

LE MAGAZINE DES ENTREPRISES

ccimag

MENSUEL N°02
FÉVRIER 2013

ÉDITION BRABANT WALLON -
HAINAUT - WALLONIE PICARDE



Les invités
Panagiotis Valassis
et Marc Darteville
(Intermarché - Les Mousquetaires)
« Indépendants mais soudés ! »

Dossiers

SERIOUS GAMES & ÉLOGE DE L'ÉCHEC

Plus d'infos sur : 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



“ Voyons cette crise comme un moteur et faisons face ! ”

CCI Brabant Wallon

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

CCI Hainaut

Siège de Charleroi
Avenue Général Michel 1c - 6000 Charleroi

Siège du Centre
Place de la Hestre 19 - 7170 La Hestre

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

CCI Wallonie picarde

Siège de Mouscron
Boulevard Industriel 80 - 7700 Mouscron

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

Nouvelle année, nouveaux défis...

Avec la conjoncture préoccupante, l'avenir plus que morose prédit du gris au noir... pourtant ces états de faits sont des opportunités à saisir, des défis à relever.

Facile à dire... ! Néanmoins, c'est bien souvent dans la difficulté que la créativité, boostée d'adrénaline par la nécessité, nous amène à trouver selon nos activités et marchés des pistes de solutions. Voyons cette crise comme un moteur et faisons face ! Je vous invite à y réfléchir activement.

Une nouvelle piste très concrète vient de voir le jour et me semble intéressante : le « stage de transition » initié par l'ONEM, dans lequel socialement et économiquement les parties sont gagnantes.

Ce CCI'mag aborde ce mois deux sujets bien différents mais, comme de coutume, fort intéressants. Le premier : l'éloge de l'échec.

« Le succès n'est pas final, l'échec n'est pas fatal, c'est le courage de continuer qui compte » disait Sir W Churchill. L'échec en soi est relatif ou doit être relativisé selon l'individu, sa personnalité mais une chose est certaine : il doit être perçu comme un moteur d'apprentissage. Au fait, n'avons-nous pas seulement appris à apprendre ?

Cela nous amène à toucher un mot du second thème de ce mois : le « serious game ».

Apprendre par le jeu, ici rien de neuf sur le fond. Nous avons toutes et tous été « titillés » par cette méthode d'apprentissage. Mais ce qui est remarquable aujourd'hui, c'est la forme liée aux nouvelles technologies. Un moyen en accord avec ce que la génération Y utilise quasi quotidiennement et parfois leurs aînés, afin de « rester dans le coup » ! Dans certains secteurs, et notamment le transport, les consignes de sécurité sont réalisées sous forme de BD vu la grande multiplicité des nationalités intervenantes. Un retour à la Préhistoire avec des graffiti rupestres ? Certainement non mais cette procédure est très efficace et vite compréhensible.

Pratiquement, des exemples ludiques bien utiles existent, à découvrir dans cette édition. Bonne lecture.

PATRICK COULON

PRÉSIDENT DE LA CHAMBRE DE
COMMERCE ET D'INDUSTRIE DU HAINAUT



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

Éditeur responsable
Marc Chapelle

Chef d'édition

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

Publicité

Solange Nys
04/341.91.67
solange@ccimag.be

Journalistes

Alain Braibant, Camille Desauvage, Hugo Leblud,
Stéphanie Heffinck, Céline Leonard, Jacqueline Remits

Dossier

Stéphanie Heffinck, Céline Léonard

Abonnements

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

Photos

Invité du mois : Lightsquare

Impression

Chauveheid

Maquette et mise en page

Mwp Communication - www.mwp.be

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



Mensuel N° 02
Février 2013
EDITION BRABANT WALLON
HAUT - WALLONIE PICARDE

Portraits

DiaSource ImmunoAssays SA

La PME 100 % belge a son propre département de R&D pour développer des kits de diagnostics médicaux...



Parlofone

Pour les « traumatisés des langues » (entre autres !), l'école hennuyère met à disposition des formateurs « native speakers » et professeurs expérimentés...



Your Event Solution

La conception d'événements, de la sonorisation en passant par la lumière et la vidéo...



15h30 International

L'avenir, c'est l'écologie ! 15h30 International, avec des scooters électriques, prouve que c'est aussi l'économie...

Les invités

Panagiotis Valassis et Marc Dartevelle (Intermarché-Les Mousquetaires)

Le Président du CA et le Secrétaire général d'ITM Belgium évoquent le mode de fonctionnement très particulier de leur groupe. Le binôme est la formule gagnante dans un système responsable où les adhérents indépendants font entendre leur voix...



Boîte à outils

Mesures spécifiques pour l'engagement des jeunes et « moins jeunes »

Ce qui a changé cette année...



La valeur probante des échanges électroniques

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 ? Réponses en compagnie d'une spécialiste.



Dossier

Serious games : le strike ?

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

Une catégorisation malaisée

Serious games et monde du travail

Éléments de réussite des serious games... et freins

Ils ont fait du serious game leur métier...





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.



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 !



Echos

Echos de la CCIBW

La soirée de networking de la CCIBW, « Un verre en hiver », a rassemblé autour de l'âtre des chefs d'entreprise à la Commanderie de Vaillampont (Thines) ; la soirée en images...



Echos

Echos de la CCIH

Le tout nouveau centre de distribution du groupe mondial Johnson & Johnson se trouve à La Louvière ! La CCI Hainaut y a emmené ses Membres...



Echos

Echos de la CCI Wapi

Ambiance des 1001 nuits pour la Cérémonie des vœux de la CCI de Wallonie picarde au Domaine de la Blommerie (Mouscron) ; les danseuses du ventre et le fakir ont envoûté les 500 participants...





PANAGIOTIS VALASSIS ET MARC DARTEVELLE
(INTERMARCHÉ-LES MOUSQUETAIRES)

**« INDÉPENDANTS
MAIS SOUDÉS! »**



- ▶ L'esprit d'indépendance, cheville ouvrière du groupe
- ▶ Le Président du CA et le Secrétaire général d'ITM Belgium travaillent en binôme
- ▶ Un mode de fonctionnement atypique et gagnant

STÉPHANIE HEFFINCK - © E. DELMOTTE (LIGHTSQUARE)

Coup de génie

« Je suis venu à la distribution par hasard... mais au lieu d'y découvrir un métier, j'y ai découvert les rapports humains... » affirmait Jean-Pierre Le Roch, fondateur des « Mousquetaires ». Une expérience partagée par le Président du Conseil d'Administration d'Intermarché en Belgique, Panagiotis Valassis, qui a abandonné le monde de l'informatique dans lequel il évoluait depuis 30 ans pour s'intéresser au fonctionnement très particulier d'un groupe qu'il n'a plus quitté depuis lors. « D'accord, cela peut sembler idyllique mais une fois que vous avez goûté à cette organisation atypique, où le franchiseur est lui-même franchisé, vous ne voudriez plus en changer ! » s'enthousiasme encore le Président du CA qui travaille en binôme avec Marc Dartevelle, Secrétaire Général d'ITM Belgium. Ils se sont donc tous deux pliés à l'exercice de l'interview dans les bureaux d'ITM, à Louvain-la-Neuve (le centre logistique se trouvant à Villers-le-Bouillet), afin de détailler les activités du groupe, d'en exposer les principes fondamentaux et la manière dont ils les déclinent personnellement.

« Les Mousquetaires », ce sont 5 enseignes différentes dont certaines ne sont présentes qu'en France : « Intermarché » (« super », « hyper », « contact », « express » en fonction de la superficie occupée), « Netto » (hard discount), « Poivre Rouge » (restaurants), « Rody » (entretien, équipement, réparation automobile) et Bricomarché (bricolage, déco, jardinage, animalerie...). En Belgique, en comptant le siège central, la structure logistique et les points de vente, 1.500 collaborateurs travaillent pour « Intermarché »...

« Le coup de génie, qui nous distingue de la concurrence, c'est effectivement le fonctionnement atypique du Groupement qui peut sembler déroutant mais donne de très bons résultats », insiste Panagiotis Valassis. « Chaque Mousquetaire est un chef d'entreprise indépendant, qui s'investit en temps, en risques, en capitaux », complète Marc Dartevelle. « Donc, pour prendre mon propre cas, je suis un chef d'entreprise indépendant, à la tête d'un point de vente à Gosselies et je consacre bénévolement 2 jours par semaine à la gestion de l'entreprise commune » poursuit le Président. En résumé, indépendance et interdépendance se conjuguent à tous les niveaux de l'entreprise. Indépendance car « nos chefs d'entreprises n'ont pas l'impression d'être des franchisés à qui l'on dicte des lois. Dans notre système responsable, l'adhérent indépendant a tout à fait le droit de dire ce qu'il pense - un homme = une voix - et peut sortir du schéma sans pénalité ». Interdépendance, dans la mesure où chaque chef d'entreprise Mousquetaire est un adhérent qui peut devenir actionnaire de la Société Civile des Mousquetaires et s'engage à consacrer bénévolement 1/3 de son temps à la « Centrale ». À tous les niveaux - filière d'achat, développement immobilier, logistique... - chacun va œuvrer, avec un permanent (salarié) de la centrale, au « bien commun ». L'avantage est réel, le terrain venant directement à la rencontre du siège ; « les exploitants vont nous éclairer sur le vécu en point de vente et vont ainsi nous aider à prendre les bonnes décisions. La remontée d'informations est gérée en temps réel par la Centrale ! », renchérit Marc Dartevelle. « Les décisions sont prises par des indépendants, pour des indépendants et la cogestion induit une co-responsabilité : chacun doit convaincre son alter ego du bien-fondé de son avis. De plus, tous les exploitants se réunissent une fois par mois pour évoquer le passé, le présent et surtout l'avenir de nos enseignes ».

Une application, parmi d'autres, de cet esprit : si la politique commerciale est formalisée, les points de vente ont par exemple toute liberté de se fournir auprès des producteurs locaux sélectionnés par leurs soins... « Le concept a démarré en France et a été exporté vers d'autres pays ! »



Finis le temps où on courait le marathon, dans le business. Aujourd'hui, c'est le 100 mètres, pour répondre aux attentes vite et bien !

Serez-vous le 1000^{ème} en ligne ?

En février, l'agence ProduWeb mettra en ligne son 1.000ème site Internet !
Pour fêter cet événement, Produweb réalisera gratuitement un site internet
tiré au sort parmi les contrats signés entre le **15 février** et le **30 mars** !

Pour le gagnant :
0€ de facture

Pour les autres :
hébergement gratuit de
leur site durant un an !



*Infos et conditions : www.produweb.be/1000e

PRODUWEBTM
WEB MARKETING & TECHNOLOGIES

Consulting - Web Development - Web Design - Google Optimisation - Corporate Video - Social Media - Mobile Marketing

P. +32 4 344 14 00 • F. +32 4 344 34 00 • info@produweb.be • www.produweb.be
Liège - Bruxelles - Anvers - Paris



Dans notre système responsable valorisant, l'indépendance de chacun est respectée.

IL ÉTAIT UNE FOIS...

PANAGIOTIS VALASSIS & MARC DARTEVELLE

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

PV: « Le respect de l'autre »

MD: « La persévérance »

► ... mais sur quels aspects se sont-elles fourvoyées?

PV et MD: « Nous sommes trop perfectionnistes ! »

► Vous frottez votre lampe magique pour?

PV: « Atteindre les objectifs que je me suis fixés »

MD: « Voir au plus vite l'ouverture du 100^e point de vente et améliorer encore la qualité des services ! »

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

PV: « Que la force de notre organisation ne se retourne en faiblesse : nous devons convaincre car les adhérents doivent valider les décisions prises en haut lieu »

MD: « D'être déconnecté de la réalité du marché ; je tente d'ailleurs toujours d'être très réactif... »

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

MD: « Les complexités réglementaires pour les entreprises désireuses d'investir ! En matière d'octroi de permis, par exemple... »



Coups de force

« L'un de nos coups de force, c'est une progression régulière de notre chiffre d'affaires. Elle fut de l'ordre de 7 %, en 2012, une évolution supérieure à celle du marché alimentaire en général. Une belle performance. Nous avons ouvert 3 nouveaux points de vente, en 2012 et en prévoyons 6 autres, en 2013 ».

« Notre positionnement est une force : ITM est dans le créneau du 'discount' même si l'aménagement de ses points de vente est similaire à celui des magasins traditionnels. Offrir de bons prix... mais pas à n'importe quel prix est notre leitmotiv ; nous voulons des produits de qualité et défendons le « frais », au travers nos rayons fruits & légumes, boulangerie, crèmerie, boucherie ».

« Prix bas, proximité, qualité sont les trois points principaux que nous respectons. C'est d'ailleurs pour ce motif de proximité que nous avons conservé un comptoir boucherie, à la découpe, à côté du « libre service ». « Pour cette raison encore qu'en Belgique, la superficie de nos points de vente n'est en moyenne que de 1000 à 1200 m². Et que, souligne le Président du CA, en tant que responsable de point de vente, j'arpente les allées de mon magasin pour saluer les clients ou recueillir leurs impressions ; le meilleur sondage d'opinion passe par le contact direct avec sa clientèle ! ».

Coup de gueule et coup de cœur

« Le niveau de charge budgétaire de nos points de vente augmente, le taux de fiscalité belge est lourd. Et notre politique commerciale est 'discount' ; si nous voulions récompenser comme il se doit nos travailleurs, nous devrions mettre en péril nos entreprises. Mes collaborateurs qui sont à temps partiel et se lèvent à 5 heures du matin, je peux imaginer les sacrifices qu'ils font... alors qu'ils gagneraient quasiment la même chose au chômage. Donc, je nourris un énorme respect pour eux mais suis frustré de ne pouvoir leur offrir davantage ! » se désole Panagiotis Valassis.

INTERMARCHÉ-LES MOUSQUETAIRES

Rue du Bosquet, 4 - 1348 Louvain-la-Neuve
010/47.17.00 - www.intermarche.be

[DiaSource ImmunoAssays SA]

CAP

SUR L'

- des kits de diagnostics médicaux largement exportés
- une PME 100 % belge qui a tout d'une grande
- un département R&D en interne...

STÉPHANIE HEFFINCK

Anciennement connue sous le nom de « BioSource Europe SA », **DiaSource ImmunoAssays SA** est une société de diagnostic in vitro, qui développe, produit et commercialise des kits pour la détection des désordres endocriniens, maladies infectieuses... utilisés par les hôpitaux et centres privés d'analyses médicales.

« Notre ancienne maison-mère américaine Invitrogen a revendu une partie de son activité de diagnostic en 2007, à une partie de notre management (management buy out). Depuis lors, nous sommes fiers d'être une PME belge à 100 % et ce, dans un secteur de niche... » retrace David Georges, Finance and Administration Director.

Les produits de DiaSource, installée depuis 2 ans sur l'ancien site d'Abbott, à Louvain-la-Neuve, sont écoulés via un réseau de distribution dans une septantaine de pays. La société continue également de produire pour son ancienne maison mère aux États-Unis.

En 2012, DiaSource a enregistré un CA du même ordre que celui de l'année précédente : 11 millions d'euros. « La 2^e vague de la crise économique a ralenti nos activités sur certains pays du Sud, ce qui a limité notre croissance annuelle »

Son business vraiment très spécifique est décliné en quelques gammes et orientations prioritaires.

Des kits RIA...

Le kit « RIA » utilise des traceurs radioactifs. « Des anticorps, mis au point par nos scientifiques, en interne sont placés au contact des antigènes détenus dans votre sang ; et le marqueur radioactif permet de calculer l'importance de la pathologie ». La société possède

des kits RIA permettant de détecter avec une grande précision une centaine de paramètres différents. Néanmoins, la technologie RIA tend à disparaître car l'utilisation de la radioactivité (iode-125) alourdit les mesures de sécurité, les procédures d'enregistrement, le stockage, les frais de transport... « Paradoxalement, nos ventes continuent de croître dans cette technologie RIA car plusieurs de nos concurrents se sont retirés de ce marché, augmentant de ce fait nos parts de marché dans une technologie où nous n'investissons plus en recherche et développement, l'avenir étant dans le non radioactif et l'automatisation... »

... aux kits ELISA

« En ce qui nous concerne, notre futur se situe entre autres dans les tests de diagnostic **ELISA** où le traceur radioactif est remplacé par des enzymes et autres colorants pour dire bref ». DiaSource dispose d'une vingtaine de kits ELISA dont le dernier en date est celui qui permet de quantifier la Vitamine D, dont l'importance est de plus en plus étudiée dans le monde scientifique et médical. « Le marché de la Vitamine D est en plein essor aux États-Unis et l'Europe suit toujours ; 5 de nos chercheurs y ont consacré beaucoup d'efforts ces dernières années ! ».

... en passant par l'automatisation

Comme dans tous les domaines, la tendance est à l'automatisation des tests. « Nous nous devons de rentrer également dans ce marché de l'avenir. Nous sommes trop petits pour fabriquer nos machines par nous-mêmes alors on les achète et on les 'customise', en quelque sorte ». Les automates ainsi paramétrés adaptent facilement les kits ELISA, en



Nous paramétrons des machines pour l'utilisation de nos kits ELISA.

général des kits plus exotiques, de « niche » pour se distinguer de leurs gros concurrents comme Abbott, Roche ou Siemens.

Précieux anticorps...

« Pour être complet, je dois signaler que nous avons encore une autre ligne directrice : la vente de nos anticorps à certaines sociétés désireuses de lancer leurs propres kits et qui

INNOVATION



© E. Delmotte (Lightsquare)



D. Georges, Finance and Administration Director

UNE GAMME DE PRODUITS ET UN SERVICE ÉLARGIS POUR SES CLIENTS

Afin d'élargir son portefeuille de produits, **DiaSource**, armée de ses connaissances pointues en matière scientifique mais aussi de marchés, achète également des produits à la concurrence pour les revendre à ses clients... Cela permet au client de s'adresser à eux pour plusieurs centaines de paramètres différents. À l'inverse DiaSource se présente également comme société de production pour certaines sociétés qui n'ont pas les infrastructures requises pour la production de leurs propres produits.

n'ont pas la chance de posséder des anticorps de qualité suffisante ». Le marché est juteux, si l'on occulte la partie recherche et développement, menée en amont. La vente de certains anticorps peut s'élever jusqu'à plusieurs milliers d'euros le milligramme et ainsi générer des marges bénéficiaires de près de 90 %.

Des projets qui n'en sont plus au stade de rêve...

Pour trouver des synergies et autres opportunités commerciales, **DiaSource** présente ses activités lors du **Salon « Medica »** de Düsseldorf, la plus importante foire médicale du monde.

En 2012, la société a réalisé 60 % de son chiffre d'affaires dans 25 pays en Europe. Mais elle se tourne aussi vers d'autres pays avec plus ou moins de bonheur. « *La Chine reste un marché difficile ; par contre on se développe beaucoup en Amérique du Sud où nous sommes présents presque dans tous ses*

pays. L'Iran et la Corée sont 2 de nos plus gros clients avec ± 12 % de notre chiffre d'affaires. En Afrique noire et centrale, nous avons commencé à vendre dans une dizaine de pays : Togo, Bénin, Congo... Bref, nous sommes disséminés un peu partout ! »

Afin de se donner toutes les chances, elle s'apprête même à répondre aux normes FDA (Food and Drugs Administration) pour partir à l'assaut des États-Unis avec ses machines et kits ELISA. « *Car notre avenir est vraiment dans l'automatisation vers les marchés porteurs comme c'est le cas en Amérique par exemple* » s'enthousiasme David Georges. « *Il reste encore beaucoup de marchés à conquérir et avec la qualité de certains de nos kits (surtout en Vitamine D), nous savons que nous pourrions faire notre place !* »

Le Directeur financier tient à préciser qu'un autre projet est encore au stade de l'étude, celui des POCT (Point of Care Test) : petite machine cette fois dédiée aux médecins ou petits labos qui pourront établir le diagnostic immédiat de certaines maladies chez le patient. Il en espère la concrétisation dans 2 à 3 ans...

Dans la société néo-louvaniste, une soixantaine de personnes œuvrent au jour le jour à la réalisation de ces objectifs ambitieux. « *R&D, Production, Administration, Logistique, Sales Marketing... c'est une structure classique. On a tout et on fait tout,* » résume David Georges. « *Huit scientifiques pour créer les kits, une trentaine de personnes à la production, une équipe pour le contrôle de la qualité, une autre pour le conditionnement...* »

Une PME résolument tournée vers le futur... peut-il en être autrement, surtout dans le secteur médical ? ...

DIASOURCE IMMUNOASSAYS SA

Rue du Bosquet, 2 - 1348 LOUVAIN-LA-NEUVE
010/84.99.11 - www.diasource.be

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

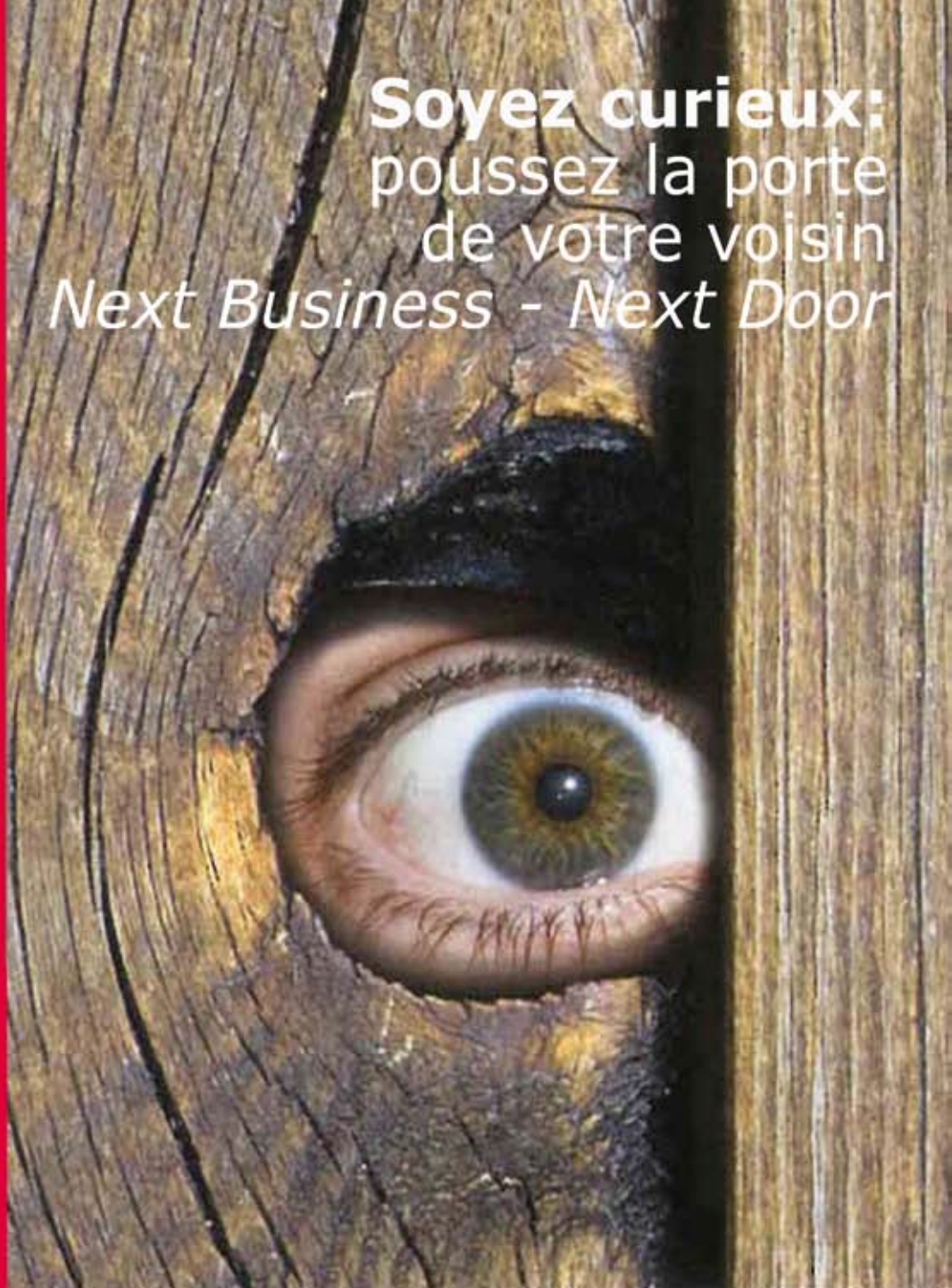
e-mail: viavia@ccih.be

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



LIÈGE-VERVIERS
NAMUR



MESURES SPÉCIFIQUES

pour l'engagement des « jeunes » et « moins jeunes »

Engager un jeune ou un travailleur appartenant à la catégorie des « travailleurs âgés » (à partir de 54 ans)? Des mesures spécifiques ont été prévues que nous avons demandé au secrétariat social Securex de résumer...



Les jeunes

Modifications pour les jeunes de moins de 26 ans

1) Plafond salarial

Pour les jeunes de moins de 26 ans, un plafond salarial a été introduit. Les jeunes dont le salaire trimestriel est égal ou supérieur à 9.000 euros n'ouvrent plus le droit à la réduction.

2) Nouvelle réduction pour les jeunes moyennement qualifiés et nouvelle définition des très peu qualifiés

Une nouvelle catégorie de jeunes a été ajoutée, celle des moyennement qualifiés. La définition des « jeunes très peu qualifiés » a par ailleurs été modifiée.

Le jeune est **moyennement qualifié** lorsqu'il est au maximum détenteur d'un diplôme de l'enseignement secondaire supérieur. Le jeune est **moins qualifié** lorsqu'il ne possède pas le diplôme de l'enseignement secondaire supérieur. Le jeune est **très peu qualifié** lorsqu'il ne possède pas de certificat du deuxième degré de l'enseignement secondaire ou de l'enseignement secondaire inférieur.

Pour les **moyennement qualifiés**, une condition supplémentaire doit être remplie : ils doivent avoir été inscrits comme **demandeurs d'emploi** depuis au moins 156 jours (calculés en régime 6 jours) au cours du mois de l'engagement et des 9 mois qui précèdent l'engagement. Cette condition ne s'applique pas aux jeunes handicapés.

Types d'avantages pour les employeurs

Les employeurs qui engagent des jeunes travailleurs peuvent bénéficier de **3 types d'avantages financiers** :

- 1) une réduction des cotisations de sécurité sociale pour les jeunes de moins de 19 ans, en plus de l'assujettissement partiel de ceux-ci à la sécurité sociale (pas de changement par rapport à 2012).
- 2) une réduction des cotisations de sécurité sociale de base pour les jeunes de moins de 26 ans moyennement qualifiés, moins qualifiés ou très peu qualifiés dont le salaire trimestriel est inférieur à 9.000 euros.
- 3) une allocation de travail de 350 euros pendant le mois de l'engagement et les 5

mois suivants lorsqu'entre autres conditions, le jeune est engagé sous contrat de travail à temps plein d'une durée d'au moins 6 mois et lorsque le jeune est très peu qualifié ou moins qualifié d'origine étrangère ou handicapé. Cette allocation ne peut être octroyée qu'une seule fois par travailleur (pas de changement par rapport à 2012).

Quant à la réduction spécifique pour les jeunes de moins de 30 ans ayant un bas salaire, elle a été supprimée dès le 1^{er} janvier.

Les moins jeunes

Profil du travailleur

Appartiennent désormais au groupe-cible des travailleurs « âgés »

- 1) les travailleurs assujettis à l'ensemble des secteurs de base de la sécurité sociale (soins de santé et indemnités, chômage, pension, accidents du travail et maladies professionnelles, allocations familiales et vacances annuelles) ;
- 2) appartenant à la catégorie 1 (catégorie par défaut) telle que prévue dans la réduction structurelle des charges sociales ;
- 3) âgés d'au moins 54 ans le dernier jour du trimestre ;
- 4) et bénéficiant d'un salaire trimestriel de référence inférieur à 12.484,80 euros.

Avantages pour les employeurs

Les nouvelles règles applicables depuis le 1^{er} janvier le sont aussi pour des travailleurs âgés déjà en service.

L'employeur peut bénéficier d'une réduction groupe-cible « Travailleurs âgés » lorsqu'il engage ou occupe un travailleur totalement assujetti à la sécurité sociale **âgé d'au moins 54 ans**. Un plafond salarial a été introduit : seuls les travailleurs dont le salaire trimestriel de référence est inférieur à **12.484,80 euros** ouvrent le droit à la réduction. Le montant de la réduction varie en fonction de l'âge du travailleur.

Dynamisez vos exportations avec le service "Traductions" de vos CCI



Vous souhaitez diffuser **des documents à l'étranger** et dans la langue de vos clients pour **développer efficacement vos démarches commerciales** ? Vous hésitez sur le vocabulaire à utiliser lors d'une traduction spécifique ? Vous voulez une traduction reflétant parfaitement votre entreprise ?

N'hésitez plus, faites appel à votre CCI et bénéficiez d'une **réduction de 50% sur le montant de la traduction.**

Via des **programmes incitatifs** de l'Agence Wallonne à l'Exportation (AWEX), la Chambre de Commerce et d'Industrie bénéficie d'une **subvention spéciale** au travers de son Secrétariat d'Intendance à l'Exportation (SIE) pour favoriser les traductions techniques et commerciales des PME dans le cadre de l'exportation.

MODALITÉS PRATIQUES :

- Passage **impératif** par la CCI pour bénéficier de cet avantage.
- L'entreprise déclare sur l'honneur que cette traduction est réalisée dans un **but d'exportation** (une réduction de 50% sur le montant normal - tarif reconnu par la Chambre Belge des Traducteurs - peut être octroyée par l'AWEX).
- Après réception des documents **sous format informatique**, la CCI remet un devis pour le travail à effectuer.
- Après acceptation écrite du devis par l'entreprise, le travail est effectué par un bureau de traduction reconnu.
- L'envoi des documents traduits ne se fait qu'après réception du paiement de la facture.
- L'AWEX intervient à raison de 50 % dans vos frais de traductions techniques et commerciales (intervention maximale par an/entreprise : 1.500 € HTVA).

CONDITIONS GÉNÉRALES:

- Cet avantage peut servir à des traductions de brochures et de sites Internet.
- Intervention de l'AWEX : 50% du montant des facturations faites par le SIE à chaque PME.
- Plafond d'intervention : 1.500 € par an et par entreprise.
- Seuil d'intervention : 50 € par facturation.
- Les tarifs s'entendent hors TVA (21 %).
- Les textes sont remis, sans supplément, dactylographiés en texte simple.
- Possibilités de traductions jurées et de combinaisons spéciales de langues.

Informations :
AUPRÈS DE VOS CCI

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 ?

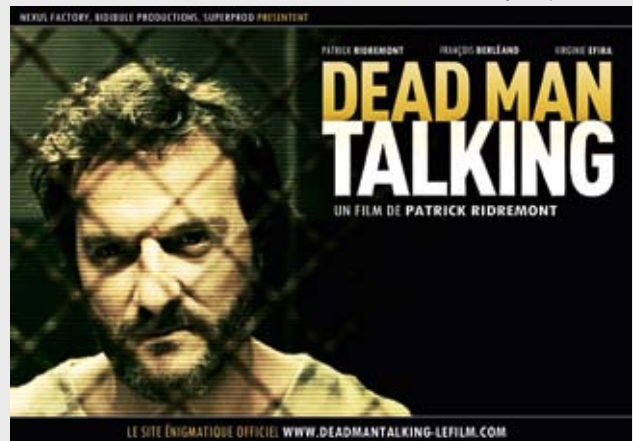
Les autres freins qui empêchent le jeu sérieux de pénétrer davantage dans l'univers professionnel sont la contre-publicité du jeu violent et, bien entendu, et au premier chef, le **coût, difficilement compressible s'il s'agit de jeux personnalisés** : « Nos clients sont d'ailleurs de grandes sociétés 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 pressenti 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 INCONTOURNABLES 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.

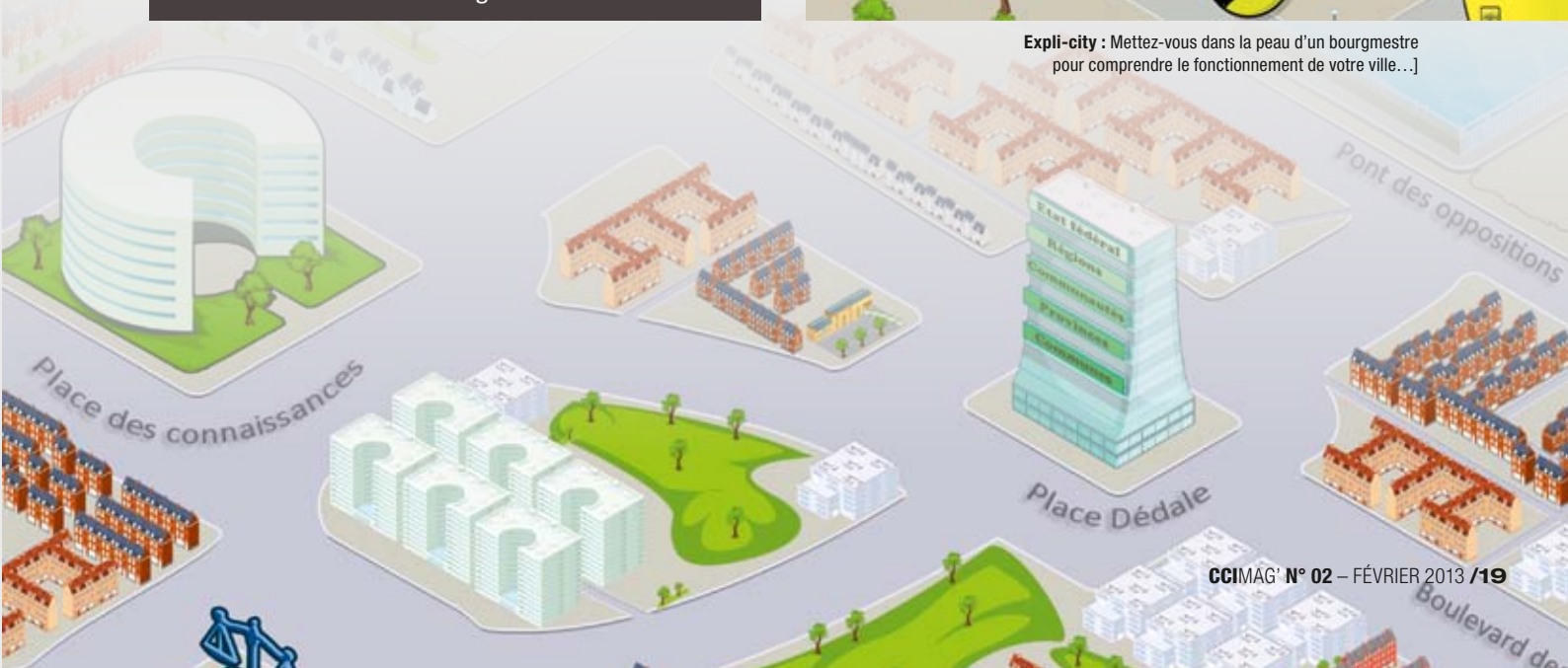
« Aujourd'hui, nous sommes une équipe de 30 et, parmi nos derniers « serious games », en collaboration avec « Technobel », nous avons lancé « ALGO-BOT », pour apprendre les principes de base en programmation : algorithmes, variables, fonctions, boucles logiques » explique Sophie Schiaratura, assistante 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 attitrée et polyvalente** pour la gestion de votre personnel et les conseils d'une équipe d'experts
- **un soutien proactif** et des conseils sur le plan juridique et social
- **un logiciel HRonline novateur** pour une gestion de votre personnel sûre et à jour
- **un prix fixe mensuel** et transparent, sans mauvaises surprises

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

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

Securex. Bien plus qu'un secrétariat social.

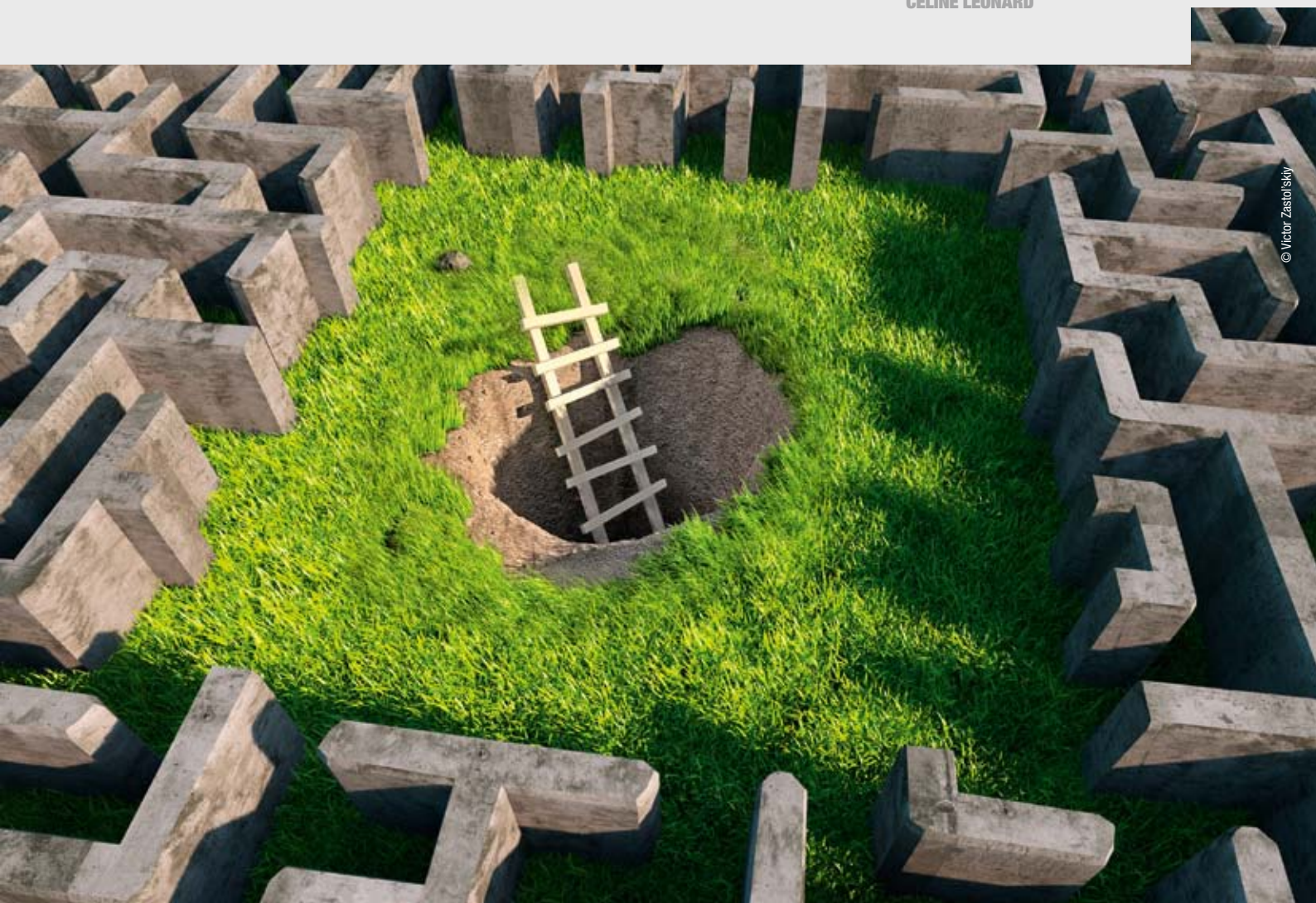


Dossier

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

Alors 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 réfrène 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 retiennent 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 retiennent 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?



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 du 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. »

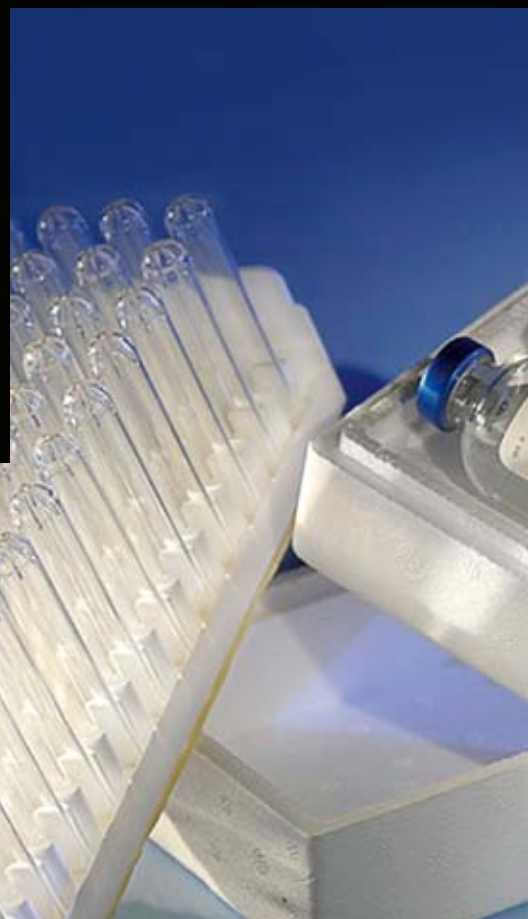
► **CCImag' : Comme vous l'avez dit récemment, vous pensez qu'il faut éviter de « se racrapoter » sur la Région ?**

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)



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.



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 trousses.

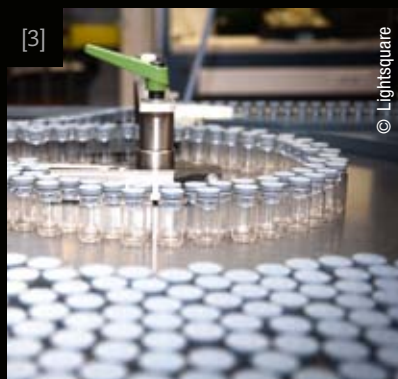


[2]



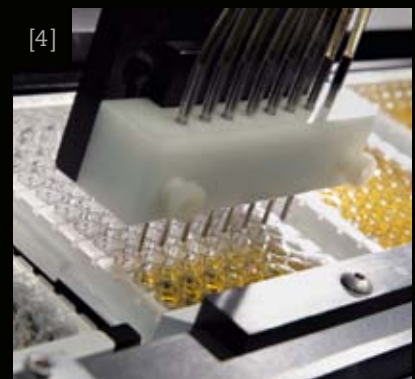
© Lightsquare

[3]



© Lightsquare

[4]





© 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 légale, 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?

CTRONIQUES



© 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 ?
SYNCHRONÉ VOUS APPORTE
LA SOLUTION.



WWW.SYNCHRONÉ.BE

Synchrone réalise pour vous :

- | | |
|------------------------------|----------------------------------|
| Référencement 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



[Parlofone]

Osez les langues autrement

La société SPRL RIPPLES, via ses 3 départements (Parlofone, BabelWords, AEPS), propose un panel complet de services dans le domaine linguistique pour ses clients particuliers, entreprises mais aussi pilotes d'avion.

HUGO LEBLUD

Profils éloignés, envie commune

C'est une association atypique que celle qui est chargée de la gestion de la société RIPPLES. Olivier Thaon, consultant informatique et Juliette Bodson, traductrice jurée. Deux profils très éloignés mais une envie commune : fournir des services linguistiques autrement.

En 2009, Olivier Thaon, après une étude de marché, concluait qu'il y avait place dans le chef-lieu du Hainaut pour une nouvelle école de langues « *mais pas dans une conception académique traditionnelle* ».

« *Quelque part, poursuit Olivier Thaon, nous sommes tous, par nos études, des traumatisés des langues parce que leur apprentissage ne cadrait pas du tout avec nos besoins du moment. Avec Parlofone, l'une des trois branches d'activités de la Spri Ripples, nous proposons des programmes de formation directement ciblés sur les aspirations de l'apprenant. Cela aboutit à la réalisation d'un plan de formation pouvant comprendre des cours particuliers, de groupe, des tables de conversation* ».

Grâce à son équipe composée de formateurs « native speakers » et de professeurs expérimentés, Parlofone a pu convaincre de nombreuses entreprises et particuliers, ainsi que des directeurs d'écoles de l'entité montoise et namuroise. En 2011, Parlofone a conclu un accord de partenariat avec la Chambre de Commerce & d'Industrie du Hainaut afin d'assurer l'animation des tables de conversation de ses membres.

Capitaliser les connaissances

L'arrivée, en 2012, de Juliette Bodson, diplômée de la Faculté de Traduction-Ell de Mons, a permis de répondre à un besoin croissant de la clientèle de Parlofone, grâce notamment à la création d'un nouveau département dédié à la traduction : « BabelWords ». « *BabelWords est née d'une évidence : si le client a besoin d'un travail de qualité, livré dans les délais fixés et à un prix compétitif, le traducteur, pour sa part,*



Olivier Thaon, consultant informatique
et Juliette Bodson, traductrice jurée

a besoin d'un délai suffisant afin de rendre un travail irréprochable et d'une rétribution lui permettant de vivre de son métier. Nous mettons tout en œuvre pour concilier ces attentes, grâce à notre réseau international de traducteurs mais également en capitalisant les compétences de nos traducteurs internes ».

Les pilotes d'avion : un marché de niche

Capitaliser les connaissances, voilà bien un concept récurrent au sein de la société.

Élève-pilote à l'aéroclub de Saint-Ghislain, Olivier Thaon a reçu de nombreuses demandes de ses amis pilotes pour les préparer à leur évaluation d'anglais. C'est ainsi que depuis le mois de novembre 2012, Ripples a élargi son offre en créant un centre de formation mais aussi d'évaluation de la langue anglaise pour les pilotes d'aéronefs (examen ELP) : AEPS pour Aviation English Private School.



« *Notre centre est unique en Belgique puisqu'il permet à la fois de se former mais aussi de passer le test d'évaluation (ELP), l'école montoise ayant été officiellement agréée à cette fin par les autorités administratives fédérales de l'aéronautique* » précise encore Olivier Thaon. Dans la philosophie qui est celle de cette école, différents modules sont disponibles pour répondre au mieux aux attentes des élèves-pilotes.

PARLOFONE

Boulevard Charles Quint, 5bis - 7000 Mons – Tél. 065/33.45.00
contact@parlofone.be – www.parlofone.be



[Your Event Solution]

Technologie, passion et touche de folie

- La conception de vos événements : de la sonorisation en passant par la lumière et la vidéo
- La précision, une marque de fabrique
- Un objectif : faire de votre manifestation une véritable vitrine des talents de votre société

CAMILLE DESAUVAGE

Jeux de formes, textures, volumes...

Magnifier un espace par le son, la lumière et la vidéo, voilà le défi de Xavier Dupire, Manager de Your Event Solution. **Bien plus que la réalisation de simples branchements électriques, il génère une véritable atmosphère, propre à chaque événement, par des jeux de formes, de textures et de volumes.** Un événement réussi, c'est un ensemble de détails qui doivent tous être sans faille. « Si les sociétés mènent une réelle réflexion quant au choix du traiteur ou de la décoration pour leur manifestation, elles laissent généralement l'aspect technique au second plan. Il est vrai que bien manger dans une ambiance agréable représente l'attente principale des invités. Par contre, si le discours est à peine audible en raison d'un problème de micro, seule la défaillance technique sera retenue par les convives » explique le jeune entrepreneur.

Créer

Si Your Event Solution a pour cible le haut de gamme, ce n'est pas en termes de budget mais de qualité. « Mettre en place un

éclairage industriel, c'est à la portée de tout bon électricien. Ce que nous recherchons, c'est une création aboutie, la mise au service de la technologie pour façonner le climat souhaité. Il n'y a pas de petits ou de gros projets, juste des projets aux contraintes et aspirations différentes ».

Un reflet de l'entreprise

« Concevoir une installation sonore et lumineuse, c'est anticiper les besoins techniques tout en reflétant les valeurs du client. En conseillant l'utilisation de Led, une technologie plus coûteuse de prime abord, cela permet de diminuer significativement la consommation énergétique à long terme. Pour un stand, il est possible de passer de 20.000 Watts à 3.000 Watts. Une économie non négligeable lorsque l'on connaît les coûts énergétiques facturés lors des salons. De plus, cela permet de conserver les valeurs environnementales défendues par la société cliente ».

Après quatre années d'expérience, la renommée de **Your Event Solution** dépasse désormais les frontières. Présentés lors de salons



Xavier Dupire,
Manager

© C. Desauvage

“ Nous concrétisons les rêves.. ”

comme celui du Design à Courtrai, celui de l'Horlogerie et Joaillerie en Suisse ou encore régulièrement à Paris, certains projets relèvent de la véritable création. « À la demande d'un architecte, nous avons conçu une rivière pour un stand. Non pas à l'aide d'eau mais avec des écrans. L'objectif était de recréer une rivière d'île de France. J'ai fait appel à mes souvenirs d'enfance et nous avons réalisé la captation au vieux Canal de Maubray. Lors du montage du stand, il nous a été demandé de rendre l'aspect plus vaseux. Réunis dans une chambre d'hôtel, nous avons passé la nuit à corriger la colorimétrie. Visuellement, c'était spectaculaire ! ». Face à la morosité financière ambiante, Xavier Dupire reste confiant : « En temps de crise, il est primordial pour les entreprises de se démarquer en termes d'innovations lors des événements ; c'est une forme de communication positive. »



Éclairage et sonorisation du Spectacle
de La Nuit des Intrigues à Tournai.

YOUR EVENT SOLUTION

Rue de la Paix, 24/26 - 7500 Tournai
Tél. 069/77.77.95 - info@yesevent.be
www.yesevent.be

[15h30 International]

Le souffle vert urbain

15h30 International s'est donné pour objectif la vente de produits écologiques « new generation ». En développant leur marque « Dolphin electric scooters and bikes », ils en sont convaincus, d'ici quelques années, en Europe, il y aura des millions de vélos et de scooters électriques sur les routes.

CAMILLE DESAUVAGE

Dans les grandes villes, la pollution produite par les deux roues à essence est supérieure à celle des voitures individuelles. Elles émettent plusieurs tonnes de CO2 par jour. Afin de lutter contre cette dégradation de l'environnement, le bruit et les embouteillages, la plupart des mégapoles d'Asie freinent l'achat des deux roues thermiques en instaurant des taxes exorbitantes et encouragent l'achat de modèles électriques. Albert-Etienne Kerkove, co-manager de 15h30 International, a compris ces enjeux environnementaux et offre une prise de conscience « en action ». Il propose toute une gamme de scooters électriques et de vélos à assistance électrique abordable, au caractère affirmé et énergique dès le démarrage, au design résolument moderne et attractif. « *Le vélo électrique, c'est la petite main dans le dos qui permet au sportif d'hier de reprendre goût aux balades familiales en deux roues. Et contrairement aux idées reçues, il faut pédaler pour avancer !* » souligne-t-il.

Écologique et Économique

La majorité des salariés travaillent à moins de 8 km de leur domicile. Le vélo électrique comme le scooter électrique représentent donc des alternatives tout à fait envisageables à l'achat d'une deuxième voiture. Si le premier sollicite quelque peu les muscles tout en évitant les auréoles sur le costume à l'arrivée au bureau, le second permet de se déplacer plus rapidement et sans effort. En comparaison avec un scooter thermique, la différence financière est tout à fait notable. Pour un scooter électrique, évidemment, pas de passage à la pompe ni d'achat d'huile et les assurances sont moins chères. En effet, les assureurs considèrent qu'un propriétaire de scooter électrique est quelqu'un de responsable puisqu'à l'écoute du monde qui l'entoure. Une simple prise domestique de 220 V dans le garage permettra de recharger la batterie (sans tacher le sol de celui-ci par une flaque d'huile). Albert-Etienne Kerkove



Muriel Pollet et Albert-Etienne Kerkove, co-managers, entourés de l'équipe de 15h30 International.

précise : « *Le scooter électrique consomme peu d'électricité : 5 € pour 2.000 km, une réelle solution face à la flambée des prix de l'essence.* »

Sans bruit mais pas sans sensation

Si la pollution sonore est quasi nulle avec les scooters électriques et peut déconcerter certains au départ, leur moteur fait l'unanimité. Les 50 cm³ roulent de 25 km/h jusqu'à 65 km/h selon les modèles. Les designs séduiront les plus jeunes comme les adeptes du rétro. « Si



15H30 INTERNATIONAL

Rue du Christ, 44 - 7700 Mouscron – Tél. 056/55.96.14
aekerkove@15h30.com – <http://www.15h30.com>

“ Nous ne sommes pas écologistes. Nous pensons que l'avenir, c'est l'écologie ! Réagissons et allions l'écologique à l'agréable.

nous visions, au départ, un public de plus de 30 ans, notre équipe a été surprise de voir ses propres enfants adopter les scooters électriques. Au départ, les ados étaient réticents mais après essai, ils ont été conquis ! Moins d'argent de poche à réclamer avec autant de sensations, tout bénéf' selon eux. » Puisque Dolphin se veut accessible à tous, la gamme propose son premier scooter à 1.500€. Verte jusqu'au bout, la marque travaille en collaboration avec BEBAT pour le recyclage des batteries. « *Tournez la clé, accélérez, vous l'avez adopté et vous avez fait un geste pour les générations de demain !* » sourit Albert-Etienne Kerkove.

10/10 (midi d'affaires) de la CCIBW : des ressources tellement... humaines (27/11/2012)

Le 27 novembre 2012, dans l'un des Salons du Golf Château de la Tournette (Nivelles), pour le « 10/10 » de la **Chambre de Commerce & d'Industrie du Brabant wallon**, l'humain était au centre de l'intérêt des participants.

Ce qui le préoccupe, ce qui l'enrichit, ce qui le motive, ce qui peut lui permettre d'aller rechercher en lui des ressources insoupçonnées. L'humain n'a rien d'un robot... Coach, formateur, photographe, experts en ressources humaines le démontrèrent, dans un contexte professionnel, chacun avec son approche particulière et sa sensibilité personnelle.

Assertivité, leadership... et image de marque

Florentine Van Thiel (**Chevalliance**) captiva une nouvelle fois (ndlr : c'était sa 2^e participation) son auditoire en raison de son activité assez inédite : du business coaching assisté par des chevaux. Au haras de Baudémont, ses séquences de travail sont étalées sur 2 jours. « *Je travaille par petits groupes de 6 à 8 personnes mais je ne refuse pas l'accompagnement individuel. Les personnes qui passent par Chevalliance ressortent avec un plan d'action, en tous les cas !* »

Florentine propose 4 modules - développer son potentiel et sa confiance en soi, l'assertivité, le leadership, la gestion du stress -, conseillant de passer systématiquement par le premier avant d'aborder, au choix, l'un des 3 autres.

De son côté, Carmelo Marchetta prenait, lui aussi, une seconde fois place autour de la table du Salon pour présenter les services de **Secu-rex** (Secrétariat social, caisse sociale pour indépendants et PME..., guichet d'entreprises agréé implanté notamment à Nivelles, à l'entrée des bureaux de la Chambre de Commerce & d'Industrie du BW).

Le secrétariat social est d'ailleurs l'un des clients de « **Reporters SA** », agence spécialisée dans la photo de presse ; depuis une décennie, elle se tourne également vers les entreprises qui, pour améliorer leur image de marque, mettre en valeur leur activité, s'adjoignent utilement les services de professionnels (une vingtaine de photographes). « *Notre banque d'images compte des millions de photos mais les sociétés peuvent nous commander leur propre banque d'images, à l'instar de notre client Belgacom qui a choisi ses modèles, son environnement... contrôlant ainsi à 100 % l'image rendue de son activité !* ». L'agence dispose de 2 studios, l'un à Bruxelles, l'autre à Liège et s'est dernièrement lancée dans la vidéo.

Identifier les éléments d'une équipe et en révéler les talents...

Muni d'une toute nouvelle plaquette de présentation de sa société, Patrick Fogel résumait la philosophie d'**Insidecoach**, intervenant en quelque sorte comme « révélateur de talents ». Coaching, séminaires, consultance, formations intra et interentreprises, ateliers sont tous orientés dans cette optique, quelles qu'en soient les thématiques. Olivier Sotteau (**Sandler Training**), quant à lui, mettait l'accent sur l'identification précise des éléments du team, qui ne pourront révéler ce fameux talent que s'ils sont à la bonne place : « *Avant de travailler sur les compétences de votre personnel, vous devez savoir qui vous avez exactement dans votre entreprise* » et de se comparer à un instructeur de fitness : « *les gens ne changent pas ou peu, si vous n'êtes pas derrière* ». Sa spécialité, c'est la vente mais s'il sent qu'aucune structure



“

Les midis d'affaires de la CCIBW rassemblent une dizaine d'intervenants membres de la Chambre de Commerce & d'Industrie.



M. Dujardin (Intérimaire Plus)

Le traditionnel échange de plaquettes et cartes de visite...



JC Henneaux (Reporters SA) et Olivier Sotteau, à droite (Sandler Training)



n'est mise en place dans l'entreprise cliente pour la soutenir, il déclinera la proposition de mission...

Christian de Goussencourt (**Services and Value**) fait lui aussi de l'accompagnement... et de la valorisation des conseils d'administration des PME et grandes entreprises. Qu'est-ce que la gouvernance, que peut-elle apporter? Également impliqué dans Imperbel (dont il est le PDG) et PME Attitudes (« *On est une vingtaine de collaborateurs à offrir un ensemble de services d'accompagnement sur le long terme pour des questions stratégiques, commerciales...* »), ce multi-casquettes réalise une passion avec « Services and Value ». « *On a mis en place un programme d'évaluation, avec d'autres opérateurs, pour amener à un diagnostic de fonctionnement du CA... Nous aidons réellement à professionnaliser les Conseils d'Administration!* »

Montages de dossiers pour tous

Davantage connue en Flandre et à Bruxelles où elle est active depuis une quinzaine d'années, « **Intérimaire Plus** » est partie à la conquête de la Wallonie, il y a un an, en commençant par Liège. Aujourd'hui également présente à Wavre, elle poursuit son expansion en nos terres. « *Intérimaire Plus a été créée par 4 Managers de grandes sociétés d'intérim dont la frustration de constater que l'intérimaire n'était considéré que comme une pure ressource et pas une ressource humaine s'accroissait!* » expliquait Magali Dujardin. La société s'attache au bien-être de ce dernier, comme en attestent les moyens d'encadrement mis en place et les attentions dont elle les entoure : la DKV pour tous les intérimaires, des coaches pour établir le bilan de leurs compétences et les orienter, un soutien administratif pour remplir des déclarations d'impôts ou monter des dossiers pour l'obtention de prêts...

Le **groupe GS** réalise pour sa part des montages de dossiers de... subsides. GS Nivelles et ses 2 filiales, GS Charleroi et GS Liège comptent 1/2 million de clients en Wallonie, pour lesquels il réalise une étude de subsides auxquels ils peuvent prétendre. GS suit alors le dossier jusqu'à son aboutissement. Selon Hélène Delforge, qui le représentait, « *250.000 euros de subsides sont perçus, en moyenne, par client* » ! Enfin, René Chaidron, qui intervint parmi les derniers orateurs, obtint néanmoins toute l'attention de son auditoire : « *En résumé, IMACIS répond à de nombreux besoins en électronique et informatique industrielle; c'est un véritable partenaire industriel, avec des solutions software et hardware complètes et abordables* ». Gestion de la production, de la maintenance, notamment via un logiciel de GMAO (Gestion de Maintenance Assistée par Ordinateur), « *adapté aux entreprises moyennes* » et un « MES » (« Manufacturing Execution System ») pour une traçabilité et la gestion performante des coûts de production... sont du ressort de la petite structure. Pour étoffer son offre de services, elle n'a pas hésité à travailler main dans la main avec une autre entreprise d'une septantaine de personnes... « Ensemble, on est plus fort », aura été l'une des leçons du jour du dernier 10/10 de l'année...

PROCHAIN 10/10 :

date, information, inscription sur www.ccibw.be

ICB: les crédits documentaires

(15/12/2012)



S'adressant aux responsables export ou financier d'entreprises du Brabant wallon, Marianne Latour, Trade Finance Manager chez BNP Paribas Fortis, commença sa présentation par la question : « Quel risque majeur prenez-vous lorsque vous vendez à l'export ? »

Et la réponse fut unanime : « Le risque de ne pas être payé ! » Ce à quoi elle ajouta : « Ainsi qu'un risque de rupture du contrat commercial ! »

Après le prépaiement qui est le mode de paiement idéal, **le crédit documentaire reste le moyen le plus sûr en matière de paiement international.**

Mais qu'est-ce qui détermine précisément le mode de paiement ? C'est le rapport de force qui existe entre l'importateur et l'exportateur ! Si le degré d'incertitude est élevé, on exigera un pré-paiement ou de l'argent comptant. Si une confiance règne entre les deux parties, une lettre de crédit est acceptée.

Et qu'est-ce qu'un crédit documentaire ?

Il s'agit de tout arrangement, quelle que soit sa dénomination ou sa description, qui est irrévocable et qui constitue un engagement ferme de la banque émettrice d'honorer une présentation « conforme », c'est-à-dire en conformité avec les termes et les conditions du crédit, les dispositions applicables des UCP 600 et des pratiques bancaires internationales standard.

Marianne Latour, très proche du terrain et des PME, illustra tous ses propos d'exemples concrets basés sur des crédits documentaires factices représentant des situations vécues. Une grande partie de l'après-midi fut consacrée aux irrégularités fréquemment rencontrées lors de la rédaction du crédit documentaire.

Les participants n'hésitèrent pas à faire part de leurs expériences, déboires et difficultés récurrents en matière de crédits documentaires lorsqu'ils exportent vers certains pays en particulier.

Que faire si les documents présentés sont non conformes ? Plusieurs pistes de solutions existent et elles devront être adaptées au contexte, ainsi qu'à la culture du pays.



Marianne Latour
BNP Paribas Fortis



Cet après-midi de formation au crédit documentaire ne laissa pas les participants indifférents : tous repartirent très satisfaits avec, dans leurs bagages, des notes et des remarques directement exploitables dans leur fonction au quotidien.

PROCHAINE FORMATION INT'L COFFEE BREAKS: LES GARANTIES BANCAIRES (21/2/2013)

Une garantie bancaire est un engagement irrévocable de la banque à indemniser le bénéficiaire de la garantie en cas de défaillance d'un partenaire commercial étranger.

Les 2 grands avantages :

garantir les engagements commerciaux

Vous êtes exportateur : votre acheteur est assuré du respect de vos engagements contractuels garantis par la signature de votre banque.

Vous êtes importateur : vous demandez à votre fournisseur une garantie de sa banque pour vous prémunir pendant toutes les étapes de votre contrat.

apporter une assurance quant à la solvabilité

Vous êtes exportateur : la garantie de paiement vous assure du règlement de votre contrat. Grâce à la contre-garantie, vous pouvez également vous assurer la solvabilité de la banque de votre acheteur étranger.

INFOS: Expert: Marianne Latour

- Lieu : CCIBW – Av. Schuman, 101 - 1400 Nivelles
- Prix : 90 euros TTC
- Inscriptions en ligne (www.ccibw.be) ou auprès de Dominique Verleye - Dominique.verleye@ccibw.be

« Un verre en hiver »

(13.12.2012)



C'est à la Commanderie de Vaillampont (Nivelles) que la soirée de networking « Un verre en hiver » a rassemblé une bonne centaine d'entrepreneurs, au pied du sapin, dans une ambiance festive. Les clubs d'entrepreneurs « PEPS » de la CCIBW y furent présentés, avant un tirage au sort de cadeaux (bières, champagne, doudous, fournitures de bureau...) offerts par des « Pères Noël » d'un soir.

La Chambre de Commerce et d'Industrie du Brabant wallon remercie : « 'UN SOIR, UN VIN', 'THÉOPHILE & PATACHOU', 'IPL BUSINESS', 'LA RAMÉE', 'BELGOSWEET.BE' » pour leur contribution à la réussite de l'événement...



Nocturne entreprise : découverte exclusive du nouveau centre européen de distribution de Janssen Pharmaceutica (J&J)

(20/11/2012)

PHOTOS : © AD PHOTOGRAPHY.BE

Le 20 novembre dernier, la CCI Hainaut invitait ses membres à découvrir le tout nouveau centre de distribution du groupe mondial Johnson&Johnson, sur le parc Garocentre de La Louvière.

Inauguré en octobre, il sert désormais de plaque tournante pour la distribution de médicaments dans l'Europe entière. D'une superficie de 25.000 m², il centralise la logistique de 15 sites de production européens. Janssen Pharmaceutica a investi 49 millions d'euros dans cette nouvelle installation qui offre une opportunité d'emploi à 115 personnes.

La visite guidée du centre était suivie d'un walking dinner propice aux échanges et discussions.



Zoom: « Veillez sur vos affaires... »



Networking et partage d'expériences

C'est au sein du Petit Versailles, situé à Gosselies, que le département ReHGIS et le programme via via de la CCI Hainaut ont reçu près de 50 participants à leur conférence-networking « Veillez sur vos affaires... », le 18 décembre dernier. Avec comme slogan « Connaître ses concurrents, c'est la première étape pour être plus fort qu'eux ! », cet événement avait pour but de sensibiliser à l'Intelligence stratégique, en abordant notamment l'un de ses piliers : la veille.

Ainsi, les cadres et chefs d'entreprise participants ont pu jouir de l'expérience de Jérôme Bondu. Ce dernier est un expert français de l'Intelligence économique et s'est spécialisé dans la veille depuis plus de dix ans. Après avoir donné quelques astuces de syntaxe Google afin d'être bien plus efficace dans ses requêtes sur le plus célèbre des moteurs de recherche, Jérôme Bondu a démontré qu'il était possible, en quelques minutes à peine, de mettre sur pied un système de veille simple, rapide et gratuit mais néanmoins efficace, notamment via des alertes ou l'abonnement aux fils RSS.

La parole fut ensuite donnée à Laurent Faille, ingénieur produits chez Plastiservice. Cette société, basée à Jumet et active dans l'industrie du plastique, a bénéficié des services proposés par les départements-projets de la CCI Hainaut et notamment le Webscan du département ReHGIS. Laurent Faille a ainsi expliqué comment Plastiservice a pu tirer bénéfice de l'Intelligence Stratégique pour se développer et trouver de nouveaux marchés, d'une part mais aussi s'implanter en Flandre et en France, d'autre part.

Le partage d'expériences s'acheva autour d'un verre et de mises en bouche, au terme de cette conférence qui préférait également le prochain Club I.S. du département ReHGIS de la CCI Hainaut.

©GDG

RENSEIGNEMENTS CONCERNANT LE PROCHAIN CLUB IS :

071/53.28.79 ou rehgis@ccih.be



B. Moons, Directeur de la CCIH et les orateurs



« Quelques astuces pour bien veiller » par M. Bondu



Une organisation conjointe de via via et ReHGIS

« Il était une fois LinkedIn... »

Le monde des affaires prend de plus en plus conscience que LinkedIn n'est pas qu'un simple outil de réseautage utilisé par des particuliers ou des indépendants à la recherche d'un emploi ou en quête de nouveaux clients pour vendre leurs produits ou leurs services.

LinkedIn s'avère être un moyen supplémentaire efficace pour les sociétés non seulement pour se montrer, pour trouver de nouveaux collaborateurs, pour dénicher de nouveaux employés mais également pour prospecter les marchés et rencontrer de nouveaux clients.

Cette prise de conscience de l'utilité du réseau fait que des sociétés B2B l'utilisent de plus en plus régulièrement et y deviennent surtout bien plus actives qu'auparavant.

Elles créent maintenant leurs propres groupes, participent aux discussions, font la promotion de leurs événements, tant et si bien que LinkedIn, en 2012, était présent dans 200 pays et comptait pas moins de 187 millions d'utilisateurs.

Cependant, selon les différentes études effectuées, seulement 5 % des usagers l'utilisent correctement.

Avoir un simple profil ne va donc pas forcément garantir la réussite de l'entreprise via le réseau. Il est indispensable de connaître son fonctionnement afin de l'utiliser adéquatement, pour un maximum de productivité. Une exploitation correcte du réseau permettra à son utilisateur de se créer un avantage concurrentiel indéniable.



RELAYS HENRIEUX DE GESTION DE L'INFORMATION STRATÉGIQUE



En vue d'aider les entreprises de sa région à améliorer leur présence en ligne avec l'utilisation des nouveaux outils destinés à accroître leur compétitivité, la CCIH vous invite à la rejoindre, lors de son :

**BRUNCH-CONFÉRENCE,
le 28 février 2013, de 11 h 30 à 13 h 00**

« Il était une fois LinkedIn... »



Elle vous donnera l'occasion de découvrir, d'une manière simple et détendue, les différents avantages que LinkedIn peut apporter à votre société. Vous partirez avec quelques astuces et conseils pratiques. Si vous êtes intéressé, inscrivez-vous rapidement, le nombre de places étant limité.

INFOS SUPPLÉMENTAIRES:

Nuria Torregrosa
Tél. 071/53.28.76 – nuria.torregrosa@ccih.be

Rencontres franco-belges 2013: plus que jamais, poussez la porte de votre voisin !



Si le programme viavia de la CCI Hainaut vous recommande, depuis longtemps déjà, d'être curieux et de pousser la porte de votre voisin flamand ou bruxellois, il est un autre voisin tout aussi proche qui ne demande lui aussi qu'à faire affaire avec vous : votre voisin français !

Ainsi, le 26 mars prochain, se tiendra à Mouscron l'édition 2013 des Rencontres franco-belges, à l'initiative des CCI Belges et de la CCI Internationale du Nord-Pas-de-Calais. Durant cette journée placée sous le signe de la sous-traitance industrielle, vous pourrez rencontrer des responsables de sociétés flamandes, françaises et wallonnes au cours de rendez-vous personnalisés. Ces rendez-vous seront préprogrammés avant la date de l'évènement. Ainsi, vous êtes certain de ne pas manquer votre interlocuteur !

Voilà une bonne opportunité d'élargir votre réseau au-delà des frontières, qu'elles soient physiques ou linguistiques !



INFOS:

071/53.28.79 - viavia@ccih.be

©GDG ET AV

Mille et Une Nuits à la CCI WAPI



Le 10 janvier dernier, la **Chambre de Commerce et d'Industrie de la Wallonie Picarde** organisait sa Cérémonie des vœux au Domaine de la Blommerie à Mouscron.

Dans son discours de présentation des vœux, Paul Bertrand, Président, fit la part belle aux partenariats régionaux, en citant notamment l'UPCHO, le Forum Financier, la Chambre franco-belge, la Confédération de la Construction ou encore les agences intercommunales IDETA et IEG. Il appuya également l'initiative du Groupement des Femmes Chefs d'Entreprises qui remettra prochainement un prix destiné à récompenser l'initiative entrepreneuriale féminine.





La CCI Wallonie Picarde a pour vœux, pour cette année 2013, d'être le maillon réunissant les forces vives de la Région. À l'initiative du Comité Subrégional de l'Emploi et de la Formation de Tournai-Ath-Lessines et avec la collaboration du CHOQ, la CCI Wapi assurera le développement d'un agenda commun sur son site internet dans lequel chaque organisme participant pourra publier ses activités et leurs dates.



Le Président, Paul Bertrand, a conclu sur ces mots d'Henry Ford :

« Se réunir est un début ; rester ensemble est un progrès ; travailler ensemble est la réussite »

Senteurs épicées, tente berbère et palais en pierre de sable, la soirée conviviale a été dynamisée par la présence de danseuses orientales et d'un fakir, cracheur de feu. Les quelque 500 participants ont été envoûtés et certains ont même pris part au spectacle.

Pour 2013, la CCI Wallonie Picarde vous souhaite une année durant laquelle vos projets aboutiront, une année ambitieuse !

Pour cette manifestation, la CCI Wallonie Picarde remercie chaleureusement ses sponsors : ASCENTO - BELGACOM - BIZZDEV - LA COMPAGNIE DU BOIS - CPH - DOMAINE DE LA BLOMMERIE - ID FLO - NEGUNDO SPORTS - T-INTERIM - FORD ROUSSEAU - STUDIO SOUND - NOUVEL DIMENSION - YOUR EVENT SOLUTION

CAMILLE DESAUVAGE



Vos archives sont-elles totalement sous contrôle ?



La meilleure alternative



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