme de la procédure sommaire d'injonction de payer. La Commission européenne a en effet, récemment, dénoncé la complexité des procédures belges. Nous allons donc proposer la mise en place d'une procédure simplifiée pour les créances non contestées. Nous nous activons, enfin, pour ouvrir la procédure du règlement collectif de dettes au failli de bonne foi. »

► **Nombre d'entrepreneurs « faillis » voulant recréer une activité disent se heurter à une fin de non-recevoir de la part des banques. Febelfin s'en défend. Quel est votre point-de-vue?**

S.L.: « Il ne faut pas se leurrer: les TPE et les indépendants sont le parent pauvre du crédit. Actuellement, 1 entrepreneur sur 5 se voit refuser sa demande de crédit. Pour celui qui a déjà fait faillite, c'est sans nul doute encore plus dur. Alors que les conditions d'octroi de crédit continuent à se durcir, je prépare, en concertation avec le Ministre des Finances, un projet de loi qui mettra fin à certaines pratiques telles que les taux exorbitants d'indemnités de emploi et qui permettront de rééquilibrer les rapports entre le monde bancaire et les entreprises. L'information à l'entrepreneur sera également améliorée, notamment, en cas de refus d'octroi de crédit. Il faut qu'au minimum l'entrepreneur puisse comprendre les raisons de ce refus s'il veut améliorer son dossier pour de futures demandes. »

► **Au-delà de la sphère légale, que préconisez-vous pour favoriser l'entrepreneuriat de la deuxième chance?**

S.L.: « Il faut un changement profond des mentalités. Tout un chacun doit y travailler: le monde politique mais aussi les parents, l'école, les médias... Mettons fin à ce discours ambiant selon lequel l'entrepreneur est un fraudeur. S'il n'y a plus de PME, il n'y a plus d'emplois. Encourageons donc la réussite et soutenons ceux qui ont l'audace de prendre des risques! »

Comment encourager l'entrepreneuriat de la deuxième chance?



© Vladimir Kolobov

Les Fail Conferences, un concept qui séduit de plus en plus...

Que ce soit en parcourant la littérature relative à l'entrepreneuriat de la deuxième chance ou en discutant avec les intervenants de ce dossier, nombre d'idées visant à favoriser un changement des mentalités ont été suggérées. Retrouvez ci-dessous le condensé de ces recommandations ambitionnant de faire évoluer l'image de l'échec et d'instaurer une véritable culture de la prise de risques dans notre pays :

- **Partage d'expériences :** nées dans la Silicon Valley, les *Fail Conferences* (traduisez par Conférences du ratage) font un carton outre Atlantique. Des patrons ayant connu un échec entrepreneurial viennent y raconter leur expérience devant un parterre de dirigeants et porteurs de projet. Fort de son succès, le concept s'exporte depuis peu sur le vieux continent. Au mois de novembre dernier, une Fail Conference s'est ainsi tenue à Gand où elle a déplacé les foules. Preuve que le sujet intéresse mais aussi que le partage d'expériences est salutaire par la dédramatisation et la prise de distances qu'il instaure. Parallèlement à ces rassemblements « de masse », nos intervenants suggèrent la création de réseaux d'entrepreneurs « faillis » au sein desquels ces derniers pourraient partager leur vécu.
- **Médias :** la presse a bien évidemment un rôle à jouer dans ce changement de mentalités. Elle pourrait ainsi relayer davantage de

success stories relatant le parcours d'entrepreneurs ayant renoué avec le succès après une faillite. Ces reportages pourraient également être l'occasion de (ré)expliquer ce qui distingue une faillite honorable d'une faillite frauduleuse.

- **Concours :** l'Allemagne organise, depuis plusieurs années, le concours du « meilleur rebond » entrepreneurial. Sont ainsi mis à l'honneur des entrepreneurs ayant relancé une activité avec fruits après un (ou plusieurs) échec(s). À quand un prix du redémarrage en Belgique ?
- **Encadrement & Formation :** un échec entrepreneurial est généralement source de difficultés psychologiques. Aussi, des structures d'accompagnement pourraient être mises en place pour prévenir les situations de

faillite mais également pour soutenir ceux qui doivent reconquérir l'estime d'eux-mêmes. En matière de formation, nous pourrions nous inspirer d'un pays comme le Grand-duché du Luxembourg où des cours de gestion sont dispensés à des entrepreneurs ayant connu une faillite non-frauduleuse.

- **Législation :** comme précédemment évoqué dans ce dossier, des avancées notables ont été enregistrées sur le plan législatif au cours des dernières années. De nouvelles étapes restent toutefois à franchir. Retenons, notamment, l'accélération de la procédure d'excusabilité, l'ouverture de la procédure de règlement collectif de dettes au failli de bonne foi (en bonne voie de concrétisation) ou l'imposition, pour les tribunaux responsables de la procédure de faillite, de remettre un document informant l'entrepreneur failli sur ses droits et obligations mais également sur les possibilités dont il dispose pour se relancer. La volonté de voir notre législation s'inspirer de la procédure américaine de *Chapter 11* (qui est davantage un mécanisme de prévention que de sanction à l'égard du failli) a également été évoquée.
- **Financement :** pour passer outre les barrières financières s'érigeant devant l'entrepreneur failli, nos interlocuteurs préconisent la mise en place de structures de financements alternatifs : micro-crédits, crédit social accompagné... Pour lever la méfiance des organismes financiers, le Think Tank FREE (Fondation pour la Recherche et l'Enseignement de l'Esprit d'entreprendre) suggère, entre autres, de remplacer les procédures traditionnelles de demande de crédit par des procédures spécifiquement dédiées aux situations de relance qui évalueraient le potentiel de redémarrage.

Conclusion

L'échec, une étape vers la réussite : telle était l'idée au cœur de ce dossier. Pour en persuader les plus sceptiques d'entre vous, voici une liste (non exhaustive) d'entrepreneurs ayant fait faillite avant de brillamment renouer avec le succès : Donald Trump (promoteur immobilier), Bob Guccione (fondateur de penthouse), William C. Durant (fondateur de Chevrolet), Masaru Ibuka et Akio Morita (co-fondateurs de Sony)... Nous laisserons les derniers mots de ce dossier à Henry Ford, fondateur de Ford Motor, qui avait par deux fois échoué dans le lancement d'une entreprise automobile avant de rencontrer le succès. Il avait coutume de dire : « L'échec est simplement une opportunité de recommencer plus intelligemment. »

[Melchior Wathelet]

« LA WALLONIE a tous les atouts pour s'en sortir mais avec Bruxelles »

Le Secrétaire d'État chargé de l'Environnement, de la Mobilité et des Réformes Institutionnelles est interrogé par Alain Braibant.

► **CCImag' : Entrons directement dans le vif du sujet avec le coût de l'énergie ! L'administrateur délégué de l'UWE, Vincent Reuter, a récemment déclaré que nous étions non seulement les champions du monde du coût salarial mais aussi du coût de l'énergie.**

MW : « J'ai lu cela en effet mais il parlait de la Wallonie. Il faut distinguer d'une part le coût de l'énergie proprement dite et d'autre part les autres composantes que sont le coût du transport, le coût de la distribution et les taxes et redevances diverses. En ce qui concerne le prix de l'énergie, Monsieur Reuter avait peut-être raison jusqu'il y a peu mais ce n'est plus vrai aujourd'hui. Grâce aux différentes mesures que j'ai prises et au jeu de la concurrence qui en a résulté, d'après une étude de la CREG, la Belgique se situe dans la moyenne inférieure au niveau européen et les prix ont baissé d'environ 10 %, ce qui est particulièrement important pour les petites et moyennes entreprises qui, contrairement aux grandes, n'ont pas la possibilité de négocier les prix directement avec les producteurs. Au niveau fédéral, la cotisation a baissé de 42 % sur l'électricité et de 35 % sur le gaz. Certaines redevances liées au développement de l'énergie renouvelable qui sont de compétence régionale ont eu tendance à s'amplifier et cela mérite un mot d'explication. Suite au développement du photovoltaïque et au succès des

certificats verts qui y sont attachés, la valeur de ces certificats a baissé mais Elia est tenu, par la Région, de les racheter à un prix fixé à 65 € et ce surcoût est évidemment répercuté sur le consommateur. »

Le gaz pour remplacer le nucléaire

► **CCImag' : Restons dans le domaine de l'énergie. Le calendrier de sortie du nucléaire est définitivement arrêté.**

MW : « Le Gouvernement a décidé d'arrêter Doel 1 et Doel 2 en 2015 et de prolonger Tihange 1 jusqu'en 2025. Mais ce qui est plus fondamental, c'est que nous avons maintenant une vision précise du « mixte » énergétique global. Avant, on voulait sortir du nucléaire mais on ne savait pas par quoi on allait le remplacer pour garantir la sécurité d'approvisionnement du pays. Aujourd'hui, nous avons un plan de remplacement progressif de l'énergie nucléaire. »

► **CCImag' : Lequel ?**

MW : « En premier lieu, le renouvelable pour lequel nous avons des objectifs précis (20 % en 2020). Je suis compétent uniquement pour l'éolien off-shore dont je suis en train de revoir le mécanisme de soutien. Pour remplacer le nucléaire, en complément du renouvelable, nous avons fait le choix du gaz qui représente l'énergie fossile la moins polluante et nous avons décidé d'investir dans la construction de nouvelles centrales à turbines gaz-vapeur

(TGV). Les appels d'offres seront lancés dans le courant de l'année 2013 pour des investissements qui devraient se concrétiser en 2016-2017. »

Transport routier: lutter contre la concurrence déloyale

► **CCImag' : En ce qui concerne la mobilité, votre action porte principalement sur le transport ferroviaire et le transport routier.**

MW : « L'action du gouvernement fédéral tente de répondre à deux questions. Un, comment promouvoir et développer le transport combiné train-camion, ce qui ne peut être que bénéfique pour l'environnement, et deux, comment lutter contre la concurrence déloyale dont sont victimes nos transporteurs routiers ?

En ce qui concerne le transport ferroviaire, nous avons concrétisé deux objectifs. D'abord, nous avons contribué à remettre Liège-Carex sur la carte du TGV-Fret, le transport de marchandises par TGV qui reliera plusieurs grandes villes européennes. C'est très important pour le développement futur de la plate-forme intermodale de Liège-Airport. Nous avons aussi obtenu au niveau de l'Europe la confirmation du fameux couloir ferroviaire Anvers-Luxembourg-Bâle, ce qui permettra à Infrabel d'obtenir des aides européennes pour l'entretien de l'infrastructure concernée. Ce n'est pas négligeable dans le contexte financier difficile de notre société de chemins de fer.

Ensuite, nous avons pris des mesures importantes pour aider nos transporteurs routiers :

1. l'instauration d'une plaque spécifique pour les tracteurs agricoles et forestiers qui ont de plus en plus tendance à remplacer les camions dans un certain nombre de missions de proximité. De cette façon, on identifiera très facilement les « faux » tracteurs utilisés essentiellement dans le secteur du bâtiment.
2. avec mon collègue John Crombez, qui est Secrétaire d'Etat chargé de la lutte contre la fraude sociale et fiscale, nous avons mis au point un plan global de lutte contre les fraudes de certains transporteurs étrangers qui leur permettent de travailler à un moindre coût. Seize nouveaux contrôleurs vont être engagés, il y en aura donc septante-deux qui sillonneront nos routes et, surtout, nos autoroutes. En outre, les contrôles techniques seront décentralisés, ce qui permettra aux transporteurs de ne plus perdre plusieurs heures, voire une journée entière pour l'inspection de leurs camions. »

Jamais sans Bruxelles

► **CCImag' : Une des tâches qui vous attend dans les prochains mois, c'est la mise en place de la réforme institutionnelle et le transfert de compétences importantes vers les trois régions.**

MW : « En tout, 17 milliards d'euros seront transférés du fédéral vers les régions. Les textes devraient être prêts et votés avant la fin de l'année. Cela signifie qu'au niveau économique, la Wallonie disposera bientôt de tous les leviers nécessaires pour déterminer son avenir, de la politique de l'emploi aux implantations commerciales en passant par le fonds de participation etc. Jusqu'en 2022, un mécanisme

garantit le financement de la Région, après, la Wallonie devra voler de ses propres ailes. C'est la raison pour laquelle, ces dix années à venir sont cruciales mais sont aussi pour la Wallonie une formidable opportunité. »

► **CCImag' : D'après vous, la Wallonie a les moyens de s'en sortir ?**

MW : « Je crois qu'il y a, de la part des responsables, une vraie volonté de montrer de quoi la Wallonie est capable et que les mesures qui sont prises, notamment dans le cadre du Plan Marshall 2.vert, vont dans le bon sens. Les signaux qui sont donnés aujourd'hui donnent l'impression que la Région est capable d'assurer sa relance et son avenir. Tout le monde a d'ailleurs intérêt à ce que la Flandre, la Wallonie et Bruxelles se portent le mieux possible. La prospérité des uns entraînera forcément la prospérité des autres. »

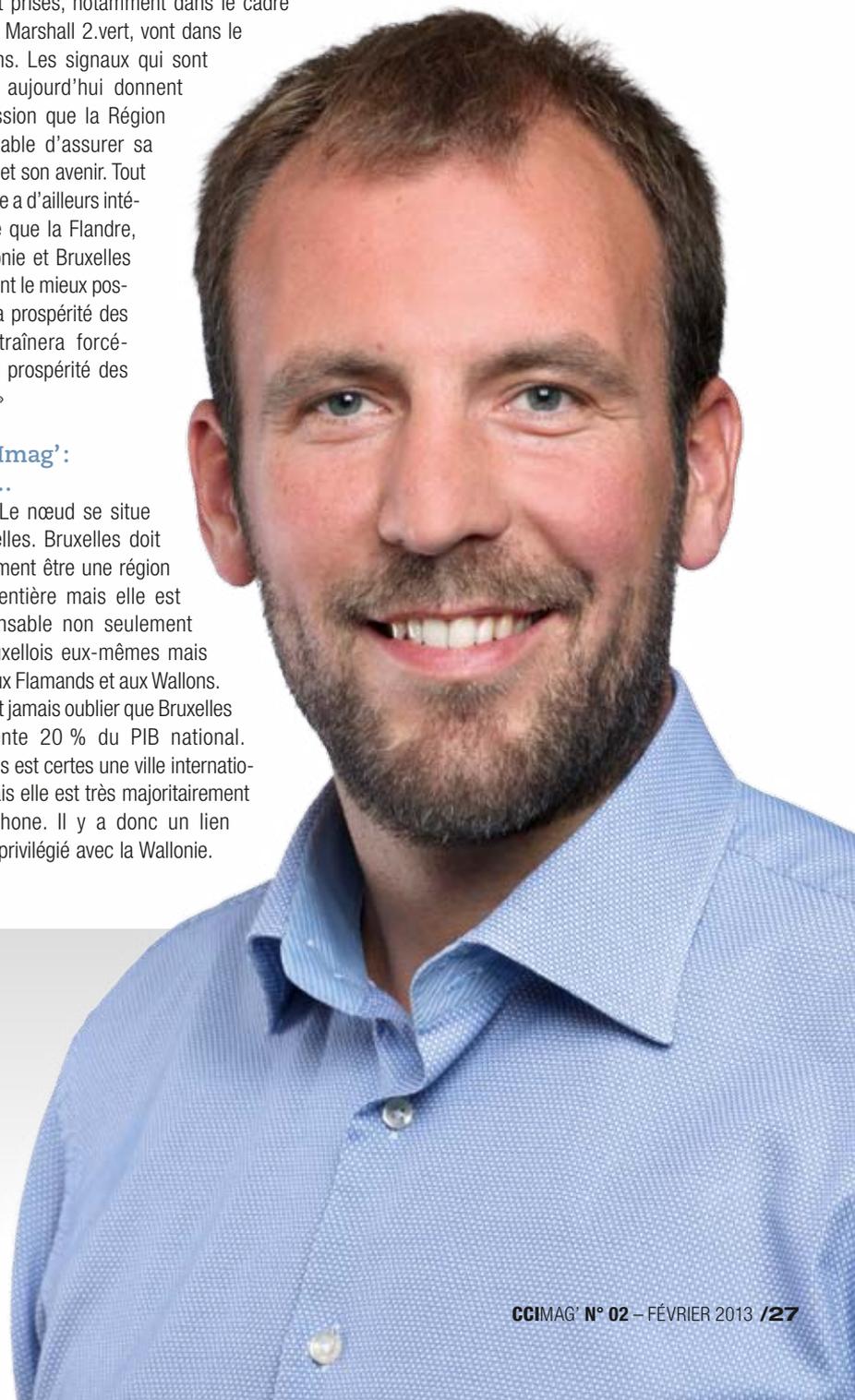
► **CCImag' : Mais...**

MW : « Le nœud se situe à Bruxelles. Bruxelles doit évidemment être une région à part entière mais elle est indispensable non seulement aux Bruxellois eux-mêmes mais aussi aux Flamands et aux Wallons. Il ne faut jamais oublier que Bruxelles représente 20 % du PIB national. Bruxelles est certes une ville internationale mais elle est très majoritairement francophone. Il y a donc un lien naturel privilégié avec la Wallonie.

Pour les Wallons, c'est une chance unique qu'il serait suicidaire de négliger, il faut donc renforcer le plus possible les relations entre Bruxelles et la Wallonie. »

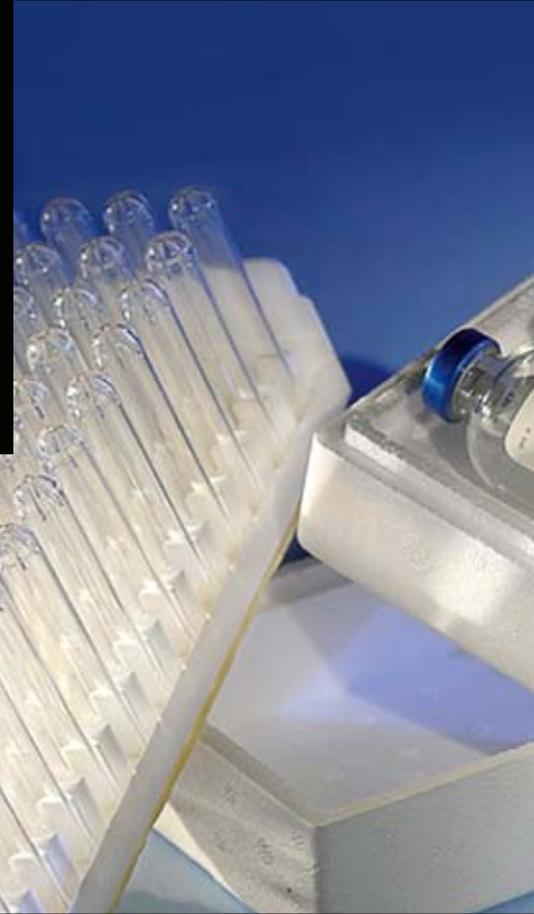
► **CCImag' : Comme vous l'avez dit récemment, vous pensez qu'il faut éviter de « se racrapoter » sur la Région ?**

MW : « Je suis viscéralement opposé à toute forme de repli sur soi... »



“ Nous avons contribué à remettre Liège-Carex sur la carte du TGV-Fret. C'est très important pour le développement futur de la plateforme intermodale de Liège-Airport.

DIAsource ImmunoAssays S.A., PME wallonne de 60 personnes, située dans le Parc Einstein de Louvain-la-Neuve développe, produit et commercialise des produits de diagnostic médical dans le domaine de l'endocrinologie et des maladies infectieuses. Ces produits sont essentiellement utilisés par des laboratoires privés ou hospitaliers qui vont quantifier, dans les échantillons de prise de sang, les différents paramètres permettant le diagnostic médical, par exemple l'insuline dans le cas du diabète. (voir présentation de la société en page 8 du magazine de ce mois, édition BW/Hainaut).



LE SANG À NU



Les techniques de détection utilisées, l'Elisa et le RIA nécessitent plusieurs étapes de développement et production.



(DIASOURCE)



© Lightsquare

Les produits sont basés sur la réaction « antigène-anticorps ». Le département R&D développe des anticorps spécifiques pour la pathologie recherchée et met ensuite au point un dosage sur base de ces anticorps.



© Lightsquare

Les cellules fabriquant les anticorps sont stockées à -190 degrés. Les anticorps sont produits 'In vitro' en bioréacteur, purifiés, modifiés... et finalement contrôlés!



Le nouveau produit validé passera dans les différents départements de production. Chaque trousse de diagnostic est composée de plusieurs réactifs nécessitant un appareillage spécifique.

[1] Le lyophilisateur transforme les liquides des fioles en poudre afin d'obtenir une meilleure stabilité des produits à travers le temps.

[2] La 'machine centrale', le plus grand prototype du genre en Europe permettant d'adsorber les anticorps au fond des tubes.

[3] La capsuleuse referme 3.000 bouteilles par heure.

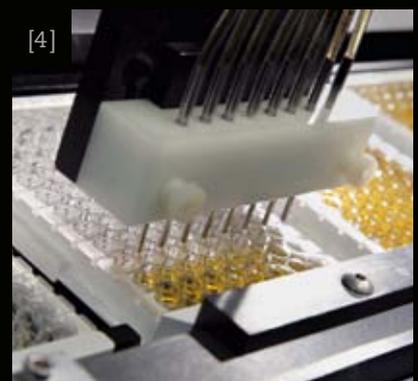
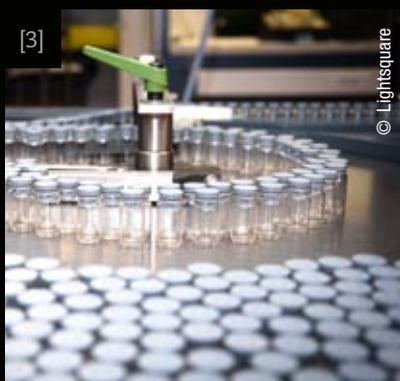
[4] La dispenseuse de plaque de marque Osterbay permet un 'coating' automatique des micropuits.





Chaque produit doit être accepté par le contrôle qualité avant toute expédition, la qualité des produits étant un souci majeur de la société qui est certifiée ISO 9001 et 13485.

L'énorme chambre froide à 4°C pour le rangement des milliers de composants différents utilisés dans leurs trousse.





© tiero

Indexation de l'indemnité vélo

Les conditions pour bénéficier de l'exonération partielle de l'intervention de l'employeur dans les frais de déplacement du domicile au lieu de travail sont reprises dans l'Annexe III à l'arrêté royal d'exécution du Code des impôts sur les revenus de 1992 (en abrégé AR/CIR 92). Le montant exonéré de l'intervention de l'employeur en cas d'utilisation d'un moyen de transport autre que les transports publics, les transports en commun organisés ou le vélo, s'élève, depuis le 1^{er} janvier 2013, au maximum à 31,70 € par mois ou 380 € par an. Suite à l'indexation, le montant de base de 0,145 € par kilomètre a été adapté à 0,22 euros par kilomètre.



© Minerva Studio

Enregistrement électronique des présences sur les chantiers

La loi établissant l'enregistrement électronique des présences sur les chantiers temporaires ou mobiles établit un système d'enregistrement, là où sont effectués des travaux par au moins deux entrepreneurs qui interviennent simultanément ou successivement. Cette obligation s'applique aux chantiers qui concernent des ouvrages dont la surface totale est 1.000 m² ou plus, mais pourra plus tard être étendue à d'autres chantiers. Ces données sont reprises dans une banque de données. Outre cette dernière, le système d'enregistrement comprend un appareil d'enregistrement et un moyen d'enregistrement. Enfin, cette loi fixe les obligations de toutes les parties concernées et y associe des sanctions pénales spécifiques. L'élaboration du système se fera par arrêté royal qui déterminera aussi la date de l'entrée en vigueur de cette loi.



© detailblick

Travailler quand il fait froid

Pour un travail effectué dans un espace fermé et occupé en permanence, les températures minimales que doivent atteindre les lieux de travail varient en fonction de la charge physique de travail : charge physique de travail très légère : 18 °C ; légère : 16 °C ; moyenne : 14 °C ; lourde : 12 °C ; très lourde : 10 °C. Ces températures sont mesurées à l'aide d'un simple thermomètre sec. Et pour le travail dans les locaux de travail ouverts ou des lieux de travail en plein air, les entreprises doivent prévoir, entre le 1^{er} novembre et le 1^{er} mars, des dispositifs de chauffage en nombre suffisant. Lorsque la température extérieure est inférieure à 5 °C, ces dispositifs doivent être actionnés.
- SPF Emploi : 02/233.42.07 - hut@emploi.belgique.be



Ecozoom : les chiffres clés de l'économie belge

Une nouvelle application web intégrée au site du SPF Economie permet désormais de visualiser les chiffres clés de l'économie belge : Ecozoom. Une vingtaine de graphiques interactifs relevant de huit thèmes sont disponibles : indice des prix à la consommation, énergie, marché du travail, production industrielle, démographie des entreprises, produit intérieur brut, finances publiques et commerce extérieur. Cet outil qui propose des statistiques pertinentes aux économistes, statisticiens, acteurs économiques, décideurs politiques mais aussi aux citoyens intéressés par ces matières sera actualisé en permanence et proposera prochainement d'autres indicateurs et une convivialité accrue - SPF Économie : 02/277.76.64 - <http://economie.fgov.be/fr/statistiques/chiffres/ecozoom/>

Pour renouer avec la croissance

Les nouvelles entreprises, en particulier les PME, représentent la principale source de création d'emplois en Europe. En conséquence, le vice-président de la Commission européenne, Antonio Tajani, a présenté le 9 janvier dernier, un plan d'action visant à soutenir les entrepreneurs et à révolutionner la culture d'entrepreneuriat. Ce plan souligne le rôle essentiel de l'éducation et de la formation, dans l'optique de favoriser l'émergence de nouvelles générations d'entrepreneurs. Il prévoit des mesures d'aide aux jeunes, femmes, personnes âgées, migrants et chômeurs désireux de créer leur propre entreprise. Le plan s'attaque aux freins à l'entrepreneuriat, grâce à des mesures qui notamment facilitent les transmissions d'entreprises, améliorent l'accès aux financements et offrent une deuxième chance aux entrepreneurs honnêtes qui font faillite - 02/295.17.52

Congé-éducation payé pour la formation de tuteurs dans les entreprises

Afin d'encourager le tutorat en entreprise (= quand le patron ou l'un de ses collaborateurs accueille un stagiaire dans le cadre d'une formation en alternance), le champ d'application du congé-éducation payé a été étendu. En effet, si le tuteur suit une formation en vue d'accompagner les stagiaires en milieu professionnel, il entre en ligne de compte pour le congé-éducation payé. Pour rappel, une entreprise peut proposer un stage en milieu professionnel à un stagiaire de l'enseignement secondaire de plein exercice, à un jeune en contrat d'apprentissage ou à un enseignant de l'enseignement secondaire. Dans ce cas, l'employeur a droit à une réduction des cotisations patronales - SPF Emploi : 02/233.41.11 - conge.education@emploi.belgique.be

Carte train : du neuf

Depuis le 1^{er} février 2013, le prix de la carte train a augmenté. Conséquence logique : l'intervention de l'employeur est également augmentée (du moins lorsque le remboursement de ce dernier est un pourcentage du prix de la carte train). L'intervention de l'employeur dans ce prix est obligatoire quel que soit le nombre de kilomètres parcourus.



Un lexique pour mieux comprendre le secteur du transport et de la logistique

En quelques années, le paysage wallon du secteur transport et logistique a radicalement évolué. D'une activité relativement secondaire, le secteur connaît un développement rapide, régulier et professionnel au point d'en devenir un des piliers du développement économique de la Wallonie. Cette expansion s'accompagne de nouvelles techniques, de nouvelles technologies mais également d'une nouvelle terminologie. Celle-ci, souvent empruntée aux langues étrangères, s'avère parfois être un frein pour les acteurs de terrain. Pour accompagner cette évolution, le Pôle de Compétitivité Logistics in Wallonia publie un lexique des termes de transport et de logistique. Objectif de cet ouvrage : être un outil au quotidien pour tous les acteurs du secteur, depuis les transporteurs aux chargeurs en passant par les logisticiens, les opérateurs de formation, les centres de recherche ou les gestionnaires d'infrastructures, mais aussi aux jeunes qui souhaitent rejoindre le monde du transport et de la logistique.

Modernisation du travail intérimaire dès avril prochain

La nouvelle réglementation sur la modernisation du travail intérimaire qui entrera en vigueur le 1^{er} avril 2013 se concentre sur l'adaptation de la réglementation en matière de transmission de l'information aux syndicats, sur une réglementation des contrats journaliers, sur la suppression de la règle des 48 heures pour la constatation des contrats de travail intérimaire ainsi qu'au sujet de l'introduction et de la réglementation d'un motif d'insertion. Ainsi, par exemple, des contrats journaliers successifs pour le travail intérimaire chez un même utilisateur seront autorisés lorsque la nécessité de tels contrats sera prouvée par l'utilisateur.

La valeur probante DES ÉCHANGES ÉLE

Quelle est la valeur des e-mails que nous recevons et émettons à longueur de journée? Et celle d'un contrat conclu sur Internet sans papier et sans signature manuscrite? Comment en faire la preuve en cas de litige? Les questions abondent en la matière. Réponse avec une spécialiste.

JACQUELINE REMITS

Envahis par les e-mails et autres spams, nous ne savons pas toujours comment gérer cette abondance d'infos et de pubs en tous genres. Dans le cas où une publicité ou une promotion nous intéresse, est-ce sans risque de passer commande par mail? Que faire si la promo n'est pas réalisée et que la facture nous arrive au prix fort? Nos échanges électroniques ont-ils une quelconque valeur? Peuvent-ils être brandis comme preuves d'une obligation ou d'un contrat en cas de litige? « La plupart des e-mails nous sont envoyés sans que l'expéditeur ait eu recours à un quelconque procédé de signature électronique, remarque Arianne Salvé, avocate au cabinet Bayard-Bodson-de Lamotte, assistante à l'Université de Liège. En cas de litige, s'il est nécessaire de produire un mail en justice, il arrive que le juge soit amené à le refuser, les conditions de la loi imposées par le droit de la preuve n'étant pas remplies. Si la société avec laquelle on a contracté ne conteste pas la paternité du mail, le mail 'ordinaire' ne suffit pas à lui seul pour établir ce qui est avancé. Cependant, il ouvre la voie à la preuve par présomptions et témoignages, même si la valeur du contrat est supérieure à 375 euros. Il servira donc de commencement de preuve et non de preuve définitive. En droit, l'écrit protégé est l'écrit signé, c'est-à-dire l'écrit sur lequel son auteur a apposé sa signature. Dès lors, pour prouver un acte d'une valeur supérieure à 375 euros, il faut produire un écrit signé. »

La clause de non-discrimination

Prenons un autre exemple. Dans le cadre d'une soumission, vous envoyez votre offre par e-mail et pour une date précise à un

organisme public. Vous avez pris la précaution de l'accompagner d'une signature électronique effectuée au moyen d'un boîtier eID. Mais l'organisme en question n'accepte pas votre offre arguant ne pas l'avoir reçu par écrit signé. Vous décidez de contester cette décision en justice. Et vous avez raison. « Dans ce cadre, le plaignant peut invoquer la clause de non-discrimination, détaille l'avocate. Un écrit signé électroniquement ne peut pas être discriminé par rapport à un écrit papier signé de manière manuscrite. Il doit donc être pris en compte. Le juge effectuera alors le test imputabilité/intégrité requis par la clause de non-discrimination. La signature électronique par eID répond, me semble-t-il, à la fonction d'identification de l'expéditeur (origine du courriel). En outre, elle garantit que l'intégrité du message (son contenu originel) a été préservée. En effet, soit le message parvient avec un macaron électronique, généré par le procédé de la signature électronique via eID, et l'on sait que son contenu n'a pas été modifié, soit il ne présente pas ce macaron et doit, dès lors, être considéré comme suspect. »

Preuves: la suprématie de l'écrit

Petit cours de droit. « En droit civil, notre système probatoire est un système de preuve légal, reprend Arianne Salvé. La loi définit, dans une perspective hiérarchique, les moyens de preuve, leur recevabilité et leur force probante. Il existe cinq modes de preuve: l'écrit, l'aveu, le serment, les témoignages et les présomptions. L'écrit a la préférence de notre législateur. L'écrit protégé en droit est l'écrit signé, celui sur lequel l'auteur a apposé sa signature. La suprématie de l'écrit sur les autres modes



de preuve est assurée par deux dispositions du Code civil. Pour prouver un acte d'une valeur supérieure à 375 euros, il faudra produire un écrit. En revanche, en droit commercial, le système probatoire reste un système légal, mais 'assoupli' afin d'autoriser plus largement le recours aux témoignages et aux présomptions pour prouver un acte juridique de nature commerciale entre deux commerçants. Mais si l'une des parties à l'acte est un non-commerçant, un particulier, un consommateur, le commerçant professionnel qui l'assigne devra utiliser, contre son cocontractant, le système probatoire de droit civil. »

Double obstacle

L'écrit étant primordial, quelle est la valeur probante des e-mails? Comment les faire entrer dans ce concept d'écrit qui a la faveur de notre législateur en droit de preuve?

ÉLECTRONIQUES



© lichtmeister

ce sujet. « Cette directive dépoussière véritablement les définitions données, en droit belge, à l'écrit et à la signature, pour ouvrir ces notions aux échanges électroniques, souligne la spécialiste. Désormais, il faut abandonner toute référence à un support 'papier', tout en préservant les fonctions essentielles de l'écrit traditionnel et de la signature manuscrite. Ces fonctions sont l'inaltérabilité (la garantie que le document, une fois rédigé, ne sera plus modifié), la lisibilité et la stabilité (la possibilité de conserver l'information sans qu'elle se détériore). Quant à la signature, elle permet d'établir l'identité de l'auteur et son consentement au contenu du message. »

Éviter les discriminations

Il est désormais interdit de refuser de recevoir en justice un écrit électronique assorti de la signature électronique. Et cela, grâce à la directive européenne transposée en droit belge par deux lois. « La première, la loi du 20 octobre 2000, prévoit que, désormais, 'peut satisfaire à l'exigence d'une signature un ensemble de données électroniques pouvant être imputées à une personne déterminée et établissant le maintien de l'intégrité du contenu de l'acte'. Cette disposition est appelée 'clause de non discrimination'. Elle a pour objet d'empêcher que, sur le plan de la recevabilité en justice d'un mode de preuve, un message accompagné d'une signature électronique soit discriminé par rapport à un message signé de manière manuscrite. Il est désormais interdit de refuser en justice un écrit électronique, à condition que la signature qui l'accompagne réponde aux exigences de la nouvelle loi de 2000. Ces exigences sont de s'assurer de l'intégrité du message (on a la garantie qu'il n'a pas été modifié) et de vérifier l'imputabilité de données à une personne déterminée, l'expéditeur du message, fonction initialement jouée par la signature manuscrite. En 2001, une seconde loi achève la transposition de la directive européenne. Elle stipule qu'une signature électronique avancée réalisée sur la base d'un certificat qualifié et conçue au moyen d'un dispositif sécurisé de création de signature électronique est

“ Il est désormais interdit de refuser de recevoir en justice un écrit électronique assorti de la signature électronique.

assimilée à une signature manuscrite, qu'elle soit réalisée par une personne physique ou morale'. Cette disposition va plus loin que la première. Elle accorde, à certaines signatures électroniques particulières, une force probante prédéterminée qui s'imposera au juge en cas de conflit », conclut Arianne Salvé.

Arianne Salvé, avocate au cabinet Bayard-Bodson-de Lamotte et assistante à l'Université de Liège.



Quels sont les obstacles rencontrés sur le plan technique en matière d'échanges électroniques? « Ces obstacles sont doubles. Ils tiennent à la difficulté d'identifier l'expéditeur réel du mail et à celle de garantir l'absence d'altération ou de détournement du contenu du message. Sur le plan juridique, nos notions légales d'écrit et de signature sont définies par rapport au document papier, pour l'écrit, et à la mention manuscrite apposée sur ce document, pour la signature. Par nature, ces exigences ne seront jamais rencontrées en matière d'échanges électroniques. »

Heureusement, fin des années 1990, sous l'impulsion de l'Europe, les choses se sont mises à évoluer. À cette époque, les États membres de l'Union se voient obligés de transposer, dans leurs droits nationaux, la directive de l'Union européenne à

BESOIN DE VISIBILITÉ SUR INTERNET ?
SYNCHRONE VOUS APORTE
LA SOLUTION.



WWW.SYNCHRONE.BE

Synchrone réalise pour vous :

- | | |
|------------------------------|----------------------------------|
| Reférencement naturel | Mise en place de jeux concours |
| Annonces AdWords et Facebook | Pages Facebook, Google+, Twitter |
| Campagnes d'e-mailing | Banners publicitaires |



La plate-forme électronique



Grâce à cette plate-forme, un des documents d'exportation indispensables, **le fameux certificat d'origine**, ne devra plus être demandé sur papier et retiré auprès d'une Chambre de Commerce locale.

DigiChambers
your certificate of origin online

www.digichambers.be

green ENERGY RUN
MAKE YOUR BUSINESS RUN

POWERED BY



26-03-2013
16h30 – 23h00
OTTIGNIES-LLN

greenENERGYRUN™ est l'événement social et sportif qui réunit les professionnels de l'énergie et les entreprises désireuses d'améliorer leur gestion énergétique.

greenENERGYRUN™ est un lieu privilégié de networking et de team building.

Course à pied par équipe de 3
Marche par équipe de 3
Drink & cocktail dinatoire

www.greenenergyrun.be

Michaël LUCAS | mlu@runningnation.eu | + 32 478 56 35 34

SIEMENS



PlanMarshall
2.vert
www.wallonie.be



Jogging plus

WOWOW

edora

BUSINESS & SOCIETY BELGIUM



ENERGY FORUM

BEMAS

tavenir.net





[Emosenses]

SENTEZ la différence!

- ▶ Un secteur d'activités original: le marketing sensoriel
- ▶ L'odorat, un sens oublié par les techniques commerciales
- ▶ Une signature olfactive pour votre entreprise

CÉLINE LÉONARD

Olivier Henrotte,
managing director
d'Emosenses



© JPC-PROD

« **S**i nous achetons avec nos yeux, nous achetons également avec notre nez. » Voici le postulat défendu par la société Emosenses, spécialisée dans le marketing sensoriel et, plus précisément, le marketing olfactif. « Pour influencer favorablement le comportement d'un consommateur au sein de son établissement, un commerçant pensera spontanément à soigner l'aspect visuel et sonore de son point de vente, explique Olivier Henrotte, administrateur d'Emosenses. L'odorat, en revanche, aura tendance à être délaissé. Il s'agit pourtant d'un sens très puissant directement relié au siège des émotions (cerveau limbique). Si l'odeur d'un établissement ou d'un produit nous déplaît, elle va instinctivement être associée à un sentiment négatif: sale, vieux, mauvaise qualité... Inversement, si l'odeur d'un établissement nous plaît, elle générera automatiquement des émotions positives, un sentiment de bien-être et créera un lien d'attachement vis-à-vis de l'enseigne. Il s'agit bien entendu d'un phénomène totalement inconscient. Une sorte de force de l'invisible. »

Un levier de différenciation

Chaque jour, notre cerveau est exposé à près de 3.000 messages publicitaires. « Ces derniers misent avant tout sur la vue et l'ouïe qui constituent donc des sens complètement saturés. Grand oublié des stratégies marketing, l'odorat s'apparente donc à un efficace levier de différenciation pour une marque. »



Une idée venue d'Asie

Peu répandu dans nos contrées, le marketing olfactif est très présent aux Etats-Unis et en Asie. « C'est lors de voyages d'affaires au Japon que je l'ai véritablement découvert. Là-bas, les commerçants ont bien compris que si les cinq sens sont correctement stimulés au sein d'un établissement, les intentions d'achat augmentent. Ils se soucient donc de la musique, de la disposition des objets, de l'éclairage mais aussi

de l'odeur. Convaincu des potentialités que recélait ce marché, j'ai fondé, voici 3 ans, ma propre société. »

Garage automobile, magasin de vêtements, hôtel... Olivier Henrotte compte, désormais, des clients dans des secteurs très variés. « Si un commerçant souhaite travailler l'aspect olfactif de son établissement, je vais m'atteler à déterminer avec lui les valeurs de son commerce et les émotions qu'il veut susciter. Sur base de ces informations, je lui proposerai divers parfums. S'il préfère une senteur personnalisée, une création sur-mesure est également envisageable grâce une collaboration établie avec les parfumeurs de Grasse (France). Le coût de cette signature olfactive n'est pas si élevé: un budget d'environ 1.000 € pour 5 kg de parfum. Il est à noter que cette identité peut également être ajoutée à des supports papier tels que des folders, emballages ou cartes de visite. »

Un caractère scientifique

Conscient du scepticisme entourant, parfois, le marketing sensoriel, Olivier Henrotte collabore, depuis plusieurs mois, avec des chercheurs universitaires en la matière. « Les unités de neurosciences analysent en effet quelles émotions suscite tel type de parfum. De quoi donner un aspect plus scientifique encore à cette approche marketing! »

EMOSENSES

A la courte terre n° 4 - 4287 Pellaines
www.emosenses.com

votre opérateur local:

en Luxembourg:

IDELUX

Tél: 063/21.18.25

e-mail: viavia@idelux.be

en province de Namur:

BEP

Tél: 081/71.71.45

e-mail: viavia@bep.be

en province de Liege:

CCI connect

Tél: 087/29.36.14

e-mail: viavia@cciconnect.be

en Brabant wallon:

CCI Brabant wallon

Tél: 067/89.33.32

e-mail: viavia@ccibw.be

en Province de Hainaut:

CCI Hainaut

Tél: 071/53.28.73

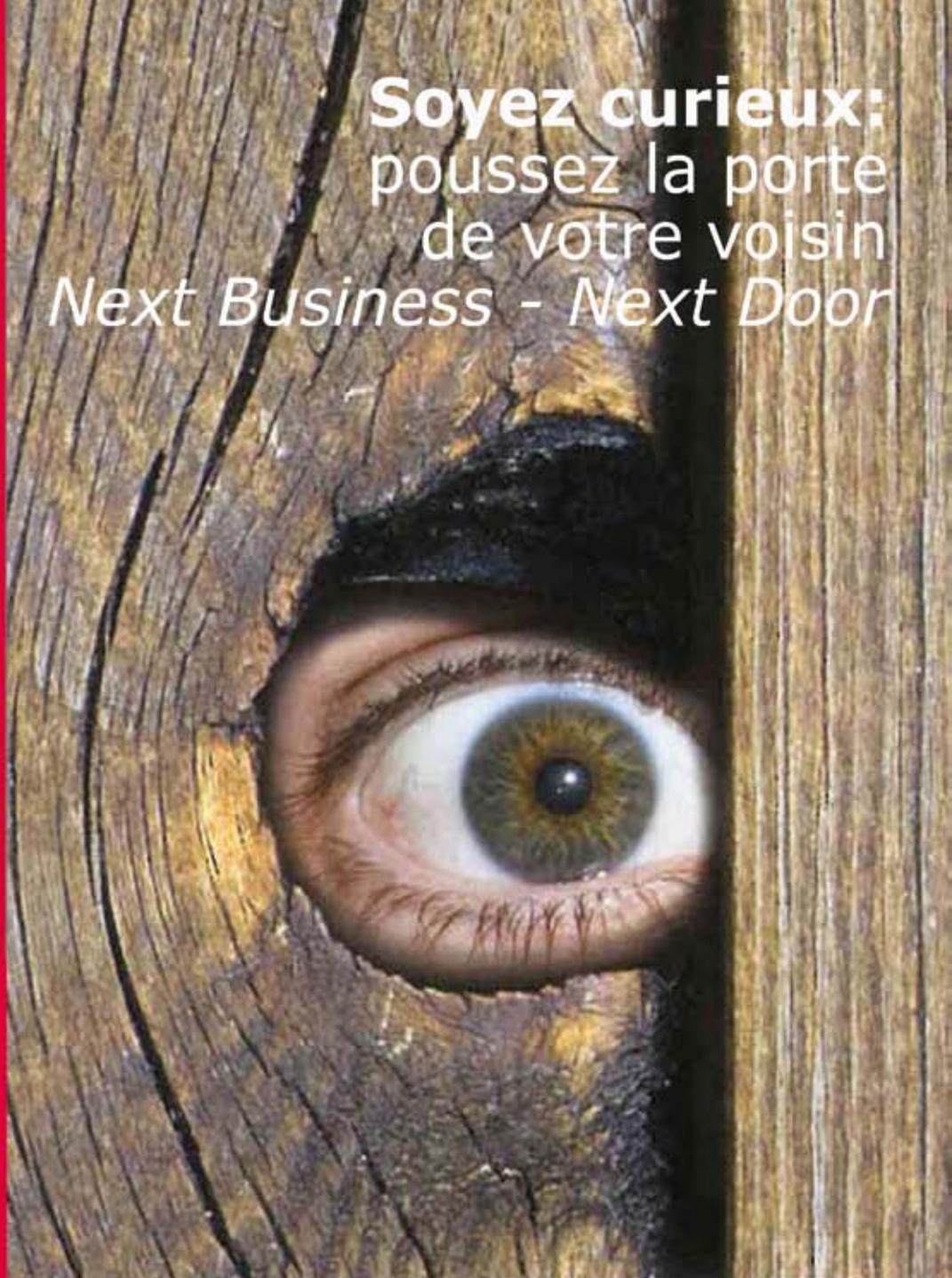
e-mail: viavia@ccih.be

IDETA

Tél: 069/53.27.25

e-mail: viavia@ideta.be

Soyez curieux:
poussez la porte
de votre voisin
Next Business - Next Door



programme

viavia

wallonia flanders brussels



Le Fonds Européen
de Développement Régional
et la Wallonie
investissent dans votre avenir





[Sô Wines]

Vous prendrez bien un verre au spéculoos ?

- ▶ La société Sô Wines est spécialisée dans les vins aromatisés pour apéritifs et cocktails
- ▶ Depuis 2009, 300 000 bouteilles d'Ô Pamp' ont été vendues
- ▶ Après l'Europe, le marché asiatique est attaqué: Thaïlande, Chine, HongKong...

JACQUELINE REMITS

Suivre des cours d'œnologie pour le plaisir peut donner l'idée de fonder son business. C'est ce qui est arrivé à Michel Mees. Et pourtant, rien de prédestinait cet éducateur spécialisé à se lancer dans la création de vins aromatisés. « Je suis importateur de vin depuis 2004, commence-t-il. En 2008, l'un des vignerons du Languedoc-Roussillon avec lequel je travaillais m'a fait goûter l'apéro tendance de cet été-là : un rosé avec du sirop de pamplemousse. Nous avons eu l'idée de commercialiser ces cocktails prêts à boire. Ensemble, nous avons créé une société en France. En 2009, nous avons sorti les premières bouteilles de rosé pamplemousse sous la marque Ô Pamp'. C'était nouveau à l'époque dans le Roussillon. » Le succès est au rendez-vous en France et en Espagne. La Tunisie suit rapidement. En 2010, suite au succès remporté, deux nouveaux goûts sont proposés sur le marché, un rosé groseille et un blanc pêche. Les arômes naturels sont fabriqués à Grasse dans la société qui a mis au point notamment les parfums Chanel

n° 5 et Angel. Le marketing et l'étiquette sont wallons. En 2011, sort un rosé poire - chocolat. Ô Pamp' devient le cocktail à boire dans les soirées branchées. Cette année-là, on le voit au Festival de Cannes et au Grand Prix de Formule 1 de Monaco.

Apéros du terroir

Pour percer le marché belge, Michel Mees décide d'arrêter sa profession d'éducateur. Il suit une formation chez CréaPME. En juin 2011, il fonde sa société. La SPRL Sô Wines bénéficie d'une expérience de trois ans dans la production d'apéritifs à base de vin et d'arômes



Michel Mees (gérant de Sô Wines) : « Nous travaillons sur des arômes d'été et d'hiver. Nous proposons 7 vins aromatisés, 3 rosés, 3 blancs et un pétillant »

naturels (80 % de l'activité) et de plus de six ans d'importation de vins en provenance de vignerons indépendants français (20 %). Tout en gardant la typicité des apéritifs, une nouvelle marque voit le jour : Sô ! Le premier produit sous cette marque a une connotation bien belge. « J'ai voulu donner aux Belges un goût typiquement de chez nous, bien. Mes associés français ont eu l'idée du spéculoos qui connaît un certain succès en France. Cet arôme naturel est marié à un chardonnay de pays d'Oc. » Le Sô Spéculoos est mis en bouteille en Vendée. « Ce cocktail se prête bien à la saison d'hiver puisqu'il s'y développe des arômes de cannelle

comme dans le vin chaud. » Comme le Sô Spéculoos se développe bien, le Blegnytois a eu l'idée de développer d'autres goûts typiquement wallons. « Nous avons sorti un Ô Pamp' Verger, un blanc aromatisé pomme et poire avec une touche de caramel, ainsi qu'un Ô Pamp' Bulles, un rosé pétillant aromatisé pamplemousse et fruits rouges. Actuellement, nous comptons sept apéritifs, trois blancs, trois rosés et un pétillant. Nous travaillons sur des arômes d'été et d'hiver. »

Depuis 2009, 300.000 bouteilles d'Ô Pamp' ont été vendues. Aujourd'hui, les marques Ô Pamp' et Sô ! Sont distribuées en Belgique, en France, au Luxembourg, en Espagne, en Tunisie et en Slovaquie. « Nous avons peut-être une entrée sur le marché des Pays-Bas et une touche avec la Chine. Je travaille avec l'Awex en ce sens. J'ai présenté mes produits sur le stand de l'Awex lors d'un salon à Bangkok. En mai prochain, je me rendrai à l'un des plus grands salons alimentaires du monde, à HongKong. » Michel Mees a quitté son travail d'éducateur en novembre dernier.

« J'ai bénéficié d'une bourse de la Région wallonne qui permet aux indépendants complémentaires de se lancer à titre principal. La Wallonie aide beaucoup les personnes dynamiques qui veulent se lancer. Je travaille avec un commercial indépendant. Je ne pensais fonder un jour ma société. Tout est arrivé par hasard et s'est enchaîné. Je ne regrette pas mon choix. »

SÔ WINES

Rue Miniermont 48 - 4671 Saive
Tél. 04/476/345.276

www.sowines.be

5 divisions IT pour servir l'entreprise



Télécommunication

Réseau serveur & PC

Barcode & étiquetage

ERP Gestion d'entreprise



Notre métier est d'installer un système de gestion complet (ERP) dans un délai planifié et avec un budget contrôlé.

Nous installons l'ERP Silicon Brain. Ce logiciel est leader en Belgique avec énormément de références industrielles.

Avec Brainstorming et Silicon Brain, votre organisation sera nettement plus efficace et coordonnée.

Nos spécialités: fabrication, intégration technique, chantier industriel, commerce industriel, service technique.

Finance & comptabilité



[Beldem]

Donnez-nous aujourd'hui notre pain quotidien!

- ▶ 150 collaborateurs à Andenne, 30 à Saint-Vith
- ▶ Production de levure, de levain et d'enzymes
- ▶ 21 millions € investis en 2010

ALAIN BRAIBANT



LE GROUPE PURATOS

Le groupe Puratos est une société fondée il y a plus de 90 ans par les familles bruxelloises Demanet et Van Belle qui détiennent encore aujourd'hui la majorité du capital. Le siège principal est établi à Grand Bigard. Le groupe emploie 6.200 personnes dans 54 centres de production implantés dans 43 pays. Les produits Puratos sont commercialisés dans une centaine de pays à travers le monde. Le chiffre d'affaires global du groupe s'élève à 1,3 milliard €.

Un chemin de halage dans un décor presque bucolique le long de la Meuse, au pied du plateau hesbignonnais avec vue sur les collines condrusiennes : c'est le zoning industriel de Seilles, dans l'entité d'Andenne. C'est là qu'est installée, depuis 1994, l'entreprise Beldem, filiale du groupe familial – mais néanmoins multinational ! – Puratos, le numéro 2 mondial de la production et de la fourniture d'ingrédients destinés au secteur de la boulangerie-pâtisserie. « Nous employons 150 personnes à Seilles et 30 dans notre implantation de Saint-Vith », explique Philippe Rasquin, le responsable de Puratos-Andenne. « Nous produisons 3 éléments indispensables dans la composition du pain : la levure, le levain et les enzymes. Le levain est produit à Seilles et Saint-Vith, la levure et les enzymes, exclusivement à Seilles. »

Proche de l'industrie sucrière

Le levain est le procédé ancestral de fabrication du pain. Inventé par les Egyptiens, il est constitué de farine, d'eau, de levure sauvage et de bactéries ; sa fabrication est relativement lente. La levure de boulangerie est utilisée depuis une centaine d'années et est produite industriellement, en bloc ou sous forme de poudre. Ajoutée à la farine, elle fait lever la pâte beaucoup plus rapidement

que le levain traditionnel. Quant aux enzymes, ce sont des protéines qui jouent un rôle de catalyseur biologique. Elles améliorent la texture de la mie et les propriétés de la pâte, permettant, par exemple, de conserver sa fraîcheur plus longtemps.

« La levure de boulangerie est produite au départ de la mélasse, un sous-produit de la betterave, et les enzymes sont obtenues par la fermentation du sucre, explique Bernard Genot, responsable R&D du secteur levain-levure, « c'est une des raisons du choix d'Andenne, à proximité de l'industrie sucrière. » Wanze, en effet, est à deux pas.

Retour aux saveurs d'autrefois

Revenons-en au levain. À l'origine il était produit à Saint-Vith où est implanté aujourd'hui le « Center for breadflavour » qui étudie l'arôme du pain et développe de nouveaux levains. Le souhait de nombreux consommateurs à travers le monde de retrouver le bon goût d'autrefois a conduit le groupe Puratos à développer la production de levains naturels aux États-Unis, dans la région de Philadelphie, et à Andenne. Le site d'Andenne a bénéficié d'un investissement de 21 millions € en 2010 pour devenir un « centre de production et de compétence » qui fournit aux boulangers artisanaux ou industriels un levain prêt à l'emploi, composé selon les goûts et les habitudes des clients.

Des « sensobus » à l'écoute du monde

« À ce propos », précise Jacques Georis, le responsable recherche et développement du secteur enzymes, « le groupe Puratos a vraiment le souci d'être à l'écoute des consommateurs. Nous disposons de quatre « sensobus » qui sillonnent l'Europe, les USA et le Canada, l'Amérique du Sud et la Chine, où les habitants peuvent venir goûter nos produits et donner leur avis. Ce sont nos laboratoires d'analyse sensorielle mobile, ils sont très importants pour orienter le développement de nouveaux produits. »

En moins de 20 ans, l'emploi à Andenne a plus que septuplé ! Puratos utilise les services de nombreux ingénieurs et bacheliers (« bac+3 ») spécialisés en microbiologie et la moitié du personnel sont les opérateurs employés sur les lignes de production. En tout, 150 personnes auxquelles Puratos assure... le pain quotidien. Une aubaine pour cette région située au cœur du sillon Sambre et Meuse qui avait tant besoin de reconversion.

BELDEM

Rue Bourrie 12 - 5300 Seilles
(Andenne) – www.beldem.com

[A & M]

25 À 30 TONNES DE

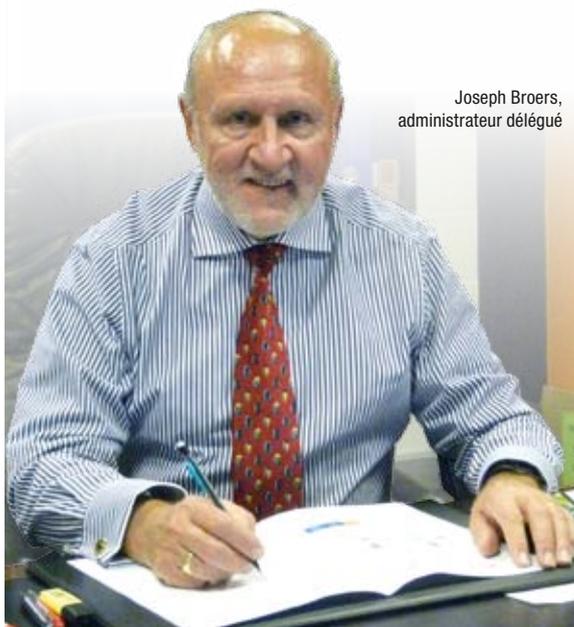
Le livre d'or posé à l'entrée de l'entreprise en atteste : des visiteurs venus du monde entier (Japon, Etats-Unis, Brésil...) ont d'ores et déjà poussé la porte de la société pour admirer ses infrastructures. La technologie ultraperformante dont s'est dotée A & M, PME active dans l'entretien du textile, suscite en effet l'intérêt des entreprises du secteur. Mais là n'est pas sa seule richesse! Que ce soit en matière d'économies d'énergie, d'ergonomie ou de gouvernance, la blanchisserie s'est également engagée sur la voie de l'excellence. Portrait d'une pépite...

En quelques mots...

Depuis près de 60 ans, l'entreprise familiale A&M est active dans l'entretien du textile. « Au début, nos services s'adressaient essentiellement aux particuliers, explique Joseph Broers, administrateur délégué. Au fil des ans, nous avons étendu notre activité de blanchisserie au vêtement professionnel et au secteur Horeca. À l'aube des années 2000, nous avons finalement fait le choix de nous spécialiser dans l'entretien du linge à destination du secteur hôtelier en y adjoignant une spécificité: la location! Nous fournissons en effet à nos clients tous le linge de bain, de lit et de table dont ils peuvent avoir besoin. Une fois utilisé, nous nous chargeons de le récupérer, assurons son entretien et le renvoyons nettoyé à l'établissement dans les 72 heures. »

Un investissement de 10 millions €

En 2009, A & M quittait son entité historique de Visé pour établir ses nouveaux quartiers au sein du zoning des Hauts-Sarts. Un investissement conséquent de 10 millions €, notamment, motivé par la volonté de disposer d'un outil de travail entièrement automatisé et informatisé. « Entre le moment où le linge entre dans notre entreprise et celui où il en ressort, il ne passe que 3 fois entre les mains d'un collaborateur, poursuit Joseph Broers. Ces manipulations surviennent lors du tri du linge sale (celui-ci est trié en lots de 50 kg sur base du client, du type d'article (serviette, peignoir, drap de lit...) et du coloris); lors de la pose du linge sur les calendreuses et, enfin, lors du conditionnement du linge par piles. Tout le reste de son parcours est automatisé! Notre système informatique nous permet, par ailleurs, de



Joseph Broers,
administrateur délégué

suivre l'état d'avancement de chaque lot, de programmer le type de lavage propre à chacun, de hiérarchiser les lots et de générer automatiquement des factures. » Et si l'on a tendance à penser qu'une telle automatisation pourrait tuer des emplois, tel n'est pas le cas chez A & M. « Depuis notre emménagement, nous avons recruté 8 nouveaux collaborateurs passant ainsi de 44 à 52 personnes. Le tout, en augmentant notre volume de travail de moitié. » L'entreprise traite, désormais, 3,5 tonnes de linge par heure (soit entre 25 et 30 tonnes par jour).

Une consommation énergétique réduite de moitié

Le déménagement d'A&M répondait également à une volonté de l'entreprise d'améliorer ses performances énergétiques et environnementales. « Nous nous sommes, tout d'abord, équipés d'un système de récupération des eaux de lavage. Grâce aux produits lessiviels que nous utilisons, ces dernières peuvent être réutilisées

(en partie) après filtration. Ce procédé a limité notre consommation d'eau à 3,5 litres par kilo de linge. À titre comparatif, la machine d'un particulier utilise de 30 à 35 litres par kilo... Afin de réduire notre consommation d'électricité, nous avons installé des variateurs de fréquence sur certains appareils limitant ainsi les pointes de courant. Parallèlement, pour alimenter certaines machines, nous avons renoncé à l'utilisation d'un circuit vapeur haute pression et opté pour un chauffage au gaz individualisé de celles-ci bien moins énergivore. Enfin, nous récupérons la chaleur générée par nos machines à repasser pour couvrir une partie de nos besoins en eau chaude. La conjugaison de ces différents procédés nous a permis de réduire notre consommation d'eau de 55 %, celle de gaz de 50 % et celle d'électricité de 30 % ! Malgré ces excellents résultats, je reste convaincu que des améliorations restent encore possible en matière d'Utilisation Rationnelle de l'Énergie (URE). »

Des conditions de travail améliorées

Si le nouvel outil de travail d'A&M a été pensé dans un souci d'amélioration des performances, le confort des membres du personnel n'a pas été oublié. « Nous avons conscience que nos collaborateurs effectuent un travail difficile, souligne Joseph Broers. Aussi, nous avons veillé à ce que l'automatisation de notre processus en diminue au maximum la pénibilité. À titre d'exemple, quelle que soit la tâche effectuée, nos ouvrières ne doivent jamais se pencher ou porter des charges lourdes. Le linge, transporté par voie automatique, arrive parallèlement juste à côté de leur poste évitant ainsi tout déplacement. La hauteur de certaines

CÉLINE LÉONARD

LINGE PAR JOUR



Entre le moment où le linge entre dans l'entreprise et celui où il en ressort, il ne passe que 3 fois entre les mains d'un collaborateur.



machines peut également être modulée afin de s'adapter à la taille de la personne qui y travaille. Autant d'attentions concourant assurément au taux de fidélité élevé de notre personnel. »

Un véritable Conseil d'Administration

« En tant qu'entreprise familiale, peut-être sommes-nous passés à côté de certaines règles de gestion telles que l'organisation de conseils d'administration ou d'assemblées générales. Ce type de réunions se tenait, chaque jour, de manière informelle au sein de la famille. » Voici 2 ans, la direction d'A&M a décidé de s'engager dans une politique de bonne gouvernance. Dans ce cadre, elle a notamment accueilli au sein de son CA des administrateurs externes: *« Les conseils d'administration ont, désormais, lieu*

*tous les 3 mois; les comptes et les budgets y sont passés au crible. Nous avons parallèlement mis sur pied un comité de représentation des membres du personnel que nous rencontrons chaque mois. Une évolution nécessaire pour assurer la pérennité de l'entreprise. »**

L'avenir

Comptant aujourd'hui pas moins de 400 clients sur la moitié du territoire national, A&M entend bien poursuivre sa marche en avant. *« L'outil dont nous nous sommes équipés nous permet d'améliorer quotidiennement notre productivité. Nous entendons bien en profiter, en 2013, pour accroître le volume de consommation de nos clients et nous développer plus encore sur Bruxelles! »*

** Vous souhaitez également améliorer la gestion de votre entreprise au travers d'une meilleure gouvernance?*

La CCI propose différents services en la matière dont l'objectif est de vous aider à organiser un vrai « Conseil d'administration », professionnel et efficace, au service de votre (projet d') entreprise!

- Retrouvez l'ensemble de ces services sur le site www.gouvernance.be
- Plus d'infos: Pierre Neuray – pn@ccilvn.be – 04/341.91.60

A&M

Rue Fond des Fourches 15
4041 Millmort
www.a-mlocation.be

Un nouveau site Internet pour promouvoir l'entrepreneuriat eurégional

L'Euregio Meuse-Rhin, c'est 3 pays, 5 régions, 3 langues, mais, surtout, 270.000 entreprises. Autant dire que cette zone revêt un potentiel économique important qu'il convient de ne pas laisser sommeiller. Conscientes de cet enjeu, les 5 CCI de l'Euregio soutiennent les entrepreneurs dans la recherche et la mise à profit d'opportunités sur ce marché. Dans ce cadre, elles ont récemment lancé un nouveau site Internet...

CÉLINE LÉONARD

Pour être fin prêts à saisir les opportunités d'affaires existant au sein de l'Euregio, il est important pour les entrepreneurs d'approfondir leurs connaissances des législations et réglementations en vigueur dans les sous-régions ou états membres de l'Euregio. Les formalités relatives au monde des affaires diffèrent selon les pays. C'est ce qui a incité les 5 CCI de l'Euregio Meuse-Rhin à créer un site Internet commun : www.euregiochambers.eu.

En parcourant les différentes pages du site, le visiteur trouvera des informations sur :

- les diverses **formes juridiques** existant en Belgique, aux Pays-Bas et en Allemagne ;
- les **formalités** à effectuer pour créer une entreprise dans l'un de ces 3 pays (enregistrement, certificat de qualification, obligations financières, convention collective de travail...) ;
- les **aspects financiers** avec, notamment, un passage en revue des avantages fiscaux offerts aux entrepreneurs d'un pays à l'autre.

Tout visiteur aura, par ailleurs, la possibilité de s'abonner à la **newsletter** des activités et réunions des CCI eurégionales. Il pourra, enfin, obtenir des **fichiers d'adresses** en vue de contacter de nouveaux clients, analyser un marché ou bien encore envoyer un mailing.



Anne Pirllet, responsable Euregio de votre CCI

PROCHAINES ACTIVITÉS DE L'EUREGIO

Consulting Days Pays-Bas Nouvelles dates 2013

En collaboration avec la KvK Limburg, la CCI LVN organise des entretiens individuels (et gratuits) afin d'aider les entrepreneurs à faire leurs premiers pas sur le marché néerlandais. À l'occasion de cette journée de conseil, toutes les questions relatives à la création d'une entreprise aux Pays-Bas, aux aides à l'embauche, au tissu industriel local... seront abordées. Chaque entrepreneur bénéficiera d'un entretien personnalisé de 45 minutes. Celui-ci pourra être tenu en anglais, néerlandais ou français.

PROCHAINES DATES:
24/04 (Grâce-Hollogne) - 13/06 (Roermond)
3/10 (Grâce-Hollogne) - 28/11 (Roermond)

CeBIT 2013 Visite d'un jour 06/03/2013

Le CeBIT est le plus grand salon mondial des technologies de l'information et des télécommunications. Le 6 mars, à 7 h 30, un avion affrété par les CCI de l'Euregio décollera de l'aéroport de Maastricht-Aachen pour atterrir 1 h 30 plus tard à Hanovre. Cette visite se terminera vers 20h, heure du retour à Maastricht.

PRIX : 299 € p.p.
comprenant le voyage en avion, les taxes d'aéroport, le transport local (U-Bahn) et la carte d'entrée.

Hannover Messe Visite d'un jour 09/04/2013

Salon international des industries et des technologies, la Hannover Messe a rassemblé 5.000 exposants en 2012 et reçu quelque 185.000 visiteurs venant de 90 pays. Les CCI vous proposent une visite d'un jour de ce salon, selon la même formule que celle du CeBIT 2013.

PRIX : 299 € p.p.
comprenant le voyage en avion, les taxes d'aéroport, le transport local (U-Bahn) et la carte d'entrée. Clôture des inscriptions le 8 mars 2013.

Business Lunch Suède 26/04/2013

Quels sont les secteurs porteurs en Suède? Comment aborder ce marché? Quelles sont ses caractéristiques? Nous tenterons de répondre à ces questions, notamment par le témoignage d'entreprises travaillant dans ce pays. Nous clôturerons ce séminaire par un lunch au cours duquel vous aurez l'occasion de rencontrer des entreprises des 3 pays de l'Euregio.

PRIX : 110 € HTVA (membres)
155 € HTVA (non-membres)
LIEU : à confirmer

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS : Anne Pirllet – 087/29.36.21 – ap@ccilvn.be



Formalités à l'export: BILAN 2012

Votre entreprise réalise ou va réaliser des opérations commerciales à l'étranger? À l'instar de toutes les Chambres de Commerce à travers le monde, votre CCI vous propose un ensemble de services pour vos formalités à l'exportation. Retrouvez ci-dessous les résultats engrangés en la matière par votre CCI au cours de l'année 2012.

CÉLINE LÉONARD

Certificats d'origine – Digichambers

En 2012, votre CCI a émis pas moins de 8.748 certificats d'origine soit, un résultat comparable à celui de l'année précédente.

Lancée en 2009, la plate-forme DigiChambers servant à l'émission de certificats d'origine en ligne a, en revanche, connu un véritable boom avec une progression de plus de 30 % du nombre certificats émis par ce canal. À titre indicatif, 73 % des certificats validés en décembre 2012 l'étaient par Digichambers.

Le top 10 des pays réclamant un certificat d'origine est à peu près stable depuis 3 ans. L'Arabie Saoudite devance de peu la Russie et les Émirats Arabes Unis avec pour chacun d'entre eux plus de 750 demandes de certificats d'origine.

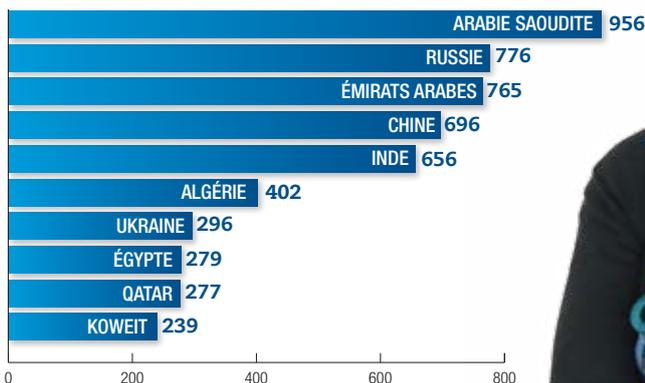
Carnets ATA

Le Carnet ATA est un document douanier international unifié valable 1 an, régi par une série de conventions douanières, qui simplifie les procédures relatives à l'admission temporaire hors taxe. 71 carnets ATA ont été délivrés par la CCI LVN en 2012 pour une valeur de marchandises approchant les 4 millions d'euros.

Dossiers ambassades

Votre CCI prend en charge tant les visas sur passeport que les visas de documents pour l'export. Près de 445 dossiers ont transité par nos bureaux l'année passée avant d'être validés par les ambassades et consulats concernés.

LE TOP 10 DES PAYS RÉCLAMANT UN CERTIFICAT D'ORIGINE



Gabrielle Vande Velde & Sophie Hohlstamm (CCI)



RETROUVEZ TOUTES LES
INFORMATIONS RELATIVES AUX
FORMALITÉS À L'EXPORT SUR:
www.cci.vn.be

CONTACTS :

Gabrielle Vande Velde,
responsable formalités export :
gaby@cclvn.be – 04/341.91.73

Sophie Hohlstamm,
formalités export – traductions :
sh@cclvn.be – 04/341.91. 91

Cocktail Annuel des Membres Namurois

Garage Quevrain (21/01/2013)

C'est au sein des infrastructures du Garage Quevrain, à Erpent, que s'est tenu le désormais traditionnel Cocktail Annuel des Membres Namurois.

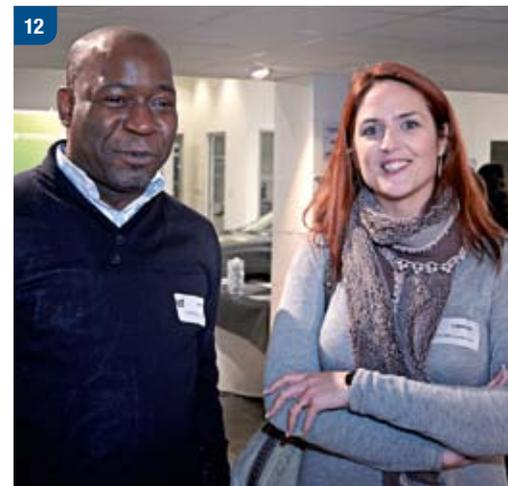
Pour la première fois, l'évènement était conjointement organisé par deux associations : la Confédération Construction et la Chambre de Commerce. Une union qui s'est traduite par un succès de foule puisque pas moins de 230 entrepreneurs s'étaient donné rendez-vous pour recueillir les vœux et perspectives 2013 présentées par Jean-Jacques Nonet (Président de la Confédération Construction Namur) et Jean-François Coutelier (Vice-Président de la CCI Namur).

Côté plaisir gustatif, les équipes du Traiteur Bruno Delvaux, se sont une nouvelle fois données à cœur de surprendre et d'enchanter les palais.

- 1: Introduction de la soirée par Anne-Sophie QUEVRAIN qui nous accueillait dans son show-room
- 2: Olivier KEULLER (BNP Paribas Fortis), sponsor de ce cocktail de rentrée
- 3: Présentation commune des vœux 2013 par Jean-Jacques NONET (Président de la Confédération Construction Namur) & Jean-François COUTELIER (Vice-Président de la CCI Namur)
- 4: Catherine PIERRET (Securex) Guido DEROM (Enersol)
- 5: Delphine VANSCHPEAEL (Closing) Fabian GOETHALS (Greenpig)
- 6: Benoît BILQUIN (Puilaetco Dewaay) Christophe YERNAUX (Azimut)
- 7: Sophie MARTIN (Job'In) Georges DANTINE (GDAI Dantine) Pierre NEURAY (CCI Liège Verviers Namur)
- 8: Nicolas DEKONINCK (GDK) Aland LEPAGE (Ets Lepage)
- 9: Philippe PATTE (Union Wallonne des Entreprises) Benoît LIGOT (Sibelex)
- 10: Charles DE MONTPPELLIER (Réviseur d'Entreprises De Montpellier) Paul HOUTART (les Viviers Properties) Aline et Jean-Thomas LEPLAT (Artexis)
- 11: Kevin POCHE & Jérôme HERMAN (Damnet) – Barbara HEDIGER (Hediger)
- 12: Hygin LUWAWU (Win) Ludivine MOTTURA (Limon Ad)

© YVES GOETHALS







ALTER EGO

« Nous sommes tous confrontés aux mêmes difficultés »

CÉLINE LÉONARD

Fabian Goethals

[Greenpig]

Activités: agence de communication visuelle et de web design

Groupe Alter Ego: n° 1 d'entreprise



« À dire vrai, je me suis inscrit voici quelques mois dans un groupe sans trop savoir à quoi m'attendre. J'ai in fine été agréablement surpris et ai de suite accroché avec le concept. Lorsque je discute avec d'autres dirigeants, je me rends compte que nous sommes tous confrontés aux mêmes difficultés, quel que soit notre secteur d'activités. Partager notre vécu nous permet donc de

gagner du temps dans la gestion de notre entreprise. Lors de nos discussions, j'apprécie également de pouvoir faire part de mes bonnes pratiques aux autres participants. L'animateur joue un rôle important dans la réussite du concept. Il contribue activement au climat de confiance et de partage. J'ai un emploi du temps assez chargé mais vois toujours arriver ces réunions avec impatience car je sais que j'en reviendrai avec des informations bénéfiques pour mon management. »

GREENPIG

Rue Dewez 33 - 5000 Namur
www.greenpig.be

Guillaume Decock

[Berhin Maguin]

Activités: vente de mobilier de bureau et collectivité

Groupe Alter Ego: « Fils/fille de »



Afin de se préparer au mieux à la reprise de l'entreprise familiale, Guillaume Decock a intégré un groupe Alter Ego voici bientôt deux ans « *Une transmission ne se limite pas à un rachat de parts. De nombreux éléments, tant psychologiques que stratégiques, sont à prendre en compte. Intégrer à cet effet un groupe dédié aux futurs repreneurs me paraissait donc intéressant. J'y voyais également l'occasion de tisser un*

réseau de contacts professionnels dans le Namurois avec des personnes issues de la même génération que moi. Sur le terrain, la formule m'a très vite convaincu. J'ai même persuadé ma sœur, également concernée par la reprise de la société, de m'y rejoindre. Alter Ego nous apporte une certaine prise de distance et nous rassure sur le fait que nous ne sommes pas les seuls à rencontrer certaines difficultés. Plus que des contacts, j'y ai rencontré des amis, notamment, grâce au résidentiel de deux jours organisé en fin de cycle. »

BERHIN MAGUIN

Avenue Prince de Liège °205 - 5100 Jambes
www.berhin.be

POUR RAPPEL

ALTER EGO est un programme d'échanges, d'apprentissage et de partages d'expérience entre pairs, Que vous soyez N°1 d'entreprise, fils/fille de dirigeants d'entreprise, responsable des Ressources Humaines, femmes chefs d'entreprise, commerciaux, manager d'équipe ou secrétaires, la CCI a assurément un groupe fait pour vous.



alter ego

PLUS D'INFO: jb@cciconnect.be

Vos archives sont-elles totalement sous contrôle ?



La meilleure alternative


MERAK[®]
information management

www.merak.eu





ASK FOR AN INDEPENDENT ADVICE

Spécialiste des états financiers et des conseils fiscaux et juridiques

BDO met à votre service des compétences de haut niveau. Disponibilité, proximité, intégrité et une approche pragmatique font de BDO le partenaire à votre écoute qui vous garantit des solutions personnalisées, mais toujours à un « fair price ».

En Belgique, une équipe de 450 Partners et collaborateurs se tient à votre disposition au départ de 9 sièges de proximité: Antwerpen, Bruxelles, Gent, Hasselt, Lasne, Liège, Namur, Roeselare et Wavre.

BDO s'appuie sur un réseau international fort, actif dans plus de 110 pays avec une équipe de 46.000 Partners et collaborateurs.

Plus d'informations sur nos services ?

Rendez-vous sur notre site web www.bdo.be
ou contactez le bureau de votre région via info@bdo.be