

# LE MAGAZINE DES ENTREPRISES

# ccim mag

MENSUEL N° 04  
AVRIL 2013  
ÉDITION LIÈGE -  
VERVIERS - NAMUR

L'invité  
**Philippe Colon**  
(Colona)  
Le goût des sauces

Dossiers

**SE PRÉMUNIR CONTRE  
LES MAUVAIS PAYEURS  
& MOBILE BUSINESS**

[www.ccimag.be](http://www.ccimag.be)

# S'investir dans sa région

---

## CBC y croit

CBC Banque prête chaque année  
plus de 700 millions € aux entrepreneurs  
à Bruxelles et en Wallonie

# Édito



© Yves Goethals

## SALSA' STORY

### À quelle sauce allons-nous être mangés ?

C'est la question que nous sommes en droit de nous poser. Nos dirigeants rivalisent en effet de créativité pour trouver de nouvelles économies à réaliser. Les signaux d'alarme sont bien présents et les raisons de s'inquiéter amplement justifiées. Mais, malgré cette morosité ambiante, il y a encore des entreprises qui se développent et qui vont de l'avant. Colona, entreprise familiale active dans la production de mayonnaises et sauces émulsionnées, est l'une d'entre elles. Avec 90 % de son chiffre d'affaires à l'export, elle peut se targuer d'être présente dans plus de 30 pays. Son administrateur, Philippe Colon, est notre Invité du mois. Découvrez-le sans plus attendre.

### Envie de mettre toute la sauce ?

Lorsque l'on se met à la course à pied, on devient très vite dépendant de ce sport. Parcourez le témoignage de ces accros à l'endorphine. Souffrir, transpirer, se surpasser et se sentir bien, telles sont les émotions ressenties par le coureur à pied dont de nombreux patrons parmi nos membres s'adonnent avec joie et plaisir. Nous avons recueilli leur témoignage. Peut-être donneront-ils l'envie aux autres de tenter l'aventure ?

### Deux sauces pour le prix d'une ?

Ce mois-ci, votre CCI mag' vous propose 2 dossiers : « Se prémunir contre les mauvais payeurs » & « Mobile Business ». Histoire de profiter doublement de votre magazine préféré.

### Votre CCI à toutes les sauces ?

Comme vous le savez, les activités ne manquent pas au sein de la CCI. Ce mois-ci, nous vous relatons la CCI à la sauce Eat&Meet : une réunion haute en couleurs qui s'est déroulée au Cadran à Liège et qui a rencontré un vrai succès. À la sauce Made In Namur : où le ban et l'arrière-ban des décideurs namurois ont pu profiter d'une soirée exceptionnelle dans l'enceinte du Palais Provincial du Gouverneur. Et, last but not least, à la sauce Meet In Liège : un événement de networking totalement hors normes directement sur la pelouse du Standard de Liège ! Ce sera incontestablement le "Place-to-be du be-to-be" le 6 juin prochain.

Nous vous l'indiquons en titre, cette édition est une véritable Salsa' story, à consommer sans modération, bien évidemment.

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

“ Malgré cette morosité ambiante, il y a encore des entreprises qui se développent et qui vont de l'avant.

#### Siège de Liège

Liege Airport  
Bâtiment B50 (1<sup>er</sup> étage) - 4460 Grâce-Hollogne  
Tél. : 04/341.91.91 - Fax : 04/343.92.67

#### Siège de Namur

Chaussée de Marche 935A - 5100 Namur  
Tél. : 081/32.05.50 - Fax : 081/32.05.59  
[info@ccilvn.be](mailto:info@ccilvn.be) - [www.ccilvn.be](http://www.ccilvn.be)

#### Présidents

Alexandre Grosjean  
Jean-Christophe Weicker



Le magazine des Entreprises  
ISSN-0776-3344  
[www.ccimag.be](http://www.ccimag.be)

#### Éditeur responsable

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

Flashsez ce code sur votre Smartphone



et accédez à nos dernières news sur [ccimag.be](http://ccimag.be)

#### Chef d'édition

Céline Léonard  
Tél. 04/341.91.64 - [cl@ccilvn.be](mailto:cl@ccilvn.be)

#### Publicité

Solange Nys  
Tél. 04/341.91.67 - [solange@ccimag.be](mailto:solange@ccimag.be)

#### Journalistes

Stéphanie Heffinck, Céline Léonard,  
Jacqueline Remits, VDA

#### Dossier

Stéphanie Heffinck et Céline Léonard

#### Abonnements

Françoise Bonmariage  
Tél. 04/341.91.72 - [fb@ccilvn.be](mailto:fb@ccilvn.be)

#### Collaborations CCI

Jane Betsch, Gilles Foret, Alexandre Grosjean,  
Sonia Henkinet, Céline Kuetgens, Jean-Christophe Weicker

#### Photos

Jean-Claude Dessart et Yves Goethals

#### Impression

Imprimerie Chauveheid

#### Maquette et mise en page

Mwp Communication - [www.mwp.be](http://www.mwp.be)

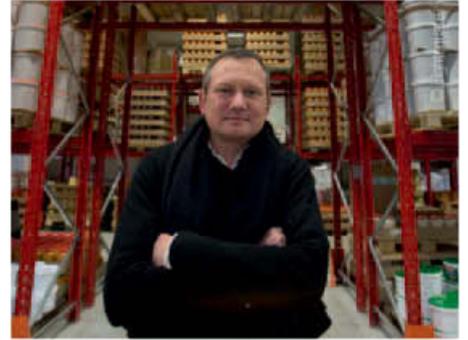
Toute reproduction totale ou partielle est strictement réservée à l'éditeur  
© CCI mag'

L'invité

## Philippe Colon Colona

4

Rejoindre les rangs de l'entreprise familiale ? Un choix qui a toujours sonné comme une évidence pour Philippe Colon. Depuis près de 30 ans, il forme avec son frère un duo aussi complémentaire qu'efficace qui a emmené Colona sur la voie d'une nouvelle croissance. Leurs sauces s'exportent aujourd'hui dans une trentaine de pays à travers le monde. Retour sur cette salsa'story.



Autour de

## La course à pied

8

Certains patrons accumulent sans compter les heures de boulot et trouvent encore le temps d'avaler des kilomètres sur macadam. Portrait de ces accros à la course à pied...



B. Venanz (Lampiris)

Dossier

## Se prémunir des mauvais payeurs

17

Retards de paiement : quel impact sur la santé financière des entreprises ?

19

Typologie des mauvais payeurs

21

Mieux vaut prévenir...

23

Nouvelle directive européenne

25

Conclusion

29



Portraits

## Meuse & Sambre

11

Meuse & Sambre est la seule société belge encore active dans le secteur de la construction navale. Alors que ses bateaux voguent sur les plus grands fleuves européens, elle nourrit des projets sur le continent africain.



## Cargo Lifting

14



O. Stankiewicz  
(Cargo Lifting)

Spécialisée dans la transformation de véhicules utilitaires, Cargo Lifting connaît une croissance sans failles. Son prochain objectif : décrocher une position de leader sur le marché du petit et moyen tonnage.

## Cern

43

Bien qu'implanté à Genève, le CERN recèle de nombreuses perspectives commerciales pour les sociétés belges. Explication en compagnie du Directeur des Finances et des Achats de l'institution.



## Devillers

13



X. Minquet (Devillers)

Active dans la création et l'entretien de terrains de sports, la société Devillers a su gagner la confiance des plus grands clubs belges de football. Son actuel gérant lève le voile sur les nouveaux défis de l'entreprise...

## Enersol

15

En moins de 10 années d'existence, Enersol s'est constituée une place de choix sur le marché des énergies renouvelables. Un nouveau bâtiment à énergie positive viendra prochainement abriter les projets de la PME.



Une partie de l'équipe Enersol

## Artau architectures

45



P. Dutilleul (Artau)

Quand 3 entreprises liégeoises (Artau architectures, Wust et Prefer) s'unissent, cela donne naissance à b'eco, un nouveau concept d'éco-quartier. Des réalisations innovantes, réalisées en béton de bois.



Dossier

**Mobile business :**  
courir vite rapporte gros

26

« Mobilisation » :  
les entreprises ne la  
snoberont pas

27

Ils ne sont pas restés  
statiques !

28

Applications  
professionnelles  
plébiscitées  
(iPad, Android)

29

Application mobile ou  
site mobile ?

30

Le « m-commerce »,  
canal de vente à part  
entière

30



Pascal Puy

L'économie en images

**Garnimetal :**  
la matière pliée à  
toutes les envies

32

Société du Brabant wallon active dans la transformation du métal, Garnimetal affiche de plus en plus son autonomie et sa proactivité. Il faut dire qu'elle dispose en son sein à la fois d'un bureau d'études et d'un atelier. Voilà qui facilite les échanges et garantit la bonne exécution des projets...



© Lightsource

En bref

**L'actualité  
du chef d'entreprise**

37

Au programme de cette édition : une nouvelle aide pour stimuler l'embauche en Wallonie, la validité des chèques-repas prolongée, des journées d'action coup de poing sur les chantiers,.... et bien d'autres infos encore !



Boîte à outils

**Transmission/  
reprise d'entreprise :**  
sortez le chat du sac  
grâce à l'audit RH

40

Les principaux points de l'audit destiné à dresser un état des lieux de la GRH de l'entreprise à remettre, par Jean Cousin, consultant expert en RH pour la Sowaccess



Jean Cousin



D. Dupuis (AIB-Vincotte)

CCI

**Event**

48

Le 3 mai, la ville de Nancy accueillera un important forum économique européen. Plus de 600 chefs d'entreprise sont attendus lors de cette journée née de l'initiative des CCI de la Grande Région.



La Place Stanislas de Nancy

**Portrait**

51



T. Streel

Thierry Streel est le nouveau Directeur général de la CCI Liège – Verviers – Namur. Enthousiaste et confiant, il nous livre ses premières impressions et nous dévoile le rôle qu'il entend jouer au sein de la CCI.

**Alter Ego**

53

Echange, partage, réseautage, ... : retour sur les principaux ingrédients constituant depuis plusieurs années le succès du programme Alter Ego.

**Event**

54

D'Eat & Meet à Made In Namur en passant par la présentation de Meet In Liège, les entrepreneurs ont une nouvelle fois répondu présent à nos événements. Découvrez le reportage imagé de ces belles soirées.



Meet In Liège 2013

**Environnement**

60

AIB-Vincotte, ce n'est pas que des contrôles d'installations électriques ou de cages d'ascenseur. Egalement spécialisé dans le domaine de l'environnement, la CCI en a fait l'un de ses partenaires dans le cadre de ses « petits déjeuners environnement ».

A photograph of Philippe Colon, a man with short grey hair and a serious expression, wearing a dark sweater and a black scarf. He is standing in a factory or warehouse, with a worker in a white uniform and cap visible in the background. In the foreground, there are several large blue and white plastic tubs of sauce. The lighting is soft, highlighting the man's face.

Philippe Colon

# LE GOÛT DES SAUCES



**Administrateur délégué de Colona, Philippe Colon a grandi en parallèle avec son entreprise. Lorsqu'il a rejoint les rangs de la société familiale voici près de 30 ans, cette dernière n'en était encore qu'à ses balbutiements. Ses sauces s'exportent aujourd'hui dans une trentaine de pays à travers le monde. Portrait d'un patron qui, en toutes circonstances, met la sauce...**

CÉLINE LÉONARD - © JEAN-CLAUDE DESSART

**F**ondée peu de temps après sa naissance par son père et son grand-père, l'entreprise Colona a bercé le quotidien de Philippe depuis sa plus tendre enfance. Aussi, rejoindre les rangs de la société a toujours sonné pour lui comme une évidence. « *Je me souviens, adolescent, avoir eu des discussions passionnées avec mon frère Jean-Luc. Nous nous imaginions aux manettes de l'entreprise réalisant un chiffre d'affaires d'un milliard de francs belges. Un montant qui nous paraissait à l'époque inatteignable.* »

C'est à l'âge de 24 ans, un diplôme de comptabilité et gestion en poche, que Philippe intègre l'entreprise waremienne. Son frère l'y rejoindra un an plus tard. Leur mallette de commercial à la main, les deux hommes sillonnent les routes du pays. « *Un parcours extrêmement formateur qui nous a éclairé sur les attentes des clients et apporté une foule d'idées en matière de produits et de packaging.* »

Aux débuts des années 2000, Philippe et Jean-Luc voient se dessiner la perspective d'une reprise. Un défi qui ne les effraie guère, eux qui depuis longtemps déjà prennent part aux discussions managériales. Ensemble, les frères vont former un duo aussi complémentaire qu'efficace et emmener la société sur la voie d'une nouvelle croissance. « *Peinant à vendre nos produits en Belgique, nous avons décidé de nous tourner vers l'export et, plus spécifiquement, le marché français. Un marché où nous sommes arrivés à un moment véritablement opportun. Nous avons, notamment, été les premiers à y proposer des sauces halal : un produit très demandé par les grossistes et les rayons « ethniques » des supermarchés.* »

Désormais présente aux quatre coins de l'Europe, la société Colona s'apprête à célébrer ses 50 printemps. Philippe nourrit pour elle un nouvel objectif : faire de Colona une marque (re) connue dans notre pays. « *En Belgique, nous vendons peu de produits sous notre propre marque. Les gens mangent donc nos sauces sans le savoir. La situation est toute autre en France où notre nom est connu du plus grand public. Devenir prophète en son pays, voici donc notre nouvelle ambition.* »

## Coup de Génie

« La décision ayant eu la plus grande influence sur le devenir de la société remonte à une dizaine d'années. Mon frère et moi avons décidé de réaliser un investissement colossal pour une PME telle que la nôtre. Nous avons ainsi injecté 2,6 millions d'euros dans un nouvel outil de production en vue d'obtenir la norme IFS (International Food Standard). Un risque important pris, qui plus est, au cours d'une année qui était loin d'être mirobolante. Il s'est finalement avéré être un choix gagnant puisqu'il nous a permis de doubler notre production, d'améliorer notre productivité et de décrocher de nouveaux marchés.

Être deux est un avantage non-négligeable lorsqu'il faut prendre d'importantes décisions. La présence de l'autre est rassurante. Aujourd'hui encore, mon frère et moi continuons à partager le même bureau. Dans le secteur qui est le nôtre, nous avons parfois 10 minutes pour prendre une décision telle qu'acheter une grosse quantité d'huile à un prix X. Si nous tergiversons, le prix peut subitement augmenter et impacter notre bénéfice. Nos échanges permanents nous confortent dans les choix que nous posons.

Aujourd'hui, le fils aîné de Jean-Luc et mon fils ont intégré l'entreprise. Nous essayons autant que possible de les associer aux discussions importantes et de leur montrer comment nous fonctionnons. Je ne dis pas que notre méthode est parfaite mais elle s'est jusqu'à présent avérée très performante. »



### La société Colona c'est :

- ▶ **Une entreprise familiale** active dans la fabrication de mayonnaises et sauces émulsionnées
- ▶ **50** années d'existence
- ▶ **49** collaborateurs (+ 20 intérimaires par jour)
- ▶ Un chiffre d'affaires de **36 millions** (projection 2013)
- ▶ **26 000 tonnes** de sauce produites annuellement
- ▶ **Plus de 90 %** de la production exportée
- ▶ Une présence dans une trentaine de pays

# En route pour la transition énergétique



www.  
**ENERSOL**.be

## ENERSOL, c'est ...

- ✓ Des panneaux PHOTOVOLTAÏQUES et THERMIQUES
- ✓ 8 années d'expérience et une équipe locale à votre service
- ✓ Plus de 2800 installations photovoltaïques
- ✓ Plus de 1000 installations thermiques

## Et c'est aussi...

- ✓ Des panneaux fabriqués en Europe
- ✓ Première entreprise wallonne triplement labellisée



contactez nous

**Tél.: 0800 78 788** - [www.enersol.be](http://www.enersol.be) - [info@enersol.be](mailto:info@enersol.be)

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



## BIO EXPRESS

- ▶ Né à Waremme le 28 mars 1961
- ▶ **1979** : décroche son diplôme d'humanités générales au Collège Saint-Louis de Waremme
- ▶ **1980** : réalise un graduat en gestion et comptabilité à Liège
- ▶ **1985** : intègre l'entreprise familiale Colona
- ▶ **2001** : devient administrateur délégué de la société aux côtés de son frère
- ▶ Marié, un fils

## DU TAC AU TAC

- ▶ **En affaires, vous êtes-vous déjà demandé à quelle sauce vous alliez être mangé?**  
Oui, ce qui ne m'a pas empêché de déjà me faire avoir. Nous sommes très souvent sollicités par des vendeurs en tous genres. Avec l'âge, je suis devenu plus méfiant. J'ai appris à davantage débusquer les tentatives malhonnêtes.
- ▶ **Quand on dirige une PME, faut-il savoir mettre la main à toutes les sauces?**  
C'était surtout vrai lorsque nous étions une plus petite structure. Aujourd'hui, nous sommes entourés de collaborateurs spécialisés qui nous permettent mon frère et moi de rester concentrés sur nos domaines de prédilection.
- ▶ **Avez-vous le sentiment de chaque jour mettre toute la sauce?**  
Oh oui, même si je prends désormais davantage de vacances que par le passé. Chef d'entreprise n'est pas un métier rémunéré à l'heure. Si vous n'êtes pas hyper motivé, mieux vaut changer de métier.

## Coup de gueule

« Les derniers scandales rencontrés par l'industrie agro-alimentaire sont tout bonnement inadmissibles. Apposer sur des aliments des étiquettes mensongères constitue une grave tromperie vis-à-vis du consommateur mais aussi un acte de concurrence déloyale vis-à-vis des autres sociétés qui tentaient de décrocher ce marché. Autre coup de gueule : je m'insurge contre ces spéculateurs qui achètent en bourse des produits tels que de l'huile non pas dans le but de les utiliser mais de les revendre plus cher. La spéculation sur les produits alimentaires devrait être interdite ! »

## Coup de cœur

« Au cours des 20 dernières années, mon frère et moi nous sommes donnés sans compter pour l'entreprise. Nous sommes rarement rentrés à la maison avant 20 heures, avons souvent voyagé, parfois été de mauvaise humeur quand nous venions de perdre un client... En chacune de ces circonstances, nous avons pu compter sur le soutien et la compréhension de nos épouses. Je tiens à les en remercier. »

### COLONA

Rue Fonds Râce 25  
4300 Waremme

[www.colona.be](http://www.colona.be)

# LA COURSE À PIED: ILS COURENT, ILS COU

Non seulement ils accumulent sans compter les heures de boulot, mais certains patrons trouvent encore le temps d'avaloir des kilomètres sur macadam. Résultat des courses? Énergie renouvelée, bonne humeur et no stress!

JACQUELINE REMITS

## CHRISTOPHE CHERRY



- ▶ Directeur général Belux d'Atradius
- ▶ Marathons d'Eindhoven, d'Helsinki, de Stockholm...

Pendant 20 ans, Christophe a été volleyeur jusqu'au niveau national. « Avec mon boulot, ce n'était plus possible. Comme j'ai toujours fait beaucoup de sport, il m'a fallu trouver une alternative. La plus simple était la course à pied. Je m'y suis mis en 2004. Seul. J'ai décidé d'aller courir en soirée. J'habite à la campagne. C'est fantastique d'aller courir au lever ou au coucher du soleil. C'est à ce moment-là que c'est le plus tonifiant, que le paysage est le plus beau, les senteurs à leur maximum! Très rapidement, j'ai senti que quelque chose me manquait. J'ai un esprit de compétition lié à mon passé de volleyeur. J'ai commencé à réaliser de petites courses de 5, 10, 15 km. Le marathon restait le challenge ultime. En 2006, j'ai couru mon premier marathon à Eindhoven. J'y ai pris goût. Depuis lors, j'en fais un par an. C'est mon rituel. Je me fixe un marathon en Europe et je programme ainsi mes 12 semaines de préparation. Ce côté 'objectif de compétition' me plaît. Je suis très regardant du temps que je fais. L'année passée, j'ai fait celui d'Helsinki. Il y a 2 ans, Stockholm. Cette année, Ostende. Je me bloque au moins un temps de midi pour aller courir, et le dimanche matin. Je vais dans les campagnes de Jambes ou le long de la Meuse. J'ai toujours de la musique en podcast. On a des douches au bureau. » Ce qu'il en retire? « La santé d'abord. On se sent mieux dans sa peau. On évite la prise de poids, on dort mieux. On a une meilleure immunité. On est également de bonne humeur toute la journée. La course crée un sentiment d'euphorie, de repos mental, qui permet de mieux travailler. Cela permet aussi de résoudre des problèmes. Un souci? Je saute dans mon short et, en 3/4 d'heure de course, j'ai la solution! On se sent bien dans ses baskets, c'est le cas de le dire. Un patron qui court est un patron encore plus agréable! »

### ATRADIUS

Av. du Prince de Liège 78 - 5100 Namur - [www.atradius.be](http://www.atradius.be)

## BERNARD ADAM

- ▶ Administrateur délégué d'Adam Pumps
- ▶ Givrées d'Arbespine, joggings régionaux, 10 miles de Dam to Dam

Bernard s'entraîne une fois par semaine, le mercredi à 19h30, avec un groupe d'amis spadois. Et ce n'est pas triste. « Sur 11 personnes, nous sommes 5 patrons. Chaque semaine, nous réalisons un parcours différent dans les bois avec des lampes frontales. Nous respectons quelques règles: courir minimum 1 heure, minimum 10 kilomètres et maximum 10 % de routes asphaltées. C'est autant un moment sportif que fun. Nous participons presque tous aux Givrées d'Arbespine, à Tiège, 200 participants tous les 15 jours en hiver. Une fois par an, nous participons à quelques joggings dans le coin, comme le challenge Le Jour, le jogging des 6 Gués à Winamplanche, de temps en temps, à une compétition dans un pays. Cette année, nous allons faire les 10 miles de Dam to Dam aux Pays-Bas. Je cours aussi le samedi, 10 kilomètres, avec un autre ami. Une fois par semaine, je fais du VTT. » Pourquoi il court? « C'est surtout un entretien physique, une bonne façon de ne pas prendre du poids. C'est aussi un équilibre par rapport au boulot, une possibilité d'évasion et une manière de gérer le stress. 95 % des grandes décisions que je prends pour le travail sont mûries lors d'un jogging en solitaire. Par rapport au vélo, le jogging est martyrisant, traumatisant pour les articulations, pas toujours amusant quand il neige, qu'il tombe des trombes d'eau. Mais peu importe le temps, c'est mercredi et on y va! En groupe, on est obligé d'y aller, sinon on est la risée de tous la fois suivante! »

Bernard, à gauche sur la photo.



### ADAM PUMPS SA

Mackau 18 - 4890 Thimister  
[www.adam-pumps.be](http://www.adam-pumps.be)



# RENT, LES PATRONS!

## BRUNO VENANZI



- ▶ Administrateur délégué de Lampiris
- ▶ Maasmarathon, marathon de Paris, trail de l'Ourthe

Lui qui en vend, il a de l'énergie à revendre. « *Je cours depuis toujours, mais je ne l'ai pas toujours fait avec la même intensité.* » Depuis quelques années, Bruno a son rythme et il s'y tient. « *Je cours une fois en semaine et une fois le week-end. Le jour de semaine où je cours, souvent le mercredi, je me lève une heure plus tôt que les autres jours, soit à 5h45. J'ai un truc pour sortir du lit à coup sûr: je cours avec un ami.* » Imparable, comment se défiler quand quelqu'un vous attend? « *Je suis obligé moralement, et donc physiquement, d'y aller, quel que soit le temps et la saison. Le week-end, je cours près de chez moi au début des Ardennes. Je le fais lorsque les autres membres de la famille sont occupés à d'autres activités.* » Bruno a dépassé les 10 et 15 km et les semi-marathons depuis un certain temps déjà, et un jour, il s'est dit: « *Pourquoi pas me lancer dans le marathon sur route? J'ai participé au Maasmarathon et j'ai atteint la ligne d'arrivée en 3 h 55. Ensuite, j'ai participé au marathon de Paris que j'ai bouclé en 4 h 12.* » Toujours plus loin, toujours plus fort, tel semble être le leitmotiv des coureurs à pied. Ainsi, après le marathon sur route, Bruno a découvert le trail, ces longues courses en pleine nature. « *J'ai participé au trail de l'Ourthe et à celui des Hautes Fagnes. J'ai l'intention de participer à la mythique course Sierre-Zinal, 4 sommets à 4.000 m d'altitude.* » Des défis, toujours des défis, pour cet homme d'affaires qui trouve son compte santé en courant de plus belle.

LAMPIRIS Rue Saint-Laurent 54 - 4000 Liège - [www.lampiris.be](http://www.lampiris.be)

## JACQUES FONTAINE

- ▶ Architecte
- ▶ Les 24 heures de jogging de Liège, la balade du Bandit d'Honneur (100 km)

Pour Jacques, la course à pied est le sport le plus facile à inclure dans une vie professionnelle intense. « *Il suffit de mettre ses chaussures, de sortir de chez soi et de courir en individuel. Je pars du Ravel, puis, je monte à la Citadelle, à Vottem ou au Sart Tilman. Je cours une ou 2 fois par semaine sur le temps de midi. J'essaie que mes rendez-vous du matin se terminent vers midi. Je peux alors partir courir une heure, prendre une douche, manger un bout et recommencer à travailler vers 14 h. Le week-end, je fais des sorties un peu plus longues. Quand on commence à faire du jogging, on court 5, 10 km, puis 10 miles (16 km), ensuite le semi-marathon. L'idée est d'arriver au marathon. Mais ce qu'on ne perçoit pas, quand on commence, c'est que le marathon n'est jamais qu'une étape de 42 kilomètres, le démarrage d'une autre vie de coureur. Car, après, on arrive dans l'ultra marathon. Il n'y a plus de limites. J'ai couru plusieurs fois des 60, 70 km et un 100 km. Cette année, je compte faire un ou deux ultras dont 'la balade du Bandit d'Honneur', à Vresse-sur-Semois, un 100 km avec 2.500 m de dénivelé, organisé par les Coureurs Célestes.* » Jacques ne se prend pas pour un oiseau rare. « *Lors des 24 heures de jogging de Liège, des personnes courent seules pendant 24 heures. Le recordman de l'épreuve a couru 222 km en 24 heures en 2009. Chaque année, le premier dépasse les 200 km. Les 24 heures de jogging de Liège, que j'organise pour le Rotary Liège Cité Ardente, ont été créées en 2005, au départ, pour des équipes. En 2012, 700 coureurs y participaient, dont de nombreux solos. Dans un marathon, on se bat contre un chrono, dans un ultra, contre soi-même. 75 % de la fin de course se fait grâce au mental. Une façon d'aller voir au fond de son âme.* »



ATELIER D'ARCHITECTURE FONTAINE<sup>2</sup> Rue des Tanneurs 27 - 4020 Liège - [jacques.fontaine@euronet.be](mailto:jacques.fontaine@euronet.be)



# ECONOMIC IDEAS

EUROPEAN ECONOMIC FORUM

1<sup>ère</sup> SESSION

 CCI MEURTHE ET MOSELLE

 CCI LIÈGE-VERVIERS NAMUR

Avec **20** EXPERTS ET DIRIGEANTS INTERNATIONAUX



Dont

**Gerhard SCHRÖDER (D)**

Ancien Chancelier allemand



**Robert DENNEWALD (L)**

Président de Fedil Business Federation Luxembourg



**Philippe MAYSTADT (B)**

Président de l'European Policy Centre

et aussi

**Jean-Rémi BAUDOT (F)**  
Journaliste économique, BFM TV

**Mel CAPPE (Ca)**  
Président de l'Institut de Recherche sur les Politiques Publiques

**Christian JOURQUIN (B)**  
Ancien PDG du groupe Solvay

**Christian NOYER (F)**  
Gouverneur de la Banque de France

**Richard WEBER (D)**  
PDG du groupe Karlsberg GMBH

...

Thème 2013

## Réussir l'avenir

**6** ATELIERS

### LES VALEURS

- Le courage de la réforme
- La vérité, la transparence, la gouvernance
- Oser la liberté

### LA MÉTHODE

- Les challenges
- Public / privé : déplacer le curseur
- Success Stories : Canada, Lettonie

**Vendredi 3 mai**

Place Stanislas | Nancy | France

**Inscrivez-vous**

[www.economicideas.eu](http://www.economicideas.eu)

Tarifs : Forum 100 € | Dîner de Gala 50 €

Partenaires publics



Partenaires privés principaux



Partenaire privé



Partenaires consulaires





[Meuse & Sambre]

# NOTRE DERNIER CONSTRUCTEUR

- ▶ Seule société belge encore active dans la construction navale
- ▶ Des bateaux voguant sur les plus grands fleuves européens
- ▶ De nouveaux projets en Afrique

CÉLINE LÉONARD

Implantée à Beez, la société Meuse & Sambre est la seule rescapée d'un secteur qui, en Belgique, a quelque peu sombré. « Nous sommes en effet la seule entreprise belge encore active dans la construction navale, souligne Thierry Van Frachen, Directeur. Nous sommes plus spécifiquement spécialisés dans la construction de bateaux de croisière fluviale. Des embarcations destinées à voguer sur les plus grands fleuves d'Europe et accueillant, en moyenne, 200 passagers. »

### La concurrence asiatique

Si au cœur d'un marché frappé par la concurrence asiatique Meuse & Sambre a gardé la tête hors de l'eau, c'est notamment grâce à sa rapidité d'exécution. « Nombre de sociétés se tournent vers l'Asie pour l'achat de leurs bateaux. Un continent qu'il est difficile de concurrencer sur le plan strictement financier. En revanche, nous sommes parvenus à nous distinguer grâce à notre rapidité et notre flexibilité. Les fabricants asiatiques ont en effet des délais de livraison deux fois supérieurs aux nôtres. Ils ne proposent parallèlement que des coques de formats standards tandis que

nous sommes aptes à réaliser des produits entièrement personnalisés. »

### 25 bateaux en 20 ans

Baptisé Cyrano de Bergerac, le dernier né du chantier s'en est allé naviguer sur les eaux de la Gironde au mois de janvier dernier. Un beau bébé de 110 mètres de long commandé par la société française Croisi-Europe. « Il s'agit de notre client principal. Au cours des 20 dernières années, nous avons réalisé pour eux pas moins de 25 bateaux. » Un client fidèle donc mais surtout très précieux. « Chaque commande représente environ une année de travail. Mais nous venons d'en recevoir une pour la réalisation d'un bateau-restaurant qui naviguera sur la Seine pour le compte d'un autre armateur. Notre année 2013 est donc bien engagée. Au-delà de cette période, une certaine incertitude plane à l'horizon. Une part d'inconnu avec laquelle nous avons appris à composer. »

### Un autre métier

Si la renommée de Meuse & Sambre est grandement liée à son activité de construction

navale, là n'est pas son seul métier. « Notre activité première est en effet la réparation et l'entretien de péniches. Un secteur dans lequel nous sommes actifs depuis 1906. Les quatre sites dont nous disposons le long du sillon Sambre et Meuse (Beez, Monsin, Seilles et Pont-de-Loup), nous permettent d'exercer simultanément notre métier de constructeur et de réparateur. En matière de réparation, notre clientèle se compose de bateliers et de privés possédant des bateaux. La crise traversée par l'industrie wallonne, et plus spécifiquement le monde de la sidérurgie, fragilise actuellement ce pan de notre activité. »

### Retour en Afrique

Aspirant à diversifier ses activités pour gagner en stabilité, Meuse & Sambre a renoué, depuis deux ans, avec une activité qu'elle avait anciennement exercée : la construction de bateaux fluviaux de tous types pour l'Afrique centrale. « Nous avons travaillé dans cette région pendant près de 40 ans. Nous avons donc une belle expérience à faire valoir sur ce marché. »

Le Cyrano de Bergerac : 1000 tonnes d'acier, 50.000 heures de travail et 110 m de long



### MEUSE & SAMBRE EN CHIFFRES :

- ▶ 107 années d'existence
- ▶ 58 collaborateurs  
(un nombre pouvant grimper à 100 lors d'une construction)
- ▶ 9 à 11 millions de chiffre d'affaires

### MEUSE & SAMBRE

Rue de Namur 16 - 5000 Beez  
www.meusam.com



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

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

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

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

**Securex. Bien plus qu'un secrétariat social.**

Liège - avenue de la Closeraie 2 - T 04 225 88 11 - [liege@securex.be](mailto:liege@securex.be)  
Namur - avenue Prince de Liège 95 - T 081 32 31 11 - [namur@securex.be](mailto:namur@securex.be)  
Verviers - rue Saint Remacle 22a - T 087 30 79 40 - [verviers@securex.be](mailto:verviers@securex.be)





[ Devillers ]

# Génie EN HERBE

- ▶ Une PME active dans la création et l'entretien des terrains de sports
- ▶ La confiance des plus grands clubs belges de football
- ▶ De nouveaux défis en perspective

CÉLINE LÉONARD

**L**e vert, une couleur qui sied depuis 30 ans à la société Devillers. Implantée à Grâce-Hollogne, cette PME s'est imposée comme une référence dans le domaine de la création et l'entretien de terrains de sports. Preuve de son savoir-faire, les plus grands clubs de notre élite footballistique ont placé entre ses mains le sort de leur précieuse pelouse. « Chaque année, nous travaillons sur pas moins de 150 terrains, explique Xavier Minguet, gérant. Si les principaux clubs de D1 figurent parmi nos clients les plus renommés, ils ne sont pas les seuls à composer la clientèle de notre société. Ainsi, sur toute la Wallonie, nombre de communes nous confient la régénération ou l'entretien de leurs terrains de football, en gazon naturel ou synthétique. »

### Également présent sur les greens de golf

Au fil des ans, l'entreprise Devillers s'est également spécialisée en travaux sur

parcours de golf. « Il s'agit d'opérations ponctuelles effectuées en renfort des équipes en place dans les golfs, poursuit Xavier Minguet. Celles-ci nécessitent un équipement très spécifique. À ce titre, nous disposons d'un important parc machines nous permettant d'effectuer des travaux de drainage, sous-solage, carottage, épannage, décompaction... Et oui, l'entretien d'un gazon ne se limite pas à la tonte et à l'arrosage (rires)! Régulièrement renouvelé, ce parc nous a permis de décrocher des contrats auprès d'importants golfs wallons mais aussi français. Nous effectuons ainsi certaines missions dans le Nord de la France et en région parisienne. »

### De nouveaux défis

Arrivé au sein de la société à la fin de l'année 2011, Xavier Minguet en a pris la direction en lieu et place d'Alexis et Jean Devillers. « Ces derniers aspiraient en effet à quelque peu débrayer. Ils sont néanmoins restés actifs

au sein de l'entreprise ce qui me permet de bénéficier de leur expertise. »

Tout en continuant à miser sur les secteurs qui ont fait la renommée de la société, la nouvelle équipe dirigeante entend avancer sur des chemins jusqu'alors inexplorés. « Nous nous sommes donnés plusieurs défis à relever au cours des prochains mois. Nous aimerions, notamment, développer les services que nous proposons aux particuliers en matière d'aménagement de jardins et en particulier la réalisation de putting greens ou practices pour les amateurs de golf qui souhaitent s'entraîner chez eux. Le marché des terrains de football en gazon synthétique constitue également un autre créneau porteur dans lequel nous voudrions davantage nous inscrire. »

Pour l'heure, l'entreprise Devillers s'apprête à vivre ses 3 mois les plus intenses de l'année (de mai à juillet). Affichant pour cette période printanière un carnet de commandes bien rempli, elle nous prouve au besoin que l'herbe n'est pas toujours plus verte ailleurs...



### DEVILLERS EN CHIFFRES C'EST :

- ▶ 30 années d'expérience
- ▶ 20 collaborateurs
- ▶ 2 millions € de chiffre d'affaires
- ▶ 150 terrains traités chaque année



Xavier Minguet, gérant de la société Devillers

### DEVILLERS

Rue de l'Expansion 10  
4460 Grâce-Hollogne - www.dvf.be



[ Cargo Lifting ]

# Véhicules utilitaires PRÊTS À L'EMPLOI

- ▶ Société spécialisée dans la transformation de véhicules utilitaires de petit et moyen tonnage
- ▶ Depuis un an, la société a investi 2 millions d'euros dans l'agrandissement du bâtiment
- ▶ En croissance constante : 7,3 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2012

JACQUELINE REMITS

**L**a société Cargo Lifting est née voici 12 ans de l'esprit aiguisé des frères Stalport, Baudouin et Philippe. Lorsqu'il travaillait à la prospection de marchés spéciaux, de véhicules à transformer, pour Peugeot Belgique, le premier avait remarqué la difficulté à trouver, en Wallonie, des carrossiers industriels susceptibles de réaliser des transformations de camionnettes. Lui et son frère possèdent deux garages. En 1998, ils commencent à explorer ce marché. Rapidement, les PME sont demandeuses. La société Cargo Lifting SA voit le jour en 2000 et emménage dans ses propres locaux à Marchin. À partir de là, le marché explose et le nombre de personnes employées passe de 3 à 10 en deux ans. En 2004, les deux hommes prennent la décision de construire un nouveau hall industriel. Bientôt, l'entreprise est à nouveau à l'étroit. Un terrain est acheté à la SPI à Villers-le-Bouillet. En 2007, avec l'aide de la Région wallonne, la société s'installe dans un bâtiment trois fois plus grand pour un investissement de 1,1 million d'euros. Six

mois plus tard, le bâtiment est déjà trop petit ! Heureusement, un terrain acquis juste à côté permet d'agrandir la superficie de l'entreprise. Depuis 2006, Olivier Stankiewicz est aux commandes, au poste d'administrateur délégué. *« Les clients particuliers n'ont plus été démarchés au contraire des importateurs automobiles belges, détaille-t-il. Des accords-cadres ont été signés avec Citroën, Fiat, Peugeot, Mitsubishi et Renault pour l'adaptation de certains types de véhicules. Pour eux, nous travaillons en prêt-à-porter dans un délai rapide. Nous trouvons des solutions avec les importateurs. Nous leur faisons des suggestions et réalisons pour eux des véhicules en série. Quand du sur-mesure est nécessaire, nous travaillons avec leurs concessionnaires, intermédiaires pour le client final. Nous élargissons notre gamme au niveau des aménagements intérieurs de véhicules ateliers mobiles. Nous voulons également élargir notre offre aux véhicules frigorifiques et au mobilier intérieur. Un accord passé avec la société Bott, spécialisée dans les meubles pour véhicules utilitaires,*

*nous a ouvert de nouveaux marchés. La vente est déjà supérieure en Flandre. »*

## Vers une position de leader

En 2012, 1.500 véhicules ont été transformés. Actuellement, Cargo Lifting emploie 40 personnes et a développé un chiffre d'affaires de 7,3 millions d'euros en 2012, 60 % via les importateurs, 20 % les PME, 15 % les administrations en Flandre et en Wallonie et 5 % à l'exportation. Les objectifs ? *« Nous visons une position de leader du marché du petit et moyen tonnages, soit de 3,5 tonnes jusqu'à 6 ou 7 tonnes. Nous sommes agréés par pratiquement tous les importateurs. Nous voulons avoir une croissance qui permette d'être un acteur économique sur le marché belge. »* Depuis un an, la société a investi 2 millions d'euros dans l'agrandissement du bâtiment opérationnel et de nouvelles machines. *« Nous venons d'acquérir le terrain à côté, portant la superficie totale à 20 000 m<sup>2</sup>. Un marché avec Renault Belgique - Luxembourg a commencé le 10 décembre 2012. Nous sommes le carrossier officiel de Renault pour les caisses alu, avec ou sans hayon. Nous sommes au tarif première monte, sortie d'usine. Nous avons un commercial sur la route en Flandre. Nous comptons clairement nous lancer à l'exportation. Nous donnons des formations en interne pour les importateurs. Lors de la dernière en date, certains sont venus de la côte, d'autres du sud du pays. »* Olivier Stankiewicz a été élu manager et personnalité de l'année 2011 de Huy -Waremme.



Olivier Stankiewicz (administrateur délégué) : « Nous visons une position de leader du petit et moyen tonnages. »

## CARGO LIFTING SA

Rue de l'Avenir 6  
4530 Villers-le-Bouillet  
[www.cargolifting.be](http://www.cargolifting.be)



[Enersol]

# Rapide comme UNE GAZELLE

Voici quelques semaines, Trends-Tendances publiait son traditionnel classement des 200 entreprises les plus compétitives de la Province de Liège. Spécialiste des installations solaires thermiques et photovoltaïques, la société Enersol s'est hissée au sommet du classement dans la catégorie « moyennes entreprises ». L'occasion de partir à la découverte de cette entreprise qui, depuis près d'une décennie, connaît une croissance sans faille.

CÉLINE LÉONARD

## 9 années d'expérience déjà !

Fondée en 2005, Enersol a été l'une des premières sociétés wallonnes actives dans un secteur aujourd'hui en plein développement : le solaire. Elle a tout sa création à Samuel Bragard qui, à 22 ans, n'a pas hésité à se lancer dans le grand bain entrepreneurial. « J'ai réalisé des études d'ingénieur industriel à l'Institut Gramme. Après avoir consacré mon travail de fin d'études aux panneaux solaires thermiques, j'ai été engagé par la société qui m'encadrerait et ai été chargé de créer une nouvelle division consacrée à l'énergie solaire. Passionné par les énergies renouvelables et convaincu du potentiel que recelait ce secteur, j'ai finalement décidé de créer ma propre entreprise dans laquelle mon frère m'a rapidement rejoint. Il y a développé un département photovoltaïque dès 2007. »

Neuf années après sa création, quelques chiffres attestent de l'importance qu'Enersol a acquise dans le sud du pays : environ 3.100 installations photovoltaïques affichant une puissance totale de plus de 19.000 kWc (kilowatt-crête), soit environ 75.000 modules installés. Au niveau des réalisations solaires thermiques, plus de 1.000 installations ont déjà été réalisées pour une surface totale de 7000 m<sup>2</sup> de capteurs.

En 2009, un département entièrement dédié au photovoltaïque de grande puissance a été créé. Un secteur au sein duquel la PME a rapidement acquis ses lettres de noblesse



André Jacquinet (responsable financier), Bernard Liégeois (responsable thermique), Samuel Bragard (gérant) et Jean-François Bragard (responsable photovoltaïque)

en réalisant des installations à destination de grandes entreprises telles que NMC, Ebénisterie Meens, Vincent Logistics, S.C.A.R., Station Interzoning, Idema Sports, Tricobel, Etienne Bonnefortune et Capaul.

À ce jour, Enersol emploie une cinquantaine de collaborateurs sur ses sites de Battice et Namur et réalise un chiffre d'affaires annuel de plus de 20 millions €.

## L'avenir pour Enersol

Convaincue que les projets de grande ampleur constituent sans nul doute l'avenir du solaire thermique et photovoltaïque wallon, Enersol souhaite poursuivre le développement de ses activités industrielles. Avec le temps, la société

a également pris conscience que le solaire ne représentait qu'une facette des énergies renouvelables. C'est pourquoi elle s'est également lancée dans d'autres branches du développement durable ( cogénération résidentielle et industrielle, conseil et maîtrise énergétique des PME, biogaz). Des secteurs au sein desquels elle entend bien prospérer. Pour abriter ces nouveaux projets, la PME s'attèle actuellement à la construction de nouvelles infrastructures à Battice, en bord de la route de Maastricht. Un bâtiment de 2.600 m<sup>2</sup> qui aura la particularité d'être à énergie positive (en d'autres termes, il produira d'avantage d'énergie qu'il n'en consommera). Emménagement prévu dans le courant du premier trimestre 2014.

## ISSOL ET LAMPDIRIS ÉGALEMENT GAZELLES

Et décidément le secteur de l'énergie verte se porte bien en province de Liège puisque Issol, fabricant des panneaux photovoltaïques, a été primé dans la catégorie « petites entreprises » tandis que Lampiris, fournisseur et producteur d'énergie verte, a décroché la palme dans la catégorie « grandes entreprises ».

## ENERSOL

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



**S.A. LOUWET N.V.**

BATIMENTS INDUSTRIELS

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

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



« Conseiller, assister, défendre »

**Piron & Mineur** est un cabinet  
d'avocats qui vous assiste et représente



Avocats Piron & Mineur

Liège & Verviers

04 233 61 00 - 087 22 54 36

www.apmlaw.be

**Piron & Mineur** partage la même volonté de personnalisation et de qualité de service, la même passion du métier d'avocat et le même engagement à vous servir efficacement.

**Piron & Mineur** prend en considération les besoins de ses clients pour assurer une approche technique et pratique du dossier confié.

### ORIENTATION CLIENT

- Accompagnement stratégique de dirigeants d'entreprises
- Arbitrage et médiation
- Assurances
- Droit commercial (contrats, factures, créances, insolvabilité...)
- Droit des sociétés (constitution, conflits internes, contentieux...)
- Fiscal
- Fusion et acquisition
- Relation du travail

Jacques PIRON - André MINEUR

Maud COLLIGNON - Régis BOMBOIRE

Elodie THUNUS - Jean François CHEFNEUX

cci LIÈGE Verviers NAMUR



**Matins sûrs**

**AVRIL: Risques Electriques**

**MAI: REACH - Mise en pratique au quotidien**

Infos: ck@ccilvn.be

Séminaires organisés avec le soutien de



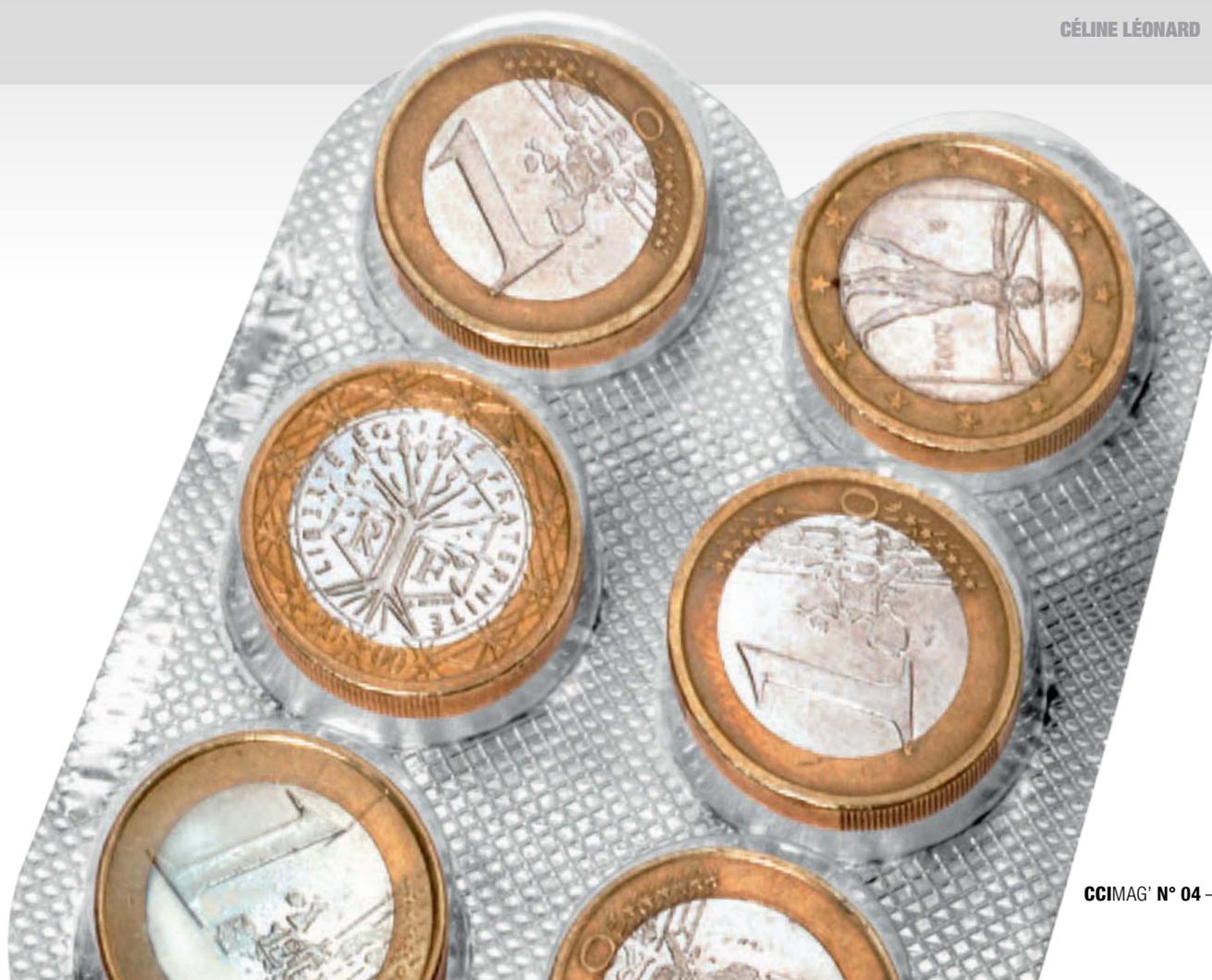
# SE PRÉMUNIR CONTRE LES MAUVAIS PAYEURS

Retards de paiement et impayés fragilisent la santé des entreprises et plus spécifiquement des (T)PME. Dans notre pays, un quart des faillites de petites et moyennes entreprises sont ainsi le fruit de factures impayées (ou payées tardivement).

Les experts rencontrés dans le cadre de ce dossier s'accordent à le dire: des documents commerciaux bien rédigés et des informations glanées sur la solvabilité de vos clients vous éviteront bien des déconvenues.

Au cours des prochaines semaines, la Belgique devrait transposer dans sa législation la nouvelle directive européenne visant à lutter contre les retards de paiement. Si l'initiative est unanimement saluée, certaines voix s'élèvent déjà pour souligner ses limites et ses manquements. Du principe à la pratique, la directive réussira-t-elle le grand saut? L'avenir nous le dira...

CÉLINE LÉONARD





Euro Fides

## Plus que jamais leader dans la gestion et la récupération de créances

Un déménagement, de nouveaux produits et une nouvelle identité visuelle : l'année 2013 est assurément synonyme de changements et de novations pour la société EURO FIDES. Active sur l'ensemble du territoire national, l'entreprise familiale s'est imposée comme le leader incontesté dans la gestion et la récupération de créances. Administrateur délégué de la société, Didier Zovi lève le voile sur les évolutions de ces derniers mois.

### Nouveau cadre, nouveau look

Depuis trois décennies déjà, EURO FIDES était implanté au cœur du centre-ville liégeois. Un lieu emblématique que l'entreprise a quitté voici quelques semaines pour établir ses nouveaux quartiers à Rocourt. Un choix dicté par la recherche d'une plus grande accessibilité mais aussi par un manque de place de plus en plus criant. Disposant d'un parking, le nouveau siège laisse entrevoir de nombreuses possibilités d'extension. « Il pourra ainsi évoluer avec nous », souligne Didier Zovi.

Surfant sur la vague du déménagement, EURO FIDES en a profité pour revisiter son image. « Nous avons le même logo depuis 15 ans, il était temps de le rajeunir. Nous avons parallèlement décidé de concevoir un nouveau site web. Une vitrine à la fois conviviale et pratique donnant, notamment, accès à My Euro Fides, un outil de gestion des créances à l'usage des créanciers comme des débiteurs. »

### Une gamme de services plus étoffée

Comme le rappelle Didier Zovi, le recouvrement amiable, bien qu'efficace, a ses limites. « En tant que société de recouvrement, nous n'avons en effet aucune autorité ni pouvoir de coercition vis-à-vis des débiteurs qui refusent de payer. Pour surmonter cette impasse, nous avons décidé de collaborer avec un avocat. Ce dernier est à même de reprendre le dossier lorsque celui-ci bloque lors de la phase amiable et de l'emmener jusqu'au terme de la procédure judiciaire. Une formule intéressante pour nos clients qui tout en conservant un interlocuteur unique bénéficie d'une offre complète. »

Parallèlement à cette récente collaboration, EURO FIDES a étoffé sa gamme de services :

- **Gestion d'échéancier :** « Les entreprises n'ont pas toujours un bon regard sur leurs impayés. Par le biais de ce service, elles peuvent placer entre nos mains la gestion de leurs créances, de l'émission de la facture au recouvrement amiable (ou à l'exécution du jugement). »
- **Rachat de créances :** « Nous proposons à certaines entreprises du secteur médical de racheter leur portefeuille de débiteurs à un certain pourcentage. Une solution lui permettant de retrouver des liquidités immédiates tout en ne s'épuisant pas dans des démarches administratives ou juridiques. »

Conjointement à ces innovations, Didier Zovi conclut en rappelant que sa société est encore l'une des rares en Belgique à travailler avec des conciliateurs effectuant des visites domiciliaires quel que soit le montant de la créance. Une méthode qui, combinée aux appels téléphoniques et aux courriers, permet d'atteindre un taux de récupération bien plus élevé.

### EURO FIDES EN CHIFFRES C'EST :

- 32 années d'expérience
- 20 collaborateurs en interne
- 40 collaborateurs externes
- 2 sièges (Liège et Bruxelles)
- 130.000 dossiers traités annuellement

**EURO FIDES Credit Management :**

Rue de Lantin, 155b - 4000 Liège - Tél. 04/223.34.00 - info@eurofides.be - www.eurofides.be

# Retards de paiement: quel impact sur la santé financière des entreprises?

**P**ayer ses fournisseurs en retard? Une pratique malheureusement trop courante dans notre pays et, plus largement, au sein de l'Union européenne. Banalisé, le phénomène n'en demeure pas moins source de conséquences graves pour la santé financière des entreprises et, plus spécifiquement, des PME. Senior Manager Research & Development chez Graydon, Eric Van den Broele nous révèle les derniers chiffres enregistrés en la matière par le bureau d'études.

## ► CCIImag' : Quelle est l'influence des retards de paiement sur la santé financière des entreprises?

E.V.D.B. : « Elle est énorme! Les retards de paiement sont la première cause des difficultés de trésorerie des entreprises. Ainsi, 25 % des faillites prononcées dans notre pays sont la conséquence de factures impayées. Plus largement, tout débiteur doit avoir conscience que lorsqu'il paie une facture avec 60 jours de retard, cela s'associe à des charges administratives et financières dans le chef du créancier pour qui la vente pourrait *in fine* s'avérer nulle voire déficitaire. »

## ► CCIImag' : En Belgique, quel est le pourcentage de factures payées dans les délais impartis?

E.V.D.B. : « Un peu moins de 65 % des factures sont payées dans les temps et plus de 12 % sont payées après 90 jours. »

## ► CCIImag' : Quels sont les délais moyens de paiement dans notre pays?

E.V.D.B. : « En matière de B2C, les délais sont assez courts puisque le vendeur obtient généralement un paiement comptant. Dans les relations commerciales B2B, il faut en moyenne compter 54 jours. Dans le B2G (ndlr : Business to Government), les délais grimpent jusqu'à 63 jours. Notons que depuis 2007, le Gouvernement fédéral a fait d'énormes efforts pour réduire ses délais de paiement. Le bât blesse en revanche toujours au niveau des communes et des provinces. »

## ► CCIImag' : Existe-t-il des différences entre la Wallonie et la Flandre?

E.V.D.B. : « Oui. Si l'on observe les échanges commerciaux entre entreprises, on constate que les factures sont plus rapidement payées en Flandre et à Bruxelles qu'en Wallonie. »

## ► CCIImag' : Est-il exact que la situation en matière de délais de paiement empire chaque année?

E.V.D.B. : « Tout à fait. Nous effectuons des mesures permanentes des délais depuis 2002, année où la Belgique a adopté une loi relative à la lutte contre le retard de paiement dans les transactions commerciales. À dater de ce moment et jusqu'en 2008, nous avons observé une évolution positive constante. Mais depuis lors, c'est la dégringolade... »



## INTERVIEW :

Eric Van den Broele, Senior Manager Research & Development chez Graydon

« Un peu moins de 65 % des factures sont payées dans les temps et plus de 12 % sont payées après 90 jours. »

## ► CCIImag' : Pensez-vous que la nouvelle directive européenne qui devrait être prochainement transposée dans la législation belge endiguera ce phénomène?

E.V.D.B. : « Cette directive est bien évidemment une initiative positive dont l'impact ne doit pas être sous-estimé. Je regrette toutefois qu'elle ne soit qu'une sorte de compromis politique souffrant de certains manquements et laissant place à de nombreuses approximations et interprétations. L'Europe n'a pas osé imposer un texte doté d'un cadre strict imposant des sanctions judiciaires claires. Libre toutefois à chaque État membre de compléter cette directive lors de sa transposition dans le droit national. »



# Muraille & Boden: Le recouvrement de créances: un acte de management

**Quel chef d'entreprise n'a pas un jour été confronté à un problème de facture impayée ? Quel que soit le montant engagé, la question ne doit jamais être négligée. Maître François Boden nous livre ses conseils pour protéger votre trésorerie contre ces désagréments.**

## Pourquoi ne suis-je pas payé ?

Un client tarde à régler une facture ? Avant tout, interrogez-vous sur les raisons de cette absence et entamez une chasse aux plaintes éventuelles. *« C'est un premier acte de management. Au-delà de la récupération de la somme due, cette politique renforcera les liens vous unissant à votre client. »* Il se peut également que vous ne soyez pas payé en raison d'un manque de **liquidités** du débiteur. *« Ce dernier n'a pas d'argent POUR VOUS à ce moment et choisit délibérément de payer d'autres créanciers. Manifestez-vous de manière à passer dans le peloton de tête des créanciers. C'est un deuxième acte de management. Vous ne pouvez pas négliger votre trésorerie »*

## Le temps joue contre vous

Ne laissez pas s'éterniser une situation d'impayé. Dès le lendemain de la date d'échéance de la facture, envoyez un rappel suivi d'un second 15 jours plus tard. Si ces démarches s'avèrent infructueuses, placez la suite de la procédure entre les mains d'un professionnel. *« Nous envoyons le jour même une mise en demeure qui, à défaut de paiement, sera suivie d'une citation d'huissier. La phase amiable de la récupération s'arrête... la veille de l'audience au tribunal. »*

## Soignez la rédaction de vos documents.

Le travail le plus important pour vous protéger d'impayés se déroule en amont. *« Soignez la rédaction de vos documents contractuels (offre, bon de commande, conditions générales...). Plus c'est clair, mieux c'est. En cas de doute, n'hésitez pas à confier la rédaction de vos documents à un professionnel du droit ! »*

Maître François Boden



Muraille & Boden propose un logiciel on-line permettant à ses clients de transférer facilement leurs factures impayées, de connaître en temps réel l'état d'évolution des procédures (workflows) et des paiements ou de consulter les statistiques de récupération. *« Consultable à toute heure, cette plate-forme de type icloud computing est le lien essentiel et efficace entre les services financiers et comptables des PME et notre cabinet »*

## Muraille & Boden :

Quai Marcellis 13 - 4020 Liège - Tél : 04/342.30.66 - info@mb-avocats.be - www.mb-avocats.be

**ERNST & YOUNG**  
Quality In Everything We Do

Audit | Comptabilité | Fiscalité | Conseils |  
Transactions

Ernst & Young Wallonie vous offre un éventail de services haut de gamme notamment en matière d'audit, de comptabilité, de fiscalité de services juridiques et de services spécialisés (conseils financiers, fiscaux, stratégiques et organisationnels, aide à l'obtention de subsides, ...).

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

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

**Ernst & Young  
en Wallonie:  
une équipe  
multidisciplinaire**

# Typologie des mauvais payeurs

Une importante société de gestion de créances, Intrum Justicia a établi une véritable cartographie des mauvais payeurs. Un jeu des 7 familles recensant les principaux comportements des clients débiteurs ainsi que les solutions adaptées à chaque profil.

- **Les sincères** : nous sommes ici confrontés à des débiteurs honnêtes ne réglant pas leur facture car ils estiment qu'elle fait l'objet d'un litige (par exemple, le produit fourni ne correspond pas à ce qui avait été commandé, une ristourne promise n'a pas été attribuée...) Ils utilisent dans ce cadre l'argent comme moyen de pression => Le créancier récupèrera plus que probablement son dû en résolvant le contentieux.
- **Les insolvables** : autre catégorie de débiteurs honnêtes, ces derniers ne sont tout simplement pas en mesure d'honorer leurs dettes => Si son client est animé d'une volonté de coopérer, le créancier aura tout intérêt à lui proposer un échelonnement de la dette.
- **Les sur-contrôlés** : on les retrouve essentiellement dans les administrations et les grands groupes où une facture doit passer par de nombreuses mains avant d'être payée => La solution : identifier l'interlocuteur le plus à même de traiter le dossier et ainsi écourter le périple de la facture dans les couloirs de l'entreprise.
- **Les désorganisés** : il s'agit à nouveau d'une catégorie de débiteurs animés par la volonté d'honorer leurs factures mais croulant sous la paperasse => S'il veut être payé, le débiteur devra se rappeler aux bons souvenirs du débiteur (directement et oralement) pour ainsi espérer voir sa facture trôner en tête de la pile de dossiers.
- **Les dominants** : place ici à une catégorie que nulle entreprise ne souhaite croiser. Les dominants ont fait du paiement tardif une véritable stratégie qu'ils utilisent pour gagner en trésorerie plaçant par la même occasion leurs fournisseurs en situation de dépendance => Pas de solution miracle si ce n'est un discours ferme sur l'importance du respect des délais.



© oily

- **Les spécialistes** : le temps est leur arme. Leur objectif est de tirer au maximum sur les délais en espérant au final voir le créancier renoncer à son dû. Ils soutiendront ainsi n'avoir pas reçu la facture puis demanderont une copie du contrat ou prétexteront un litige bidon => Une fois passés les traditionnels rappels, il est vivement recommandé au créancier de lancer une procédure judiciaire.
- **Les sélectifs** : ni tout à fait honnêtes, ni tout à fait malhonnêtes, les sélectifs opèrent un tri parmi leurs créanciers. Ils payeront prioritairement ceux représentant un intérêt stratégique, puis ceux pouvant nuire à leur image et puis seulement les autres => Un conseil : se montrer insistant pour passer dans le groupe de tête des créanciers.

# Nous plaçons votre Credit Management sous les projecteurs

Bizarrement, le chemin parcouru par une entreprise est rarement simple, rectiligne et sans problème.

Les obstacles et les surprises font partie du quotidien dans le monde des affaires, certains sont faciles à éviter et ont peu d'impact, d'autres peuvent détruire votre entreprise.

Un de vos clients fait faillite et/ou ne paie pas ses factures, les grandes entreprises peuvent être ébranlées, pour les petites entreprises c'est un désastre, les fonds vitaux nécessaires à la survie de l'entreprise peuvent être entièrement absorbés.

C'est pourquoi nous voulons placer la gestion de votre crédit sous le feu des projecteurs!

Lors d'un contact sans engagement, nous examinons avec vous ou votre credit management la manière la plus efficace de protéger votre entreprise contre les dangers qui peuvent croiser votre chemin.

Suivez Atradius sur les médias sociaux



Assurance-crédit | Recouvrement | Information commerciale

Atradius Credit Insurance NV  
Avenue Prince de Liège, 74-78  
5100 Namur

Tel: 070/861.733  
info.be@atradius.com

garantie



financement



soutien direct



*Vous êtes exportateur?  
Vous voulez développer vos ventes à l'exportation?  
Vous avez des projets à financer ?*

Qu'il s'agisse d'un besoin...

- de **garantie** en couverture de crédits bancaires
- de **financement** dans le cadre d'investissements à l'étranger
- de **soutien direct** dans le cadre de vos exportations

**sofinex**

Exportez, respirez!

[www.sofinex.be](http://www.sofinex.be)

**SOFINEX**, la solution à vos besoins financiers à l'export

# Mieux vaut prévenir...

**E**n matière d'impayés comme dans d'autres domaines, certaines précautions élémentaires vous éviteront bien des déconvenues. Administrateur délégué d'Euro Fides, société active dans la gestion et la récupération de créances, Didier Zovi nous livre ses conseils.

## La solvabilité

« Avant toute chose, informez-vous sur votre futur client dans le but de vous forger une idée sur sa solvabilité et la situation de son entreprise. » Dans ce cadre, divers outils s'offrent à vous :

- La **Banque-carrefour des entreprises (BCE)** dont certaines données sont accessibles à tous via l'application en ligne *Public Search*. Vous y trouverez des informations telles que la forme juridique de la société, son numéro d'enregistrement ou l'adresse de son siège social (ce qui vous permettra de vous assurer que vous n'envoyez pas vos factures et rappels à une simple adresse de facturation)
- Si le débiteur est une personne physique, le **Registre national des personnes physiques** vous fournira certaines informations telles que son domicile ou le nom des personnes composant son ménage. L'accès à cette banque de données est, toutefois, réservé à certaines professions (avocats, huissiers, notaires).
- La **Banque nationale de Belgique** sera assurément source d'informations intéressantes sur la santé financière de votre débiteur (pour autant qu'il soit soumis à l'obligation de déposer ses comptes annuels). Après paiement, vous aurez accès aux comptes de l'année en cours ainsi que des trois précédents exercices. Si les comptes n'ont pas été déposés, cette absence est également une information...
- Exclusivement consultables par les huissiers de justice, la **Banque-carrefour de la sécurité sociale** vous informera sur les éventuels arriérés de paiement enregistrés en la matière par votre client.

Vous ne vous sentez pas l'âme d'un enquêteur ? « Des sociétés telles que la nôtre réalisent pour le compte de leurs clients des enquêtes de solvabilité, précise Didier Zovi. Que le débiteur soit un particulier ou un professionnel, nous pouvons nous informer de manière totalement légale sur ses antécédents financiers. Précisons par ailleurs que si des clignotants s'allument lors de ces recherches d'informations, cela ne doit pas nécessairement mettre un terme à la relation commerciale. Cela vous invite simplement à jouer la carte de la prudence et à demander, par exemple, un acompte. »

## Une facture bien rédigée

La facturation ? Un acte courant mais trop souvent négligé par les PME. « Or, une facture bien rédigée est une facture plus facile à récupérer, rappelle Didier Zovi. N'omettez donc pas d'y préciser les éléments suivants :

- le mot « facture » dans l'intitulé du courrier
- la date de rédaction de la facture
- le numéro de la facture
- les informations concernant votre entreprise (nom, adresse du siège, raison sociale, numéro de TVA, numéro B.C.E.)
- les informations concernant votre client (dénomination exacte, siège sociale, raison sociale, numéro TVA...)
- une description aussi précise que possible de votre prestation
- la date de votre prestation/livraison
- le décompte détaillé (quantité, prix) de chaque prestation
- la somme globale à payer (HT et TTC)



Didier Zovi, Administrateur délégué d'Euro Fides

© Jean-Claude Dessart

- le taux de la TVA
  - le numéro de compte de l'entreprise et le nom de la banque
- Enfin, n'oubliez pas que le temps, c'est de l'argent. Facturez donc dès la prestation terminée ! »

## Des conditions générales claires

Autre pan du cadre contractuel que vous tissez avec votre client, vos conditions générales se doivent d'être rigoureusement rédigées. « Abandonnez l'idée de vous inspirer des conditions d'une autre société ou de conditions toutes faites trouvées sur internet. Pour correctement vous protéger, vos conditions générales devront être personnalisées et adaptées aux spécificités de votre activité. Un spécialiste du droit sera assurément la personne la plus à même de les rédiger. »

Que doivent contenir vos conditions générales :

- **le délai de contestation** : en la matière, la loi ne prévoit pas de délai strict mais précise simplement qu'il doit être raisonnable (on table, en général sur un délai compris entre 8 et 15 jours). Pour être utiles, vos conditions doivent préciser les sanctions applicables une fois ce délai dépassé.
- **les intérêts de retard** : ces derniers interviennent généralement à partir du premier courrier de mise en demeure. Si vous souhaitez qu'ils soient calculés avant, précisez-le dans vos conditions. Le taux légal est actuellement de 7 %.
- **la clause pénale** : cette clause a pour objectif de définir à l'avance le montant des dommages et intérêts dus au créancier si le débiteur ne respecte pas ses obligations. Un taux de 10 % du montant de la facture est généralement admis. Si toutefois le montant de la facture est peu élevé, mieux vaut prévoir un montant minimal.
- **la clause d'attribution de compétence** : cette clause précise quelles juridictions seront compétentes en cas de litige entre les parties. Le créancier aura, dans ce cadre, tout intérêt à préciser que les juridictions de son siège social sont les seules compétentes.
- **la clause de réserve de propriété** : par ce biais, le créancier peut s'assurer que le bien vendu restera sa propriété jusqu'au complet paiement de celui-ci. Cette clause ne se prête évidemment pas à toutes les prestations.

Attention : trop souvent, les entreprises se contentent d'insérer leurs conditions générales au dos de leurs factures. En cas de litige, le juge pourrait considérer qu'il s'agit d'une communication trop tardive. Pour vous protéger contre cet éventuel revers, l'idéal est de faire signer à votre client un bon de commande reprenant déjà ces conditions.



Christophe Cherry,  
directeur général d'Atradius Belux

Atradius

# Assurance crédit: assurance survie et levier de croissance

**En affaires aussi, mieux vaut prévenir que guérir. Avec son assurance-crédit, Atradius offre aux PME la prévention par la sélection de clientèle et la récupération de créances. Une garantie pour l'avenir.**

Face aux mauvais payeurs, il n'existe pas 36 solutions, mais une seule: se prémunir. « Nous indiquons à nos clients les acheteurs ayant la plus grande probabilité de payer leurs factures, commence Christophe Cherry, directeur général d'Atradius Belux. Si nos clients ne sont pas payés, nous les indemniserons. La prévention est fondamentale. Une facture non honorée débouche sur une perte sèche. Avant de vendre à un acheteur potentiel, il est essentiel de s'assurer qu'il est solvable. »

Le vendeur doit vérifier que l'acheteur est informé du cadre commercial dans lequel la transaction va se dérouler. « Beaucoup d'impayés sont dus au fait que l'acheteur conteste la facture parce que le cadre n'a pas été suffisamment établi par le vendeur. En Allemagne, avant toute transaction, le vendeur envoie à l'acheteur, par recommandé, ses conditions générales de vente. Ainsi, il s'assure que le contexte dans lequel va se dérouler la vente ne pourra pas être contesté. Une pratique peu courante en Belgique. Chez nous, on a pris l'habitude, et c'est heureux, de mettre les conditions générales de vente sur le bon de commande. Cela permet, lorsqu'il y a un impayé, de le régler dans un cadre légal accepté par les deux parties. Sur la facture, c'est déjà trop tard. »

## Service de prévention et aide à l'export

Dans sa police d'assurance-crédit PME « Modula First », Atradius propose aux PME un service de prévention. « Nous sélectionnons les acheteurs solvables. Si l'un d'entre eux devenait défaillant, nous indemniserions la créance. Si un acheteur est de mauvaise qualité et qu'un de nos clients décide de travailler quand même avec lui, nous lui conseillons de le faire en paiement avant livraison. Voilà notre cœur de métier: la capacité de conseiller nos clients et d'identifier pour eux les acheteurs solvables et les insolubles. L'assurance-crédit permet au patron de PME de dormir sur ses deux oreilles. Avec

nous, il ne tombera pas en faillite parce que l'un de ses gros clients fait faillite. »

Côté croissance, quand la PME se lance vers de nouveaux marchés, Atradius lui fournit des études macro-économiques sur les pays visés. « Ces informations très détaillées donnent l'état d'un secteur d'activité dans n'importe quel pays d'Europe. Pour une PME, exporter de la viande en Pologne, c'est le bout du monde. Pour Atradius, c'est un marché domestique. Nous sommes capables de dire quels sont les bons et les mauvais acheteurs et ainsi permettre à la PME de croître avec un certain niveau de sécurité dans ces marchés. »

## Recouvrement de créances

Aujourd'hui, négocier des délais de paiement est devenu aussi banal que discuter un prix et un niveau de qualité de produit. « Vendre aujourd'hui, c'est octroyer du crédit. Les PME ne se rendent pas toujours compte qu'en donnant des délais de paiement, elles utilisent leur trésorerie et se mettent en danger. Une PME sur trois tombe en faillite parce qu'un de ses clients fait faillite. »

Pour Christophe Cherry, « une assurance-crédit est un levier à la croissance, une assurance survie. Pour une PME, on estime que 3 % des factures ne sont jamais payées. Si elle réalise 4 millions de chiffre d'affaires, 3 % représentent 120 000 € d'impayés. Pour ce chiffre d'affaires, la prime est d'environ 12 000 €. Pour le dixième du prix, l'assurance offre une protection sur la totalité du poste créances. Dans 8 cas sur 10, nous arrivons à récupérer une créance impayée. Une assurance-crédit, c'est de la prévention et un service de recouvrement de créances au niveau mondial. »

Présent dans 45 pays, Atradius est leader en Belgique et numéro deux au niveau mondial dans l'assurance-crédit.

**Atradius Credit Insurance :**

Avenue Prince de Liège, 74-78 - 5100 Namur - Tél. 081/32.42.11 - [www.atradius.be](http://www.atradius.be)



## Nouvelle directive européenne: quels changements espérer?

**V**oici 2 ans, la Commission européenne adoptait une nouvelle directive (2011/7/UE) sur la lutte contre les retards de paiement. Objectif : aider les entreprises européennes (et en particulier les PME) à se protéger contre les retards de paiement et à améliorer leur compétitivité. Une directive ayant trait aussi bien aux transactions commerciales entre entreprises qu'aux transactions commerciales entre pouvoirs publics et entreprises. Chaque État membre devait avoir transposé ce texte dans sa législation pour le 16 mars 2013 au plus tard. À l'heure où nous bouclons ces pages, le gouvernement belge affichait malheureusement du retard en la matière (ironie quand tu nous tiens) faute d'avoir pu trouver un accord.

### Quelles sont les principales dispositions contenues dans cette directive ?

- En l'absence de disposition contractuelle contraire, le délai de paiement **entre entreprises** est de 30 jours civils (soit la même chose qu'aujourd'hui). Les États membres doivent parallèlement veiller à ce que ce délai n'excède pas 60 jours civils sauf si le contrat prévoit autre chose et que cet autre délai ne constitue pas un abus manifeste à l'égard du créancier (précisons que la notion d'abus est très évasive et largement laissée à l'appréciation de chaque État).
- Concernant les transactions commerciales **entre entreprises et pouvoirs publics**, les règles ont été revues puisque le texte prévoit un délai de 30 jours civils. Certaines entités publiques (les hôpitaux notamment) peuvent toutefois bénéficier d'un délai allant jusqu'à 60 jours civils.

- La **procédure de vérification** ou d'acceptation de la marchandise ne peut quant à elle dépasser 30 jours civils tant pour les transactions commerciales entre entreprises qu'entre entreprises et pouvoirs publics.
  - Les **intérêts de retard** sont fixés contractuellement. Si rien n'est précisé dans le contrat, le taux automatiquement appliqué est le taux directeur de la BCE majoré de sept points de pourcentage soit actuellement environ 8 %.
  - En plus des intérêts de retard, tout retard de paiement entraînera le paiement d'un **forfait** de 40 % pour les créances inférieures à 1.000€, 70€ pour les créances comprises entre 1.000 et 10.000€ et 1 % du montant pour les créances supérieures à 10.000€.
- Même si chacun se réjouit des efforts entrepris par les institutions européennes pour lutter contre les retards de paiement, cette nouvelle directive ne fait pas l'unanimité. Comme l'exposait Eric Van den Broele en ce début de dossier, le texte pêche par son manque de précisions. De son côté, la Fédération des Entreprises de Belgique (FEB) redoute la manière dont la Belgique envisage de le transposer. « *Le projet de loi prévoit un délai de paiement maximal de 60 jours pour les pouvoirs publics. Mais c'est sans compter le délai de vérification de 30 jours qui peut, à certaines conditions, également être prolongé sans plafond. En conséquence, alors que les règles actuellement en vigueur en matière de marchés publics prévoient un délai maximal de 60 ou 90 jours, le délai global selon le projet de loi pourrait facilement grimper jusqu'à 120 jours ou plus!* ». La FEB souhaiterait que les pouvoirs publics soient contraints de payer leurs factures dans un délai de 30 jours et que la durée de la procédure de vérification par les pouvoirs publics soit limitée à 30 jours maximum.

## Conclusion

**À** toute entreprise souhaitant se protéger d'éventuels impayés, les experts recommandent 3 précautions élémentaires : s'informer, être réactif et externaliser. En d'autres termes, si malgré les informations recueillies sur la solvabilité de votre client vous vous retrouvez confronté à une situation d'impayés, réagissez rapidement et avec fermeté. Si vos courriers de

rappels s'avèrent infructueux, passez la main à un spécialiste du recouvrement. Au plus vous attendez, au plus vous amputez vos chances de recouvrer votre dû...



Association Belge des Sociétés de Recouvrement : [www.abrbvi.be](http://www.abrbvi.be)

Ordre des barreaux francophones et germanophones de Belgique : [www.avocats.be](http://www.avocats.be)

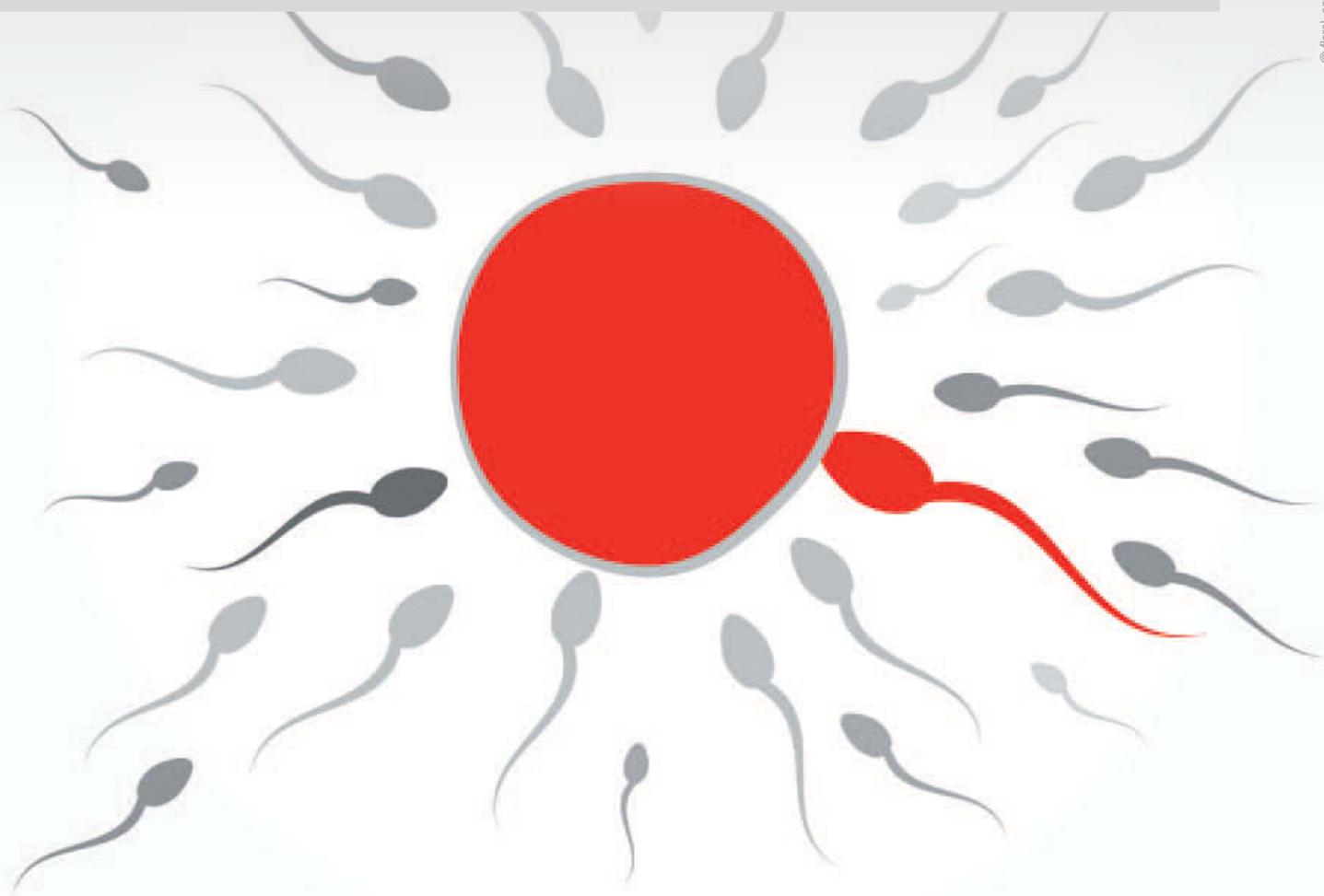
# MOBILE BUSINESS:

## Courir vite rapporte gros

Récemment, Olivier de Wasseige (Defimedia) affirmait à l'un de ses clients industriels que le média mobile s'imposait de plus en plus et lui démontrait que 15 % des visiteurs de son site internet étaient des mobinautes. Aux États-Unis, 1/3 des utilisateurs n'accède désormais plus au web qu'au départ d'un Smartphone ou d'une tablette. Un raz-de-marée bien opportun pour le business.

L'ère du multi-canal, c'est aujourd'hui et pour tout le monde. D'ailleurs, si Benoît XVI ne « gazouille » plus, son successeur qui disposait déjà d'un compte facebook se met lui aussi à « tweeter ». Gageons que le pape François suivra l'exemple de son prédécesseur pour rester connecté partout, lors de ses déplacements...

STÉPHANIE HEFFINCK



# « Mobilisation » : pourquoi les entreprises ne la snoberont pas

« **E**n 2015, en Europe, on surfera davantage via tablettes et Smartphones que de son PC » affirme le fondateur de Defimedia, s'appuyant sur des études européennes ; en France, au 1<sup>er</sup> trimestre 2012, les ventes de tablettes et smartphones ont même doublé. **Chez nous, près de 2 millions de Smartphones étaient vendus**, l'an passé. Cela fait déjà l'une des premières bonnes raisons pour ne pas ignorer ce canal dans sa stratégie d'affaires.

Du reste, **la diversité des appareils connectés va encore s'étoffer** (la très attendue iWatch, montre connectée d'Apple risque de faire un tabac, cette année!) **dégageant encore un beau terrain de jeu pour l'industrie.**

Le foyer, la voiture intelligents. Ce ne sont plus des divagations. Pilotés via appli dédiée, au départ de la tablette ou du Smartphone, n'importe où. Voilà que tout est under control dans le home sweet home. Le réfrigérateur de LG détermine la recette du repas du soir au départ des aliments du frigo et fait passer l'info de cuisson au four de la gamme. Vous pilotez l'allumage et l'extinction de vos appareils électriques de votre iPad, dans le train, empêchant votre chien astucieux de les actionner quand vous avez tourné les talons (pour pasticher la pub). Toute seule, comme une grande, votre voiture se dirige vers un emplacement de parking libre et s'y gare, via une app sur un Smartphone... Non, vous ne rêvez pas.

Autre constat favorable aux apôtres de la cause mobile : **le panier moyen des achats est nettement plus élevé par leur intermédiaire que par les ordinateurs** (+20 %, pour les tablettes, +54 %, pour les Smartphones).

Et, à tout moment, à n'importe quel endroit, l'utilisateur plus vif que l'éclair dégage son petit Smartphone : donc, il est susceptible d'être « capturé » dans la salle d'attente du médecin (45 %), à l'aéroport (44 %), dans les transports en commun (63 %)\*...

**Quelle réactivité extraordinaire passe par des outils qui tiennent parfois en poche !**

Les mises à jour en temps réel ont l'avantage de livrer les actualités toutes chaudes sur votre entreprise aux utilisateurs. Les notifications « push » annoncent les promotions, la sortie de collections... Une réactivité bien utile au sein même de l'entreprise aussi, comme pour les commerciaux qui, via une application, rendront compte de leur feedback sur le terrain.

« Cette réactivité s'illustre par exemple pour la commande de produits à emporter, la réservation d'un restaurant, les constats à renvoyer directement à l'assureur, des formulaires à compléter pour le service après-vente », développe Karol Dablon, Responsable Communication chez Produweb.

Avec un site web configuré pour donner une expérience de navigation optimale au mobinaute, **l'entreprise démontre aussi qu'elle est dans le coup.** La technologie mobile, c'est le chirurgien esthétique qui lifte son image de marque...

Enfin, les fonctionnalités offertes comme la géolocalisation, les QR code... n'ont pas fini de séduire.

\*selon une enquête GOOGLE/IPSON

## MODÈLES BUSINESS DES APPLICATIONS

- ▶ vente de l'application elle-même ; les plateformes de téléchargement se commissionnent à hauteur de 30 %
- ▶ la publicité : l'application est gratuite mais contient de la publicité qui, parfois, permet même d'en financer le lancement et le développement
- ▶ achats « in-app » ; l'application est gratuite mais l'utilisateur peut disposer d'options payantes (cf un jeu gratuit mais avec des « mondes supplémentaires » payants
- ▶ M-commerce : l'application est gratuite, les créateurs vendant des services et biens ; c'est une grande tendance, pour 2013 ! L'utilisateur fera ses achats en ligne très rapidement, où qu'il soit. Chercher le prix d'un article au départ du code-barres, dérouler les listes thématiques des produits, découvrir les prix rouges, les « points extra », puis sélectionner l'horaire et le point d'enlèvement : voilà ce que permet notamment celle de Colruyt



« Nous accompagnons notre client dans le développement d'applications mobiles »  
**K. Dablon (Produweb)**

# Ils ne sont pas restés statiques...

## PRODUWEB

Agence digitale « full service » créée en 2003, Produweb est basée à Bruxelles, Liège et Anvers avec, également, des antennes sur le Hainaut, Anvers et Paris. « *Notre volonté, dès le début, fut d'accompagner le client dans sa stratégie internet globale, dont le développement d'applications mobiles* », explique Karol Dablon. Services de consultance, webdesign, référencement... l'agence peut tout proposer et gérer en interne, sans passer par la sous-traitance, avec l'appui d'une belle équipe de 73 personnes.



Site mobile réalisé par Produweb pour le Trocadero, salle de spectacles à Liège, afin de consulter l'agenda des spectacles et revues, découvrir les photos, de procéder à une réservation en ligne...

## PRODUWEB

Rue de Lantin, 149 - 4000 Liège  
www.produweb.be

## ARTHWHERE

« *Nous nous sommes mis au 'mobile' il y a près de 2 ans, afin de proposer des solutions globales à nos clients et en raison du boom de l'utilisation des Smartphones et tablettes* ». Chef de projet, Grégory Marchandise poursuit : « *Site web ou application mobile ? On ne peut plus se permettre de ne pas se poser la question !* » L'une des motivations peut être de correspondre à son image, son activité tout simplement. « *Nous allons bien entendu pousser un client dans le domaine technologique à être en adéquation avec ce qu'il vend et à opter pour un site 'responsive' !* »



L'application iPhone et Android développée par Arthwhere pour « La vache sur le toit » reprend actualités, lunches, bons plans. Elle intègre avant tout un système de réservation automatique : vous choisissez une date, indiquez le nombre de personnes depuis votre mobile et obtenez une confirmation presque instantanée. Le restaurant au bovidé rouge dont l'enseigne a conquis Lillois, Lasne, Wavre, Waterloo et Limelette, touche ainsi la clientèle la plus large et facilite la vie de l'homme d'affaires en déplacements qui souhaite emmener déjeuner son client.

L'application gratuite est aussi sur Android ; en utilisant le scanner de code-barres, l'utilisateur photographiera un QR code pour l'installer facilement.

## ARTHWHERE

Rue du Poirier, 8 - 1348 Louvain-La-Neuve  
www.arthwhere.be

## DEFIMEDIA

Depuis 21 ans, Defimedia, fondée et dirigée par 3 associés, est à l'affût des nouvelles tendances et technologies. L'agence de production et de conseil dans le domaine du web était donc sur le marché avant l'avènement d'Internet.

« *On faisait déjà du développement multimedia sur CD-Rom, bornes interactives...* », évoque l'un de ses dirigeants, Olivier de Wasseige.

« *Et nous fûmes parmi les premiers à développer des sites de commerce électronique* », ajoute-t-il non sans fierté. La cible de cette société de 25 collaborateurs qui génère un chiffre d'affaires annuel de 2 millions d'euros, se répartit équitablement entre les entreprises et le secteur public. Dans ses références, on trouve donc Ice Watch et Match, comme des portails de la Région wallonne. Olivier de Wasseige en est convaincu : la tendance à la mobilité sera inéluctable, comme peuvent le laisser entrevoir des études européennes et même si « *en Belgique, ce sera un peu plus lent, probablement, vu les coûts de la bande passante et de la connexion 3G* ». ... Il se fonde sur l'exemple de sa propre société : « *Nul besoin d'un site web spécifique au mobile si l'on fait appel à des technologies « adaptatives* ». Avec une approche « responsive web design », l'expérience de consultation, de navigation sur le site sera tout autant agréable via un site desktop qu'au départ de la tablette.



Exemple d'application de « responsive web design » par et pour Defimedia

## DEFIMEDIA

Rue de Mulhouse, 36 - 4020 Liège  
Rue Phocas Lejeune, 32 - 5032 Gembloux  
www.defimedia.be

## AGILYS

Spécialisée dans le développement d'applications mobiles sur Smartphones et tablettes, la société brunoise a conçu son propre produit : myShopi, assistant le consommateur lors de ses achats. 48 heures après sa mise en ligne, myShopi était propulsée dans le top 10 des applications les plus téléchargées. Par son intermédiaire, le mobinaute crée ses listes de courses au départ de son Smartphone, voire plusieurs listes, selon les magasins, avec possibilité de les envoyer par mail, de les imprimer. Récemment, une nouvelle fonctionnalité, modernisant le couponing traditionnel, a fait son apparition sur myShopi. Il s'agit de promotions, à destination exclusive des utilisateurs de myShopi, accessibles par un onglet dédié. Le principe est simple : le consommateur scanne le code-barres du produit et photographie son ticket de caisse avec son iPhone et sera remboursé dans les 7 jours. Avec les coupons classiques, c'est directement lors du passage à la caisse que la réduction est effectuée, « mais, regrette Philippe Van Ophem, les codes-barres intégrés dans l'iPhone ne peuvent être lus par la caisse... »



### AGILYS

Chaussée de Nivelles, 81 - 1420 Braine-l'Alleud  
www.agilys.com

## DJMWEB AGENCY

« Pour se différencier, une entreprise doit rester à la pointe des avancées technologiques. Parallèlement au Web Mobile, recourir aux Applications Mobiles est plus que jamais une solution clé », estime-t-on chez djm web. L'agence liégeoise pointe plus particulièrement l'application iPhone puisque, nous rappelle-t-elle, la majorité des applications utilisées dans le monde sont des applications iPhone !

« Bien qu'une répartition égale du nombre d'applications soit en cours dans les markets (Google Play, App Store), les utilisateurs d'iPhone sont des utilisateurs nettement plus assidus de leurs Apps. »

Une carte personnalisée de votre bambin ou de votre couple radieux à envoyer à belle-maman, rapidement ? Voilà l'un des exemples de la créativité permise par l'application que Djm web a développée pour bpost.

La « Mobile Postcard » arrivera dans la boîte aux lettres de la mère de votre mari dans les 2 jours ouvrables. Vous pouvez l'expédier des Bahamas pourvu que votre destinataire réside en Belgique. Son format est celui de la carte postale classique et elle vous reviendra à 2,39 euros. Pour la créer, c'est un jeu d'enfant : 1. Téléchargez l'application gratuite ; 2. Intégrez la photo de votre choix (sa qualité en sera automatiquement vérifiée) ; 3. Ajoutez votre message ; 4. Entrez l'adresse de votre destinataire et c'est parti ! Et l'application peut même vous dépanner pour des codes postaux

À savoir : l'App est téléchargeable pour iPhone, iPad, Android, Windows 7.5, SymbianŠ



### DJMWEB AGENCY

Porte de Lorette, 78 - 4600 Visé  
Tél. 043/79.69.97 - www.djmweb.be

# Quelques applications professionnelles plébiscitées pour iPad et tablettes Android

- **teamviewer** : pour accéder à son ordinateur de bureau au départ de la tablette (gratuit)
- **dropbox** : pour le stockage de documents, photos, vidéos (gratuit en-deçà de 2,25 Go)
- **mindjet** : le mindmapping du bout des doigts gratuit ! La structuration des informations en arborescence est optimisée pour la tablette !
- **Documents To Go** : pour la lecture et les modifications de documents bureautiques (Excel, Powerpoint...)
- **Notability** : pratiquement gratuit, il est considéré comme un « must » pour la prise de notes via iPad
- **OmniGraphSketcher** : pour la transposition de données en schémas graphiques
- **WorkPlace** : possibilité de se connecter à une base de données existante pour récupérer les indicateurs de performance d'une entreprise (gratuit)
- **Meeting Pad** : « gestionnaire de réunions » à bas prix avec intégration de notes, powerpoint de présentation, etc.

## Sur iPad...

- **Adobe Ideas** : pour la création graphique et la retouche d'images
- **Cisco Webex Meeting Center** : pour prendre part à des réunions en ligne en rejoignant des conférences Web grâce à des invitations e-mails ou calendriers.
- **Evernote** : l'outil gratuit facilite la prise de notes et permet une synchronisation automatique entre l'iPad et les autres terminaux informatiques
- **Todo** : vos « to do lists » présentées de façon conviviale
- Etc.

# Application mobile ou site mobile?

Applications mobiles, sites mobiles? Comment choisir? Quels sont les avantages des uns et des autres? « C'est avant tout une question de fonctionnalité », avance Grégory Marchandise (Arthwhere). De coût, également!

Karol Dablon (Produweb) précise : « l'application mobile est pertinente à partir du moment où l'utilisation est récurrente »

APPLICATION MOBILE	SITE MOBILE
<b>DÉFINITION</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Logiciel à télécharger, conçu pour être visible sur un terminal mobile de type téléphone ou tablette.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Site internet « classique » qui sera optimisé pour l'affichage sur téléphone portable doté d'un écran de taille réduite et si possible tactile (Smartphone).</li> </ul>
<b>« + » ET « - »</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Validation nécessaire, certaines plateformes opérant une sélection dans les applications</li> <li>Coût de développement élevés (1 développement par système d'exploitation)</li> <li>Très ergonomique; vidéos, éléments 3D, réalité augmentée... la présentation, la forme de certaines applications serait impossible à reproduire sur un site internet (cf les jeux)</li> <li>Davantage de sources de revenus publicitaires possibles</li> <li>Cible plus restreinte: nécessité d'avoir un système d'application donné</li> <li>Mode déconnecté</li> <li>Possibilité de « push » (messages diffusés automatiquement sur l'écran): pour informer de nouvelles promotions, annoncer la sortie d'une nouvelle collection, etc.</li> <li>Possibilité de basculement de mode « paysage » / « portrait » (via des capteurs « accéléromètres » équipant les smartphones)</li> <li>Plus de trafic, plus de récurrence de visites</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Plus grande indépendance; pas de validation, mise à disposition immédiate</li> <li>Plus abordable financièrement</li> <li>Moins ergonomique</li> <li>Uniquement liens sponsorisés et affichage de bannière</li> <li>Accessible au plus grand nombre!; multiplateformes</li> <li>Pas de site sans connexion</li> <li>Facilité pour les modifications...</li> </ul>

## Le « m-commerce », canal de vente à part entière...

### INTERVIEW:

Pascal Poty, expert responsable du Pôle Veille Technologique et juridique à l'AWT

Le m-commerce consiste à utiliser un terminal mobile (Smartphone ou tablette), pour acheter en ligne à distance ou en magasin un bien ou un service. Loin de se limiter à une simple transposition de l'e-commerce où le terminal mobile serait finalement considéré comme un moyen de connexion par défaut, faute de disposer à certains moments d'un PC, le m-commerce doit être envisagé comme un **canal de vente à part entière avec ses spécificités.**



## Quelques freins, en Belgique...

### ► CCI mag' : Dressons un état des lieux : où en est-on en matière de « m-commerce », plus particulièrement en Belgique?

PP : « La diffusion de masse des smartphones conjuguée à l'explosion des ventes de tablettes conduit à une accélération significative des usages mobiles et, par conséquent, du m-commerce. PayPal (eBay), le leader mondial du m-commerce, estime à 14 milliards de dollars le volume de transactions effectuées par ses utilisateurs mobiles en 2012. Aux États-Unis (ndlr : taux de pénétration des smartphones de plus de 50 % de la population), la croissance du m-commerce est en train de transformer radicalement le paysage du retail.

En Europe, l'évolution est plus lente, mais néanmoins déjà significative sur certains marchés matures comme le Royaume-Uni, par exemple. En France, 57 % des mobinautes ont déjà réalisé des achats via leur Smartphone et 70 % des Français connaissent le m-commerce.

En Belgique, alors que déjà un quart de la population est équipée de Smartphones, on accuse toujours un certain retard sur les évolutions observées sur d'autres marchés.

L'explication réside probablement tout d'abord dans le fait que les consommateurs considèrent encore les accès Internet mobile comme trop onéreux. Ensuite, la pénurie de sites optimisés pour les appareils mobiles constitue probablement un frein sérieux au développement des usages par les consommateurs belges. Enfin, le troisième frein important à l'essor du m-commerce réside probablement dans les incertitudes en matière de sécurité, notamment en ce qui concerne les paiements mobiles et dans les garanties tenant à la protection des données personnelles ».

## Canal mobile: nouvelles opportunités liées au contexte, à la chrono mobilité et la géolocalisation

### ► CCI mag' : « Quels sont les principaux défis du m-commerce »?

PP : « Exploiter pleinement les caractéristiques du média mobile. Nos smartphones embarquent aujourd'hui une quinzaine de capteurs différents parmi lesquels une puce GPS, une boussole ou encore un accéléromètre. Il convient donc de concevoir des applications de m-commerce qui tirent pleinement parti de ces spécificités pour proposer au client une expérience plus simple, plus interactive et plus ludique. Une autre tendance est celle qui vise à utiliser le téléphone mobile comme un lieu de convergence pour l'offre d'un bouquet de services comme la shopping list, le scan produit, le couponing, les cartes de fidélité, l'état de l'empreinte carbone ou encore la fonction de paiement.

**Le contexte**, c'est la capacité des entreprises à exploiter les données, le plus souvent en temps réel, de leur client afin de répondre à sa demande avec un niveau élevé de personnalisation. Pour les enseignes physiques, cette tendance se traduit déjà par une réduction des surfaces commerciales et par des investissements importants dans les écrans connectés.

**La chrono mobilité** représente, quant à elle, une véritable cartographie des usages mobiles en fonction des rythmes de vie des consommateurs. Ainsi, on observe déjà une véritable divergence d'usages entre les smartphones et les tablettes en fonction des moments de la journée. Alors que le smartphone est essentiellement utilisé tout au long la journée, près d'un tiers des transactions quotidiennes depuis une tablette a lieu entre 18h et 21h. De la même manière, cette cannibalisation des usages smartphones par les tablettes se confirme également le week-end.

**La géolocalisation**, enfin, est l'une des caractéristiques propres du média mobile. De nombreuses enseignes utilisent de plus en plus

cette fonction avec le consentement préalable du client pour, par exemple, ramener le consommateur dans le lieu de vente le plus proche où le bien recherché est effectivement disponible. La géolocalisation, c'est aussi la possibilité, via la technique de « geofencing », d'envoyer de façon ciblée des offres promotionnelles sur le téléphone des clients lorsqu'ils s'approchent d'un magasin donné.

## Ramener le consommateur mobile en magasin...

### ► CCI mag' : « Le m-commerce permet-il également de renouveler l'expérience du client en magasin »?

P.P : « Un consommateur équipé d'un téléphone mobile sillonne les allées de votre magasin les yeux rivés sur son écran tandis que régulièrement il prend en photos des références d'articles présentés en rayon. Il n'hésite pas ensuite à aborder l'un de vos vendeurs pour l'interpeller, comparaisons de prix et de disponibilité à l'appui, grâce aux informations collectées chez d'autres enseignes depuis son smartphone. Le scénario cauchemardesque plus connu sous le vocable de « showrooming » est pourtant déjà aujourd'hui une réalité pour les retailers.

Afin de combattre cette évolution qui s'effectue souvent au profit des pure players de l'e-commerce (ndlr : entreprises oeuvrant uniquement sur Internet), les enseignes sont aujourd'hui engagées dans une refonte de leur approche client via deux axes complémentaires. Le premier vise à ramener systématiquement le consommateur mobile en magasin, c'est ce qu'on appelle communément le « Web-To-Store ». **De nombreux petits commerçants ne souhaitent pas devenir des e-commerçants, mais veulent bénéficier des effets positifs du numérique pour booster leurs offres. C'est aujourd'hui possible grâce à l'émergence d'applications Web et mobiles** comme celles mises en œuvre par mapromo.be ou Shopigram. L'avantage de ce type de solution est qu'elle est multi-enseigne et qu'elle n'oblige donc pas le consommateur à multiplier les applications des différents retailers sur son téléphone mobile.

Attention cependant, le recours, si séduisant soit-il, à ces applications tierces développées par des pure players a également son revers pour les distributeurs qui peuvent perdre une partie de leur pouvoir de négociation et d'influence auprès des marques qu'ils référencent. En effet, les marques pourront directement passer par l'application mobile pour proposer des coupons de réductions à leurs clients, retrouvant ainsi un canal de dialogue direct avec le consommateur au détriment du distributeur. Le succès rencontré auprès des consommateurs par l'application myShopi développée par la société wallonne Agilyls montre la pertinence d'un modèle direct proposé par un pure player.

Le second axe consiste à améliorer l'expérience d'achat grâce au mobile lorsque le consommateur se trouve déjà en magasin (InStore). Cet objectif peut prendre plusieurs formes. Là aussi, la géolocalisation, indoor cette fois, peut également jouer un rôle. Via l'installation de capteurs radios de type WiFi, il sera possible d'améliorer le parcours client au sein du magasin en identifiant, par exemple, les éventuelles « zones d'ombre » montrant des lieux moins fréquentés. En Wallonie, la société Amoobi (ndlr : à Nivelles) se positionne par exemple clairement sur ce créneau extrêmement porteur. Une autre possibilité de plus en plus plébiscitée par les consommateurs mobiles est celle des applications « Scan & Go » intégrant une fonctionnalité de paiement... ».



interview complète: [ccibw.magazine@skynet.be](mailto:ccibw.magazine@skynet.be)



# GARNIMETAL : L PLIÉE À TOUTES



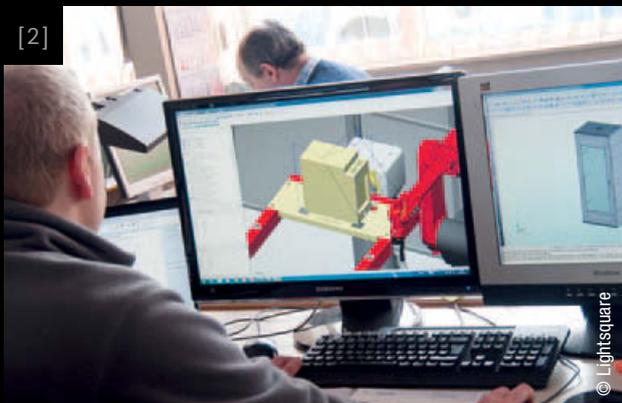
[1] Le département « Steel in Care » de Garnimetal, dédié au monde médical, développe à partir d'un cahier des charges procuré par le client la conception de l'ensemble correspondant parfaitement à la demande. Les ensembles sont établis à partir d'une conception 3D avec intégration, en taille réelle, des composants électroniques et électro-niques issus des catalogues des fournisseurs. Ces plans 3D, qui intègrent l'entièreté de la nomenclature (composants du projet) sont transformés en 2D de manière automatique.



PME familiale créée en 1924, la société **Garnimetal** conçoit, fabrique et installe des ensembles métalliques. Depuis l'époque où elle fabriquait des sièges pour les trains et les bateaux, quelle évolution ! Aujourd'hui, le bureau d'études de la société wavrienne analyse les aspects techniques de chaque projet, dialoguant étroitement avec l'atelier qui le concrétisera. Pour plier la matière à toutes les envies...

© Lightsquare

# A MATIÈRE LES ENVIES...



[2-4] Des ensembles à souder du département « Steel in Life » de Garnimetal, dédié notamment à du mobilier d'intérieur d'usage quotidien en acier ou aluminium, en petites séries, « travaillés » par le robot de soudure...

Un gabarit de soudage est conçu sur base du dessin en 3D et une simulation des séquences de soudage est effectuée grâce au logiciel de gestion. Le programme est alors transmis en production au robot qui peut commencer son travail.

[4]



© Lightsquare

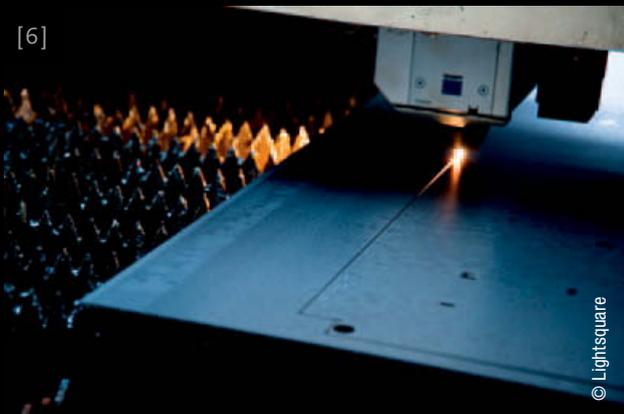
[5]



© Lightsquare

[5-7] L'opérateur de la machine laser travaille également dans les bureaux. Le logiciel transforme les plans 3D en 2D et l'opérateur n'a plus qu'à optimiser, si nécessaire, l'emboîtement des pièces. Le programme de découpe tant à la laser qu'au poinçonnage est automatiquement conçu et envoyé aux machines dans l'atelier pour exécution. L'opérateur le lance alors, après avoir superposé les tôles sur un rack d'entrée. Les tôles sont acheminées à la laser par un bras de levier au fur et à mesure des séquences de découpe.

[6]



© Lightsquare

[7]



[8]



© Lightsquare

[9]

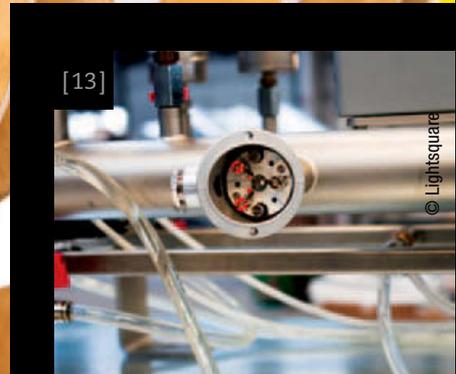


© Lightsquare

[8-9] Les pièces sont alors pliées. Les séquences de pliage sont entièrement simulées et programmées au bureau d'études par l'opérateur plieur.



[10-11] La soudure peut commencer, TIG, MIG, Acier, Aluminium ou Inox.



[12-15] Des systèmes sont assemblés afin de délivrer des éléments rentrant dans le processus de production ou des machines complètes. Ces produits sont prêts à installer. Ils intègrent des pièces commerciales diverses, ainsi que des éléments électriques, électroniques et de l'automatisme.







© José 16

## Journées d'action coup de poing sur les chantiers

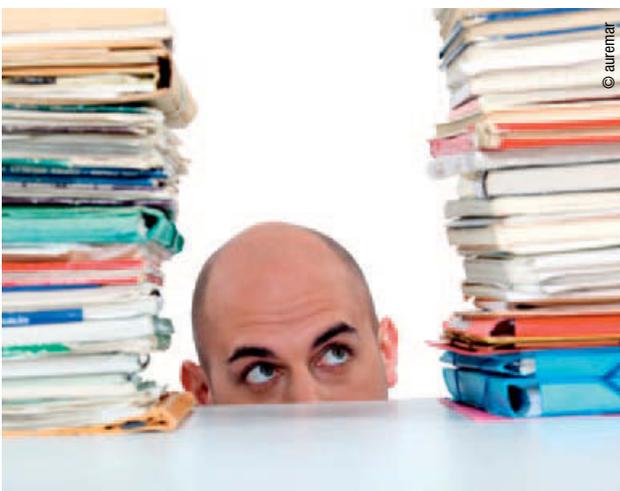
Dans le courant de cette année, quelque 150 inspecteurs du travail seront mobilisés le même jour lors de quatre journées d'action coup de poing, sur les chantiers. Les opérations seront menées sur l'ensemble du territoire belge et se concentreront sur les infractions lourdes, à l'origine d'accidents du travail très graves, voire mortels. En menant cette opération, l'inspection a pour objectif de lutter contre des manquements graves liés à la sécurité.



© Christian Larue

## GEM<sup>3</sup>: pour mieux soutenir l'industrie wallonne

Le GEM<sup>3</sup>, association pour la recherche en Génie mécanique, métallurgique et ingénierie des matériaux, compte mettre à la disposition des entreprises wallonnes des compétences multiples (centres de recherche, représentants de grands secteurs industriels, pôles de compétitivité...) pour rendre plus efficace l'innovation dans les produits et procédés de fabrication, acquérir une masse critique suffisante pour rester parmi les acteurs européens et mondiaux de premier plan dans les domaines de spécialisation identifiés. Elle souhaite investir aussi dans la maîtrise des technologies de fabrication des produits hybrides ou multi matériaux, les produits intelligents, l'application des matériaux composites, les technologies globales pour grandes et petites séries, la plateforme d'ingénierie et prototypage pour les PME, les nano composites et le développement durable des procédés et produits - 02/706.80.55 - rene.konings@agoria.be



© auremar

## Europe: la Commission entend simplifier le quotidien des PME

Dans le cadre d'une consultation lancée par la Commission européenne, quelque mille entreprises et organisations professionnelles ont établi leur top 10 des législations de l'UE pouvant entraver la création d'emplois et la croissance et mettre en évidence les domaines et les questions pour lesquels un examen approfondi et des mesures se justifient. Les principales difficultés et les coûts les plus importants découlent des règles relatives au système REACH (substances chimiques), à la TVA, à la sécurité des produits, à la reconnaissance des qualifications professionnelles, à la protection des données, aux déchets, au marché du travail, aux appareils de contrôle dans le domaine du transport par route, aux marchés publics et au code des douanes modernisé.

## LE BIEN-ÊTRE DE VOS TRAVAILLEURS VOTRE PLUS GRAND CAPITAL

La santé et le bien-être de vos travailleurs constituent les ressources principales de votre entreprise. Il est donc dans votre intérêt de veiller à leur maintien et à leur protection.

Le CESI vous aide dans vos démarches de prévention et dans la sensibilisation de vos travailleurs sur les risques liés à leur métier. La prévention dans les domaines de la santé, sécurité, ergonomie, hygiène industrielle et charge psychosociale assurent ainsi le **bien-être au travail**.

Avec son partenaire OneManagement, le CESI met à votre disposition une série de **formations pour la prévention et le développement de compétences**.

Pour plus d'informations, visitez nos nouveaux sites: [www.cesi.be](http://www.cesi.be) - [www.onemanagement.be](http://www.onemanagement.be)



Santé



Sécurité



Prévention



Ergonomie



Charge Psychosociale



Hygiène Industrielle

**CESI Prévention et Protection asbl**

Av. K. Adenauer 11, 1200 Bruxelles - [commercial@cesi.be](mailto:commercial@cesi.be) - [www.cesi.be](http://www.cesi.be)



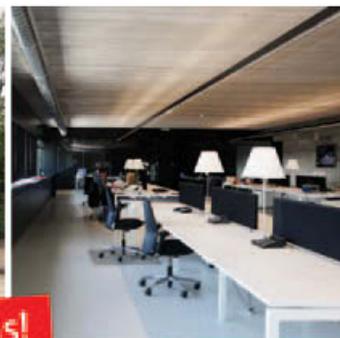
Complexes industriels

Bâtiments pour PME

Plateformes logistiques

Surfaces commerciales

Bureaux



**Plus de 7500 réalisations!**



Wortegem-Petegem 056 69 41 11 Tessengerlo 013 29 27 27 Mornimont 071 75 07 40 [www.willynaessens.be](http://www.willynaessens.be)



## Nouvelle aide pour stimuler l'embauche en Région wallonne

Afin de stimuler l'embauche de demandeurs d'emploi inoccupés, une nouvelle prime devrait voir le jour pour les petites entreprises, PME et indépendants. Pour la première, seconde et troisième année de l'engagement, celle-ci devrait s'élever à respectivement 10.000, 7.500 et 5.000 euros. Celle-ci devrait aussi s'accompagner d'une prime complémentaire pour l'engagement de demandeurs d'emploi inoccupés de moins de 30 ans ou plus de 50 ans, de personnes qui n'ont pas de diplôme de l'enseignement secondaire supérieur, de personnes présentant un handicap, etc. Son montant? 2.500€ par an et par embauche. En contrepartie, l'employeur devra maintenir l'engagement pendant une certaine période sous peine de devoir rembourser une partie ou la totalité de la prime.

## Présélection du concours des Prix européens de la Promotion de l'esprit d'entreprise

Le SPF Économie organise la présélection belge du concours des Prix européens de la Promotion de l'esprit d'entreprise, organisé par la Commission européenne. Celui-ci récompense des politiques publiques ou publiques/privées, de qualité soutenant l'esprit d'entreprise au niveau local, régional ou national. Il est possible de concourir dans l'une des six catégories suivantes : promotion de l'esprit d'entreprise, investissement dans les compétences entrepreneuriales, amélioration des conditions de marché, soutien de l'internationalisation des entreprises, soutien au développement des marchés verts et à l'utilisation efficace de ressources, entrepreneuriat responsable et intégration sociale. Les candidatures peuvent être introduites jusqu'au 20 mai 2013, via [info.EEPA@economie.fgov.be](mailto:info.EEPA@economie.fgov.be) - 02/277.91.09

## Si votre entreprise a des difficultés

Le Centre pour entreprises en difficulté en Wallonie (CEd-W), structure publique donnant conseils, soutien ou expertise, s'adresse aux PME/TPE et indépendants ayant un siège social déjà existant et situé en Wallonie, quel que soit leur secteur d'activité et qui font face à des difficultés : conflits entre associés, conflits commerciaux, structure financière insuffisante, difficultés de trésorerie, etc. - 0800/35.222 (numéro vert).

## Afin de réduire l'écart salarial

Selon la Commission européenne, en 2010, l'écart moyen des rémunérations horaires entre les hommes et les femmes dans l'UE était de 16,2 %. La Commission entend soutenir les employeurs dans leurs efforts visant à réduire l'écart salarial entre les hommes et les femmes. Le projet Equality Pays Off vise à sensibiliser davantage les entreprises à cette problématique. L'initiative vise à donner aux entreprises un meilleur accès à la main-d'œuvre potentielle constituée de femmes et comporte des événements, outils et activités de formation. Il devrait par ailleurs contribuer à réaliser l'objectif de la Stratégie Europe 2020 qui consiste à relever le taux d'emploi jusqu'à 75 % et pour lequel une plus grande participation des femmes sur le marché du travail est essentielle.

## Chèques-repas: bientôt valables pour 1 an

La Chambre a adopté une proposition de loi faisant passer de trois mois à un an la validité des chèques repas. Constituant une forme de rémunération potentiellement exonérée de charges sociales, ces titres repas sont distribués en Belgique à 1,3 millions de salariés. Mais, actuellement, un grand nombre de titres repas sont perdus parce qu'ils n'ont pas été utilisés à temps. Cette mesure doit faire en sorte qu'il n'en soit plus ainsi.

## Signature de la Charte des Opérateurs du Commerce extérieur

Opérateur parmi d'autres en matière de soutien aux entreprises exportatrices, l'Awex a renforcé la coopération et la communauté d'actions avec les autres acteurs de terrain, dont les Chambres de Commerce et d'Industrie de Wallonie. Il est en effet essentiel de fédérer les actions respectives en veillant à ce que les entreprises :

- disposent d'un paysage clair (savoir qui fait quoi) ;
- sentent que les différents opérateurs ont organisé la complémentarité de leurs actions ;
- aient accès à un seul programme d'action intégrant dans la mesure du possible et harmonisant les actions de chacun.

La signature de la Charte a eu lieu, le 22 février, en présence de Philippe SUINEN, administrateur général AWEX, Vincent REUTER, administrateur délégué, UWE, Frédéric Jourdain, directeur INFOPOLE Cluster TIC et Jean-Pierre HERMANT, président, Chambres de Commerce et d'Industrie de Wallonie.



# TRANSMISSION/RE P

## sortez le chat du sac

- ▶ 30 % des PME européennes vivront une reprise dans les prochaines années
- ▶ les aspects humains trop souvent occultés dans l'opération
- ▶ un audit RH précoce pour dresser l'état des lieux

STÉPHANIE HEFFINCK

**C**onsultant expert en RH pour la Sowaccess, Jean Cousin déplore que, dans une situation de transmission d'entreprise, les aspects humains tombent le plus souvent aux oubliettes. Si les côtés financiers, juridiques, techniques sont, pour leur part, soigneusement scannés, qu'en est-il de l'équipe, moteur de l'entreprise ? D'autant qu'il sera interdit à l'employeur de licencier dans l'année qui suit la reprise ! Et que cédant et repreneur sont solidaires du passif social de l'entreprise... « *Le cédant doit avoir un dossier personnel clair, sans faille ; de la sorte, le repreneur sera assuré qu'il n'y a pas de cadavre dans le placard* ». Question de bon sens, mais qui sera réglée par un audit RH très complet, afin de tirer une photo de qualité de la GRH de l'entreprise à transmettre.

### VOICI QUELQUES POINTS QUI Y SERONT ANALYSÉS :

#### Le secteur d'activités

Chaque commission paritaire a ses règles spécifiques. La société est-elle en ordre ? Combien de PME n'ont déjà pas de règlement de travail ? !

#### La structure de l'entreprise

« *Nous allons reprendre l'organigramme de la société. Les descriptions de fonctions : qui y fait quoi ? On voit des tâches secondaires qui prennent la place des prioritaires et certaines se déplacent d'une personne à l'autre.* » Lors d'un entretien individuel avec chaque membre du personnel, l'expert va collecter ces informations, les faire valider par le patron cédant pour l'aider ainsi à corriger le tir...

#### Le coût global du personnel

Dans cette phase, le pourcentage des frais de personnel par rapport au chiffre d'affaires

ne sera pas le seul à être étudié. La politique salariale du cédant, également : applique-t-il strictement le barème ou est-il un peu au-dessus, par exemple, estimant qu'il fidélise ainsi son personnel ? « *C'est aussi l'occasion de déceler s'il y a une harmonie dans les salaires. Un ouvrier de catégorie 1 qui est là depuis 8 ans, donne entière satisfaction et gagne moins qu'un plus jeune, récemment engagé, en catégorie 2 ? C'est illogique, injuste et mauvais pour l'ambiance* » !

#### Les contrats de travail

L'audit représente aussi une occasion de vérification des contrats de travail, afin de les mettre à jour, s'il y a lieu ; « *Untel a un vieux*

*contrat d'aide magasinier mais est devenu responsable logistique et supervise aujourd'hui 8 personnes* ». Il ne faut pas oublier les avantages... dans le cadre de bonus sur résultats, de primes avec objectifs. Autre exemple, pour une voiture de société : dans l'avenant seront précisés certains points comme : l'entretien, la franchise... Quid en cas de contravention, en cas d'accident où les torts du travailleur sont engagés ? Tout doit être clairement indiqué... »

#### L'équilibre de l'effectif

C'est le moment de sortir le schéma de la pyramide des âges ! De projeter dans le temps les départs à la retraite et de s'assurer que le transfert de compétences soit en cours...



# PRISE D'ENTREPRISE: grâce à l'audit RH

« Deux ouvrier très compétents partent presque au même moment à la retraite. Un troisième, également aguerri, tombe malade. Ne restent dans l'équipe que des jeunes et, s'ils n'ont pas bénéficié d'un bon écolage, plus rien ne suivra ». Le client n'a pas envie d'en faire les frais ! Anticiper et former des remplaçants pour les postes-clés est une attitude sage. Néanmoins, certains ne sont pas pédagogues et d'autres conservent jalousement les secrets de leur savoir, de leur savoir-faire comme une garantie contre le licenciement. Il serait sans doute temps de leur faire percevoir la démarche d'écolage comme valorisante ou, pour aller plus loin, de leur octroyer une prime de parrainage pour la formation des nouveaux venus ? C'est un autre débat...

## La motivation du personnel

« La motivation du personnel est très palpable par l'auditeur, lorsqu'il s'entretiendra avec chacun pour obtenir les descriptions de fonction », remarque Jean Cousin. Ce rouage essentiel pour la bonne conduite des affaires de l'entreprise sera donc étudié à la loupe, là où des signes manifestes de l'engagement des troupes transpirent : quel est le taux de turn-over ? Et de l'absentéisme ? Dans quel service, spécifiquement ? Enfin, existe-t-il une procédure d'évaluation annuelle systématique ? « C'est effectivement à ce moment qu'on va estimer avec le salarié ce qui a été fait ensemble, où il en est, comment on peut l'aider à s'améliorer... c'est aussi une façon de motiver son personnel que de s'intéresser ainsi à lui. Même dans les petites structures, cette démarche est très porteuse ».

“

En l'absence des paramètres de ressources humaines, trop souvent négligés, l'état des lieux est incomplet et le repreneur ne sait pas véritablement dans quoi il s'engage !

Jean Cousin



Les évaluations, descriptions de fonctions, la reconnaissance individuelle et collective font le lit de la motivation. La détermination précise des objectifs aussi, chacun sachant vers où il va tendre. Des éléments véritablement essentiels pour le repreneur...

## Les 2 leadership

Un patron va laisser sa place à un autre ; qui dit changement, dit insécurité. Insécurité = stress. Et stress « négatif » est vecteur de diminution de performance. « Le mode de leadership du cédant était basé sur l'autorité ; de son côté, le repreneur est très permissif. On a vu des salariés perdre leurs repères, leurs rails, peu habitués à une telle autonomie, gênés par leur nouvelle liberté. » Avec une aide extérieure, le changement de tête se fera plus aisément. Parce qu'il aura été préparé pour permettre au nouveau capitaine

et à l'équipage de se cerner mutuellement. « L'équipe a toujours fonctionné d'une certaine manière et c'est au repreneur de s'intégrer pour faire passer positivement sa façon de faire et sa façon d'être ! »

## Le contexte du cédant

On devrait rajouter un 8<sup>e</sup> point, dans cet audit, qui en serait même le premier ! : le contexte dans lequel s'inscrit le cédant... « Pour quelles raisons souhaitez-vous céder votre entreprise ? Qu'en est-il des implications familiales ? Pourquoi vos enfants ne la reprennent-ils pas ? Est-ce une décision définitive ? » Cela aussi doit faire partie de l'état des lieux complet, soigneux, détaillé que l'expert RH, mandaté précocement, va opérer pour les 2 parties... Le proverbe n'enjoint-il pas de ne pas acheter un chat dans un sac ? Au grand jamais, même si la queue qui en dépasse semble bien fournie...

## POURQUOI UN AUDIT RH PRÉCOGE ?

### LE CÉDANT

- ▶ faire le point dans sa GRH
- ▶ corriger à temps
- ▶ rassurer repreneur et personnel
- ▶ éviter les tensions
- ▶ assurer un bon passage de témoin
- ▶ favoriser la pérennité de l'entreprise

### LE REPRENEUR

- ▶ avoir toutes les cartes en main
- ▶ éviter les mauvaises surprises
- ▶ connaître son « équipage »
- ▶ faciliter sa propre intégration
- ▶ s'assurer la meilleure réussite du business

## INFOS

J. Cousin – Conseiller RH, Expert RH Sowaccess-Qualinvest  
Tél. 0497/48.10.93 - j.cousin@qualinvest.be



belgacom

# 5 raisons d'envoyer votre message via EMMA

## Belgacom Enterprise Message to Many (EMMa): pour une communication interne et externe simple et rapide

Grâce à EMMA, vous envoyez des SMS depuis votre PC à plusieurs destinataires en même temps. Voici cinq raisons pour lesquelles EMMA soutient votre communication :

### 1. EMMA augmente la productivité et améliore le service

Le SMS constitue une manière rapide et facile d'envoyer des messages aux collaborateurs qui ne sont pas au bureau. Résultat : chaque membre du personnel reçoit immédiatement les informations qu'il doit connaître, ce qui augmente la productivité et la qualité du travail d'équipe. Vous souhaitez transmettre un même message à plusieurs collaborateurs ou clients ? Une communication rapide et claire de l'information améliore la qualité de votre service et soutient les bonnes relations que vous entretenez avec vos destinataires.

### 2. EMMA est convivial et flexible

Aucun matériel ni logiciel séparé n'est nécessaire pour pouvoir utiliser ce service SMS. De plus, EMMA est très convivial. Vous rédigez vos messages sur PC et vous les envoyez en un seul clic à plusieurs personnes. Le système vous permet aussi de fusionner facilement des listes de contacts personnels ou des fichiers de destinataires.

### 3. EMMA est synonyme d'efficacité grâce à un éventail de fonctionnalités complémentaires

EMMA ne se limite pas à l'envoi de SMS. Les fonctionnalités suivantes vous aider à travailler plus efficacement et donc à gagner du temps :

- un planning facile à utiliser
- un historique de tous les SMS envoyés
- une mise en forme standard pour vos textes
- la gestion de vos listes de contacts
- un tableau récapitulatif indiquant l'état de tous vos messages envoyés

### 4. EMMA vous aide à maîtriser vos coûts

Envoyer des SMS est simple, efficace mais aussi bon marché. L'investissement est minime et les bénéfices immédiatement visibles.

### 5. EMMA inspire un sentiment de satisfaction au sein et en dehors de votre organisation

EMMA dote votre organisation d'un fonctionnement interne d'un tout nouvel ordre. EMMA renforce la satisfaction entre collègues et services. EMMA améliore aussi votre transparence vis-à-vis de l'extérieur. Vous communiquez quand vous l'avez décidé, et vos clients profitent immédiatement des avantages d'un nouveau service simple et rapide.

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

*Ervé Van Bladel (Sales Manager Liège & Namur) :*

*Tél. 04/344.94.61 - [erve.vanbladel@belgacom.be](mailto:erve.vanbladel@belgacom.be)*

*Eddy De Blomme (Sales Manager Hainaut) :*

*Tél. 065/39.41.39 - [eddy.de.blomme@belgacom.be](mailto:eddy.de.blomme@belgacom.be)*

*Smaïl Abdelali (Sales Manager Brabant Wallon) :*

*Tél. 081/73.83.95 - [smail.abdelali@belgacom.be](mailto:smail.abdelali@belgacom.be)*

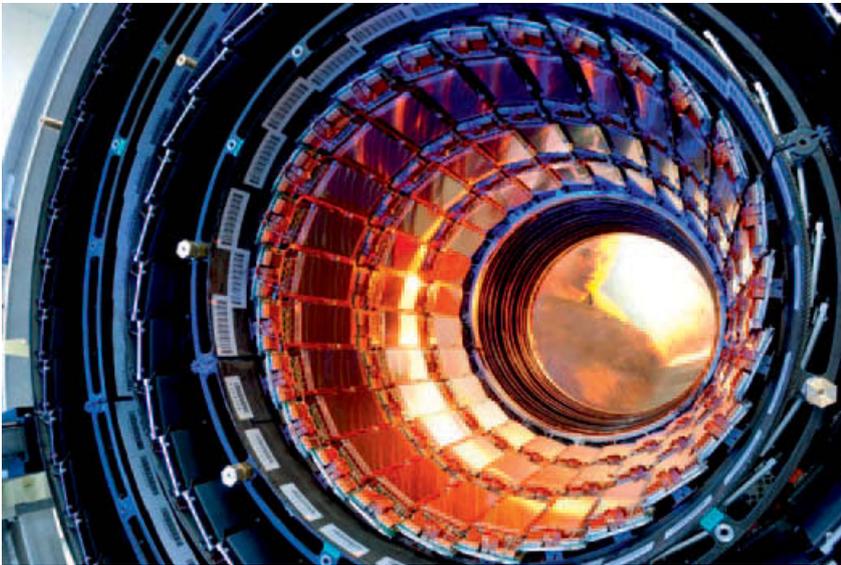


[ Cern ]

# Un créneau pour les entreprises belges

Établi à Genève, le CERN (Organisation Européenne pour la Recherche Nucléaire) est l'un des plus importants laboratoires scientifiques au monde. Malgré la distance, les sociétés belges ont la possibilité de se positionner comme fournisseurs de l'Organisation. Explications en compagnie de Thierry Lagrange, Directeur des Finances et des Achats.

CÉLINE LÉONARD



## ► CCImag' : Pour quelles raisons les entreprises belges peuvent-elles prétendre au titre de fournisseur du CERN ?

T.L. : « Le CERN suit une politique d'achat en tenant compte de l'équilibre du retour industriel allant à chaque pays membre. Concrètement, nous effectuons des achats au sein de chaque pays membre proportionnellement à la contribution annuelle du pays dans le budget du CERN. La Belgique étant l'un des vingt États membres, elle bénéficie de ce retour industriel. »

## ► CCImag' : En 2013, quel budget le CERN consacrera-t-il à l'achat de biens et de services ?

T.L. : « Nous consacrerons environ 400 MCHF (+/- 325 millions €) à l'achat de fournitures et 150 MCHF (+/- 122 millions €) aux services. »

## ► CCImag' : Dans quels secteurs auront principalement lieu ces achats ?

T.L. : « En ordre décroissant d'importance : Engineering Electric et énergie, Génie civil et rénovation de bâtiment, ICT, mécanique de précision, vide (conception et exploitation de systèmes, développement et utilisation de composants, conditionnement de surfaces...) et cryogénie (conception et exploitation de systèmes, spécification et développement de sous-systèmes et de composants). »

## ► CCImag' : Comme ce fut le cas par le passé, des workshops permettant à des sociétés wallonnes de se faire connaître de vos services verront-ils le jour au cours des prochains mois ?

T.L. : « Oui, un nouveau workshop dédié aux entreprises belges se tiendra du 5 au 7 mai 2013. Nous organisons cela en collaboration avec l'AWEX et le FIT (Flanders Investment and Trade). »

## ► CCImag' : Quels sont les autres moyens pour une entreprise wallonne de se faire connaître auprès du service achat du CERN ?

T.L. : « Le moyen le plus simple est assurément de passer par les ILO's (Industrial Liaison Officers). Nommés par les États membres, ils sont là pour faciliter la communication entre le CERN et ses fournisseurs. Ils informent les sociétés des opportunités d'affaires et font connaître au CERN les coordonnées des entreprises pouvant répondre à ses besoins. Les entreprises belges peuvent également se manifester via notre page web : <http://procurement.web.cern.ch/> » \*

## ► CCImag' : Quelle est la procédure d'achat du CERN ? Lancez-vous systématiquement un appel d'offres ?

T.L. : « Oui, pour tout montant supérieur à 10.000 CHF (+/- 8.150 €) nous lançons un appel d'offres. Nous imposons parallèlement à nos fournisseurs un ensemble de règles dont le but est de garantir le respect de nos exigences techniques et financières ainsi que nos délais de livraison tout en limitant nos coûts globaux. »

## ► CCImag' : Au cours des dernières années, les dépenses en services industriels ayant la Belgique comme pays d'origine ont diminué. La tendance s'inversera-t-elle en 2013 ?

T.L. : « Cela est malheureusement impossible à dire. Cela dépendra du succès des firmes belges dans les appels d'offres à venir. »

\*Pour la Belgique francophone, la personne de contact est Philippe Delcourt : [awex.geneva@ties.itu.ch](mailto:awex.geneva@ties.itu.ch)

Recruter ?  
Pas évident  
quand on n'a qu'un  
temps partiel à offrir...

ou des pics saisonniers  
à combler.



Partagez à plusieurs entreprises  
les compétences d'un même collaborateur

### Qu'est-ce qu'un groupement d'employeurs ?

Un groupement d'employeurs est un outil innovant de partage des ressources humaines. Ce dispositif permet à plusieurs entreprises d'engager ensemble du personnel et d'ainsi se répartir son temps de travail et ses coûts.



## [ Artau architectures ]

# 3 ENTREPRISES LIÉGEOISES s'unissent pour un nouveau concept d'éco-quartier

- ▶ Artau architectures, Wust et Prefer se sont associées pour donner naissance à b<sup>2</sup>eco
- ▶ Ce concept modulaire innovant, réalisé en béton de bois, offre une solution globale pour la construction d'éco-quartiers
- ▶ Il permet d'accueillir des structures familiales de toutes tailles et favorise la mixité sociale et intergénérationnelle

JACQUELINE REMITS

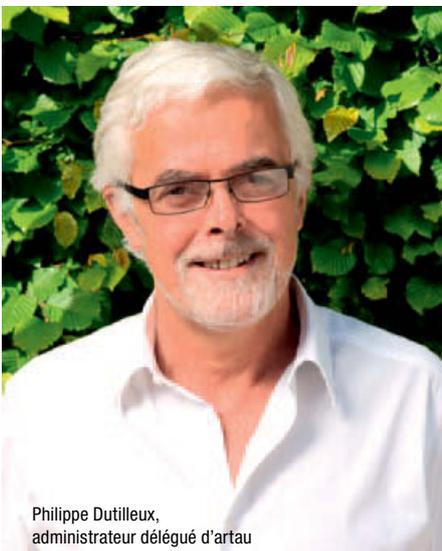
Quand trois entreprises s'associent pour concrétiser une idée créative, cela donne un concept innovant d'éco-quartier, b<sup>2</sup>eco. Artau architectures, bureau d'architectes récompensé à plusieurs reprises pour la qualité de son travail et reconnu pour ses travaux intégrés et contemporains, a toujours accordé une grande importance aux performances thermiques et à l'utilisation de matériaux locaux et respectueux de l'environnement. Sa cellule Recherche et Développement, à la base de la réflexion du, a mis au point un système de maisons modulaires assorti d'une qualité architecturale. « Ce principe est idéal pour la construction d'éco-quartiers et d'habitats groupés, détaille Philippe Dutilleux, administrateur délégué d'Artau. En outre, il permet une déclinaison illimitée de combinaisons d'habitats construits à la façon des fameuses briques empilables pour enfants grâce aux panneaux de béton en bois mis au point par Prefer. » Cette société du groupe Portier, spécialisé

dans le béton, a développé un procédé de minéralisation de copeaux de bois. « Ceux-ci, ajoutés à une structure en béton d'argex, constituent le béton de bois, un matériau de construction ultrarapide aux propriétés isolantes et acoustiques intéressantes. Les caractéristiques de ce matériau conviennent idéalement au principe de module destiné à la construction de bâtiments à faible consommation d'énergie. Le béton de bois se présente sous la forme de panneaux préfabriqués. » Quant à l'entreprise de construction générale Wust, du groupe Besix, soucieuse de rester à la pointe de la construction durable, elle a accompagné Artau dans sa démarche. Elle a participé activement à la mise au point du concept et au perfectionnement de sa mise en œuvre sur site. Elle réalise l'ensemble de la construction.

### Structures familiales de toutes tailles

La volonté des concepteurs de b<sup>2</sup>eco est de créer de véritables éco-quartiers. « Cela inclut

l'approche urbanistique et l'intégration des trois grands principes du développement durable, à savoir l'économique, le social et l'environnemental. Chaque projet nécessite une réflexion pluridisciplinaire, dès sa genèse, afin de ne négliger aucun de ces pôles et de garantir ainsi une véritable vie de quartier. » Places, plaines de jeux, potagers font partie intégrante de ces projets. Ils participent au développement des rencontres entre les habitants de l'éco-quartier et de leur périphérie. « Les différents types de volumétrie permettent d'accueillir des structures familiales de toutes tailles : personne isolée, couple seul, famille avec enfants, ou encore personne âgée ou à mobilité réduite. Plusieurs modules sont également consacrés, en fonction des projets, à certaines fonctions annexes telles que crèche, maison de quartier, maison de repos, maison de repos et de soin, ainsi que des résidences services. Chaque module peut être transformable ultérieurement en tout autre chose. Tous les murs intérieurs ne sont pas porteurs. On peut enlever les cloisons si nécessaire. » Ces logements sont étudiés pour permettre aux acquéreurs potentiels d'acheter un bien pour un investissement raisonnable garantissant des frais énergétiques faibles. Plusieurs éco-quartiers sont en cours de réalisation, notamment à Engis et à Arlon pour un total de plus de 400 logements. « Le premier chantier est dans sa phase préparatoire, précise Philippe Dutilleux. Il y a déjà des amateurs, dont la Régie communale autonome d'Engis qui fait l'acquisition de 15 logements. » D'autres projets b<sup>2</sup>eco de même ampleur sont à l'étude dans les provinces de Liège et de Luxembourg. Des contacts sont pris au Luxembourg et dans le nord de la France.



Philippe Dutilleux,  
administrateur délégué d'artau



ARTAU ARCHITECTURES, PREFER ET WUST : [www.b2eco.be](http://www.b2eco.be)

Il est grand temps qu'un spécialiste  
vous fasse réaliser des économies d'énergies!



**Dauvister**  
Energies Renouvelables *Ledoyen*

Lauréat du  
"Grand Prix Wallon  
de l'entrepreneuriat"  
et "Gazelle 2013"  
de Trends

Photovoltaïque

Lampes LED

Chauffage

Cogénération

Biomasse

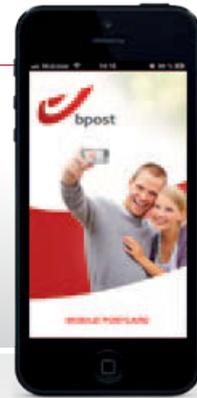
Notre spécialité:

**Réduire**  
votre facture énergétique!



0800 21 154

- [www.dauvister.com](http://www.dauvister.com)



## Spécialiste du mobile tant pour les PME que pour les grandes entreprises

Depuis un peu plus de 10 ans, en région liégeoise, une structure pionnière et innovante dans le domaine du mobile se développe avec succès. Grâce à son expertise, djm Web compte désormais parmi les leaders du marché des technologies mobiles en Belgique.

En proposant des solutions innovantes, djm Web conseille et accompagne aussi bien les grandes sociétés que les PME et TPE dans leurs choix stratégiques. « Pour se différencier, une entreprise, quelle que soit sa taille, a tout intérêt à rester à la pointe des avancées technologiques », commente Dominique Maes, fondateur et directeur de djm Web. « En plus du web mobile, recourir aux applications est plus que jamais un outil incontournable pour le développement d'une société. Et contrairement à ce qu'on pourrait penser, il n'y a pas que les grosses boîtes qui font appel à nos services. Les petites et moyennes entreprises se rendent compte de l'importance de ce média et s'ouvrent à la nouvelle technologie. Et comme nous nous adaptons à l'entreprise, quelle que soit sa taille et son importance, nous restons toujours accessibles. »

### Conseils et services à haute valeur ajoutée

Créée en 1999 à Visé par Dominique Maes, la petite structure, devenue une sprl en 2007, ne cesse de se développer tout en gardant taille humaine. Aujourd'hui, l'équipe de djm compte 15 personnes. Leur mission : simplifier l'entrée dans le mobile pour leurs clients ! Au niveau du

contenu, djm offre conseils, analyse, développement, mise en œuvre et suivi dans ce domaine bien particulier des applications mobiles pour lequel il existe très peu d'experts aujourd'hui en Belgique.

La plus-value de djm web, outre le fait d'être précurseur et l'expert en Belgique dans le développement des technologies mobiles, est sa philosophie : « On part de la problématique du client et on trouve la solution technologique adéquate la plus simple possible en fonction de ses besoins. La technologie n'est qu'un moyen, elle est au service du contenu et pas l'inverse. » En pratique donc, cette équipe propose ses services pour le développement d'applications mobiles – son terrain de prédilection – mais aussi, plus classiquement, pour la création de sites web et de sites e-commerce efficaces, la gestion de campagne AdWords, l'élaboration de stratégies webmarketing, etc.

Innovante, flexible et humaine, djm Web est donc une société totalement dédiée au digital qui offre le service et le produit le plus complet possible en s'adaptant à chaque client, quel que soit sa taille et son importance.

### EN TANT QUE LEADER SUR LE MARCHÉ BELGE, DE CÉLÈBRES MARQUES LUI FONT DÉJÀ CONFIANCE...

#### La carte postale vraiment perso !

Vous avez très certainement vu la publicité à la télé. La nouvelle application mobile de bpost est un véritable succès, et c'est djm Web qui l'a développée !

Le concept est simplissime : vous êtes en voyage et vous désirez envoyer une carte postale vraiment personnalisée. L'application Mobile Postcard vous permet de prendre une photo avec votre smartphone (ou de sélectionner une existante dans votre galerie image), d'y insérer votre message personnalisé et le destinataire de votre choix. Peu importe d'où vous l'envoyez, celle-ci se retrouvera dès le lendemain dans la boîte aux lettres de votre destinataire pourvu qu'il réside en Belgique.

Un clin d'œil nettement plus personnalisé que la carte postale achetée au coin de la rue !

L'application est gratuite et téléchargeable pour les versions iPhone, iPad, Android, Windows 7.5 et Symbian. [www.bpost.be](http://www.bpost.be)

#### Voyager sans soucis.

djm Web a également développé l'application pour smartphones et tablettes de Belfius : la Belfius Travel. Celle-ci vous propose plusieurs fonctions spécialement destinées à vous faciliter la vie lors de vos voyages : gestion de vos cartes de crédits, coffre-fort électronique pour vos documents importants, système de recherche de distributeurs de billets, convertisseur de monnaie, consultation de votre

compte bancaire, check-list de voyage... autant de fonctionnalités qui vous permettront de passer votre voyage sans soucis !

[www.belfius.be](http://www.belfius.be)

#### Au service du tourisme

Le projet Pivot initié par le Commissariat Général au Tourisme de la Région wallonne a également permis à djm Web d'aider un grand nombre de Maisons du Tourisme à la mise en place de leurs nouveaux sites. À la fois agenda et base de données, Pivot permet à l'ensemble des acteurs du tourisme de chaque région wallonne de rassembler de manière cohérente et structurée les informations touristiques tant pour les hébergements que pour les loisirs ou les événements.

# [ Forum Économique Européen ]

# NANCY vous donne

- ▶ Une initiative des Chambres de Commerce de la Grande Région
- ▶ 600 chefs d'entreprises attendus
- ▶ Des intervenants de premier plan dont Philippe Maystadt et Gerhard Schröder

CÉLINE LÉONARD

## Une nécessaire action

La crise économique qui ébranle actuellement l'Europe remet en question les modèles et habitudes qui étaient nôtres depuis plus de 30 ans. Pour sortir de l'ornière, une nécessaire action s'impose. Une action qui, si elle se veut efficace, ne peut se limiter aux frontières d'un seul pays.

Partant de ce constat, les Chambres de Commerce du Luxembourg, de la Sarre, de la Meuse, de la Moselle, des Vosges, de la Meurthe-et-Moselle, du Luxembourg Belge et de Liège Verviers Namur ont décidé de prendre l'initiative.

Le 3 mai, le temps d'une journée, elles réuniront, à Nancy, grands sages du monde politique, experts et chefs d'entreprise autour d'une même thématique : RÉUSSIR L'AVENIR. Objectif : apporter des propositions à la construction d'un cadre économique, social, fiscal et réglementaire ambitieux permettant à toutes les entreprises de se développer.

## Le concept

### Forum

- 600 chefs d'entreprises allemands, belges, français et luxembourgeois, des acteurs économiques, universitaires... réunis lors d'une journée de réflexion
- 1 problématique macro-économique : « Réussir l'avenir »
- 3 ateliers thématiques axés sur les valeurs
- 3 ateliers thématiques axés sur les méthodes
- 2 séances plénières animées par des témoins d'envergure internationale

### Suivi

- 1 campagne de présentation du rapport aux États, élus, institutions et ONG
- 1 bilan diffusé aux entreprises.

## Les intervenants belges



Philippe Maystadt, Président de l'European Policy Center

- **Philippe Maystadt** : l'actuel Président de l'European Policy Center aura pour mission de donner le coup d'envoi de cette grande journée de réflexion. Au cours de la séance plénière inaugurale, l'ancien Vice-premier ministre belge s'attèlera à poser la problématique générale : Réussir l'Avenir. Il sera interviewé par Franz Olivier Giesebert, Directeur du magazine Le Point.

- **Bernard Rentier** : le recteur de l'Université de Liège prendra la parole lors de l'atelier « Oser la liberté ». Aux côtés d'autres intervenants, il tentera de répondre à la question suivante : la liberté et la



Bernard Rentier, recteur l'ULg



La Place Stanislas de Nancy sera le théâtre de l'évènement



Christian Jourquin, Président du Comité Exécutif du groupe chimique Solvay@csreurope.org

responsabilité individuelles peuvent-elles façonner les innovations d'une société ouverte, moderne et démocratique ?

- **Christian Jourquin** : Le Président Honoraire du Comité Exécutif du groupe Solvay s'exprimera quant à lui sur « Public-Privé : déplacer le curseur ? ». Un atelier au cours



# rendez-vous le 3 mai



© Ville de Nancy

duquel les intervenants se positionneront sur l'utilité de l'intervention de l'État dans l'économie actuelle.

## Deux plénières exceptionnelles

Exceptionnel de par son ampleur et son ambition, cet événement le sera aussi au travers des témoins d'envergure internationale qui s'y exprimeront.

Après une plénière d'ouverture rehaussée par la présence de Philippe Maystadt, la plénière de clôture sera quant à elle confiée à Gerhard Schröder. L'ancien Chancelier allemand donnera sa vision relative aux valeurs nécessaires pour réformer et la méthode à employer. Il s'agira aussi pour lui d'analyser



L'ancien Chancelier allemand Gerhard Schröder clôturera la journée

les premières actions de réformes des pays occidentaux et de donner quelques pistes de réflexion et d'actions qui seront utiles pour que l'Europe sorte de la crise et retrouve le chemin d'une croissance durable.

## Sans oublier la culture

En 2013, Nancy célèbre la Renaissance. Une période choisie en raison de son importance dans l'histoire de la Lorraine et par les similitudes qu'elle présente avec ce que nous vivons aujourd'hui. Le 3 mai, lors de la pause de midi, une visite d'expositions Renaissance sera proposée aux participants. L'occasion de joindre l'utile à l'agréable.

## PROGRAMME

### Matin :

- Intervention de Philippe Maystadt
- 3 Ateliers thématiques simultanés sur « Les Valeurs » : Le courage de la réforme - La vérité, la transparence, la gouvernance - Oser la liberté.
- Cocktail / Visite des expositions Renaissance

### Après-midi :

- 3 Ateliers thématiques simultanés sur « La Méthode » : Les challenges - Public-privé : déplacer le curseur - Success stories : Lettonie et Canada
- Intervention de Gerhard Schröder

### Soirée :

- Interventions de clôture à l'Hôtel de Ville
- Dîner de Gala en présence d'André Rossinot Maire de Nancy, et de Jean-Pierre Masseret, Président de la Région Lorraine.

## FORUM ÉCONOMIQUE EUROPÉEN

Vendredi 3 mai 2013 (de 8h30 à 18h30)  
– Place Stanislas de Nancy

Renseignement et inscription (obligatoire) : [www.economicideas.eu](http://www.economicideas.eu)

Avec le soutien du Conseil Régional de Lorraine, de la Communauté Urbaine du Grand Nancy, de la Ville de Nancy, d'EDF, de Deloitte, d'ERDF et de la société Demathieu Bard.

# 5 divisions IT pour servir l'entreprise



Télécommunication

Réseau serveur &amp; PC

Barcode &amp; étiquetage

ERP Gestion d'entreprise



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

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

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

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

Finance &amp; comptabilité



[Thierry Streel]

# LE NOUVEAU DIRECTEUR GÉNÉRAL DE LA CCI

Au mois de février dernier, Thierry Streel embrassait la fonction de Directeur général de la Chambre de Commerce de Liège – Verviers – Namur. Enthousiaste et confiant, il nous livre ses premières impressions et nous dévoile le rôle qu'il entend jouer au sein de la CCI.

CÉLINE LÉONARD

## ► Qu'est-ce qui vous a motivé à rejoindre les rangs de la CCI?

T.S. : « Notre économie traverse une crise particulièrement difficile dont souffrent nombre d'entreprises de la région. Optimiste de nature, je reste convaincu que les sociétés qui continuent à y croire sont capables, malgré la conjoncture actuelle, de surmonter les obstacles et d'obtenir des résultats positifs. À cet égard, la CCI m'est apparue comme le principal acteur capable de dynamiser le tissu économique local et de susciter cet enthousiasme qui peut donner des ailes. Un challenge dans lequel j'ai eu envie de m'investir. J'étais, parallèlement, motivé à l'idée de rejoindre une équipe qui, de l'extérieur, me donnait une image dynamique et efficace. »

## ► Après quelques semaines passées au cœur de la CCI, ces impressions se sont-elles confirmées?

T.S. : « Oui, tout à fait. J'ai plus que jamais confiance dans le potentiel de l'équipe et nourris beaucoup d'enthousiasme pour le projet CCI. Il ne se mène pas ici de réflexion théorique ou académique. Les collaborateurs planchent sur des concepts capables de répondre aux attentes des entreprises, qu'ils déclinent ensuite en produits ou services concrets. Cet aspect pragmatique me plaît particulièrement. »

## ► Quels sont vos principaux atouts pour endosser la fonction?

T.S. : « Au cours de mes 25 années de carrière, j'ai acquis bon nombre de connaissances

opérationnelles dans des secteurs variés (agro-alimentaire, industrie chimique & pharmaceutique, métallurgie, ateliers mécaniques...) Un bagage me permettant de rapidement cerner la réalité des PME. Par ailleurs, depuis 2006, je suis moi-même chef d'entreprise. Un rôle qui a modifié mon regard sur la réalité entrepreneuriale. On a beau avoir dirigé un site industriel de 200 personnes, on n'a pas pour autant une juste appréhension de ce qu'est la vie d'un entrepreneur : trouver des investisseurs, prendre des risques, dialoguer avec les banques, communiquer efficacement... »

## ► Quelle sera la « patte » Thierry Streel?

T.S. : « Elle tient en quelques mots : intelligence collective, convergence concertée vers un objectif et des valeurs communes, écoute des membres et des collaborateurs, clarté, sens et goût du contact ; beaucoup d'ouverture et pas de certitudes. »

## ► Quel rôle entendez-vous jouer auprès des équipes?

T.S. : « J'utiliserai pour vous répondre la métaphore de l'aviron. Pour exceller dans ce sport, il ne suffit pas de rassembler sur un bateau des athlètes au top. Il faut également leur apporter du tempo, un esprit d'équipe, une trajectoire claire, une bonne gestion de l'effort... J'aspire à être celui qui apportera au bateau de la CCI stabilité, efficacité et cohésion. Mon rôle sera également celui d'un fédérateur, une personne



Thierry Streel, nouveau Directeur général de la CCILVN

## BIO EXPRESS

Ingénieur de formation, Thierry Streel affiche une vingtaine d'années d'expérience au sein de PME belges. Il a, entre autres, pratiqué l'opérationnel chez Vamos (à Wanze), Chocolates Van Dyck (à Olen, dans le Limbourg) et VH Paints (à Genappe). En 2006, il a fondé IMPROVEconsult, une société active dans la formation, le coaching et le conseil aux entreprises. À noter que ce trilingue de 46 ans connaît déjà bien l'univers de la CCI puisqu'il en fut membre durant de nombreuses années et a, notamment, pris part à ses groupes de partage d'expérience, comme au programme « médiation civile & commerciale » organisé en collaboration avec HEC-ULg.

capable de favoriser la convergence entre les équipes de la CCI mais aussi de favoriser les échanges avec les entreprises, avec les autres acteurs économiques ainsi que les Chambres de Commerce voisines. Un beau challenge dans lequel je compte m'investir avec l'enthousiasme qui me caractérise. »

## ► Quels sont vos objectifs prioritaires pour les prochains mois?

T.S. : « Définir pour les 2-3 prochaines années une stratégie claire en phase avec les besoins et attentes des membres. Veiller à offrir une palette de services et produits dans l'air du temps. Le monde galope à toute vitesse. La CCI ne peut se permettre d'être en retard sur son époque. Tout sera mis en œuvre pour assurer une équipe rapide sur la balle, proactive et enthousiaste. Et pour preuve du dynamisme de l'équipe CCILVN, cochez déjà la date du 6 juin : Meet in Liège ! »

# KINEPOLIS LIÈGE

NOUS ORGANISONS VOS ÉVÈNEMENTS  
POUR PETITS ET GRANDS BUDGETS



Zambezia



Les Misérables



Broken City

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



Event



Catering



Location

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

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

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

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

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

Maud Franz, [mfranz@kinepolis.com](mailto:mfranz@kinepolis.com), 04.224.66.32  
Kinepolis Liège: Chaussée de Tongres 200, 4000 Liège.

WHEREBUSINESSMEETSPLEASURE

[kinepolisbusiness.com](http://kinepolisbusiness.com)





[Alter-Ego]

# LES INGRÉDIENTS DU SUCCÈS

## ALTER EGO C'EST :

- ▶ Des clubs de partage d'expériences
- ▶ Favorisant les échanges entre pairs
- ▶ Permettant à chacun de gagner du temps, de la maturité et de l'assurance
- ▶ En utilisant l'expérience et le vécu de ses homologues



## ALTER EGO EN CHIFFRES C'EST :

- ▶ 320 personnes inscrites depuis 2010 dont...
- ▶ 52 personnes sur Namur
- ▶ 229 personnes sur Liège
- ▶ 39 personnes issues d'autres provinces



## UN ENDROIT POUR :

- ▶ Sortir la tête du guidon et lâcher la pression entre pairs
- ▶ Échanger sur des sujets « délicats » liés à la vie de l'entreprise
- ▶ S'inspirer des bonnes pratiques des autres
- ▶ Affiner ses connaissances en management
- ▶ Réseauter
- ▶ Faire grandir son entreprise
- ▶ Le tout, en toute confidentialité

## UN RÉSEAU DE 7 PROFILS DIFFÉRENTS :

- ▶ Patrons d'entreprise de moins de 20 personnes
- ▶ DRH d'entreprise de plus de 60 personnes
- ▶ Managers d'équipe
- ▶ Commerciaux
- ▶ Responsables sécurité
- ▶ Responsables environnement
- ▶ Courtiers (sur Namur uniquement)

## ALTER EGO C'EST AUSSI :

- ▶ Une plénière annuelle pour se rendre compte de l'étendue du réseau et de son potentiel.
- ▶ Un système de courtage d'affaire pour répondre à vos questions quelles qu'elles soient
- ▶ Une newsletter avec des trucs et astuces pour booster le quotidien
- ▶ La possibilité de faire des résidentiels à la carte
- ▶ Des formations gratuites aux nouveaux outils (Dropbox, linkedin...)



## SÉANCES D'INFO

- ▶ Le 16 avril de 17h30 à 19h30 à la CCI de Liège-Verviers-Namur à Bierset
- ▶ Le 17 avril de 12h00 à 14h00 à la CCI de Liège-Verviers-Namur à Bierset
- ▶ Le 23 avril de 17h30 à 19h30 au «Domaine du Haut Vent» à Battice

## CONTACT :

**Jane Betsch**  
jb@ccilvn.be  
Tél. 087/29.36.18



## Meet In Liège

# L'édition 2013 se tiendra sur la



**M**eeet In Liège (MIL) est le plus grand événement de networking jamais organisé en Belgique et, à fortiori, en province de Liège.

Voici quelques semaines, devant un parterre de 500 entrepreneurs, la CCI et l'asbl Enjeu, organisateurs de l'évènement, ont levé le voile sur la 3<sup>e</sup> édition. Une édition qui s'annonce d'ores et déjà exceptionnelle puisqu'elle se déroulera au mois de juin prochain à même la pelouse du Standard de Liège ! Une particularité qui constituera assurément l'un des buzz de l'année puisqu'aucun événement ne s'est tenu sur ce gazon depuis plus de 15 ans.

### Les ambitions

Dépoussiérant le concept des traditionnels salons, Meet In Liège avait séduit en 2011 et 2012 le monde entrepreneurial liégeois qui avait alors afflué en nombre (200 exposants et 3.000 dirigeants d'entreprise) à la Gare Calatrava.

Cette année, les organisateurs ont décidé de voir plus grand encore en se faisant fort de réunir cette fois 300 exposants et 4000 visiteurs. Ils misent pour ce faire sur l'attrait évident que constitue le Standard, un chaudron, théâtre d'événements riches en émotion pour nombre de Liégeois, mais aussi sur une décoration époustoufflée agrémentée, notamment, de tentes organiques, majestueuses jamais vues à Liège.

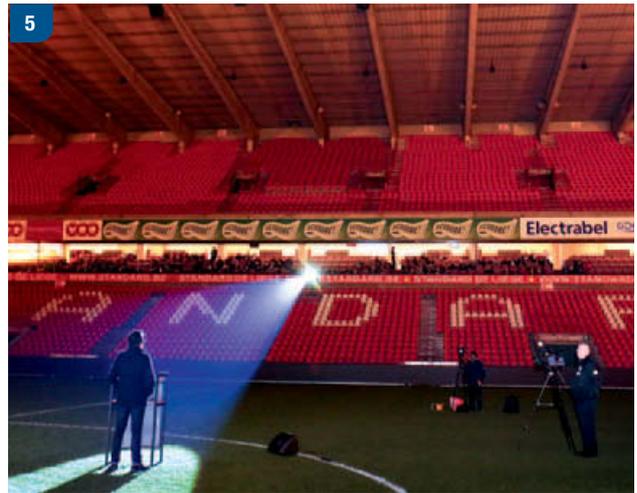
Une vidéo valant mieux qu'un long discours, découvrez ci-dessous le clip de présentation de MIL réalisé par une jeune société liégeoise Miy-sis : [www.meetinliege.be/accueil](http://www.meetinliege.be/accueil)

Meet In Liège 2013 se tiendra le jeudi 6 juin, de 14h à 20h, au Standard de Liège. Retrouvez toutes les informations pratiques relatives à cet évènement sur [www.meetinliege.be/](http://www.meetinliege.be/)

### LÉGENDE

- 1-2-3: Un aperçu 3D de l'édition 2013 de MIL
- 4-5: Présentation du concept par Christophe Mausen (CCI) lors du kick off meeting
- 6: Régis Kampangala (KaRé Com)  
Jean Lemaître (LEM Interim)
- 7: Alain Joiret (Halleux)  
Fabienne Scheuer (ACD Nettoyage)
- 8: Freddy Sangrigoli (CB Energy)  
Bertrand Toussaint (Equip')
- 9: L'assemblée
- 10: Le team organisateur:  
Alexandre Grosjean (CCI)  
Pierre Luthers (Enjeu)  
Bob Claes (Standard)  
Christophe Mausen (CCI)  
Dorothee Dradon (Enjeu)  
Vincent Mausen (CCI)

# pelouse du Standard de Liège!



**MEET IN LIÈGE, UNE ORGANISATION DE LA CCI ET DE L'ASBL ENJEU. INFORMATIONS ET INSCRIPTION :**  
[www.meetinliege.be](http://www.meetinliege.be) ou Christophe Mausen au 0496/55.92.52

# Eat & Meet

## Traiteur « Chez Nous »

AU CADRAN, LE 25/02/2013

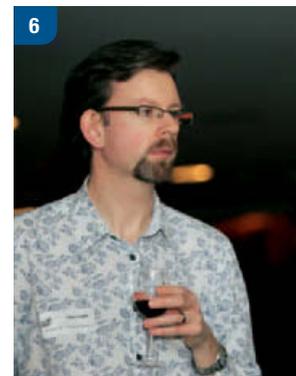
**F**ruit de la réhabilitation d'une partie de l'ancienne Gare du Palais, le Cadran s'est imposé comme un nouvel espace évènementiel et culturel au cœur de Liège. C'est dans ce cadre métamorphosé de 2700m<sup>2</sup> que s'est tenu, ce 25 février, la 4<sup>e</sup> session Eat & Meet.

L'occasion pour les participants de découvrir l'histoire de ces lieux oubliés, ces couloirs anciennement abandonnés, ces espaces souterrains longtemps désertés et aujourd'hui réhabilités au cœur même de la Cité.

Partenaire du Cadran, le Traiteur Chez Nous a égaillé les papilles des 240 convives à qui il fait montre de son savoir-faire. Pour agrémente la soirée, le traiteur liégeois a également proposé à l'assemblée un agréable intermède musical.

© JEAN-CLAUDE DESSART

- 1: Pierre Stassen – Traiteur « Chez Nous » nous recevait pour cette soirée Eat&Meet
- 2: Présentation de l'équipe du Traiteur « Chez Nous » (Adriano PACE – Mile BOLJESIC – Pierre STASSEN) par Alexandre Grosjean (Président CCILVN)
- 3: Visite du Cadran
- 4: Visite de la Rotonde
- 5: Création culinaire du Traiteur Chez Nous
- 6: Jean-François MARECHAL (Yaka Faire) Erwan CLOSSET (Aftertouch)
- 7: André LEYH (AàA Organisation) Anne ROYNET (T Interim) Stéphane LHONNEUX (Daikin Airconditioning)
- 8: Mario PERROTTI (DM Synergie) Julie BARBASON (Hôtel Neuvise)
- 9: Animation par le duo « Petia & Emil »
- 10: Dominique MEGALI ( Clearchannel) Emilie SCHWANEN (Club des Entreprises des Hauts-Sarts)
- 11: Marc RIQUET (T Interim) Solange NYS (CCI LVN) Angelo ANTOLE (Ethias)
- 12: Patrick AMIROUCHE (Center Copy) Nicolas BIONDOLILLO (Synchrosoft)
- 13: Francis PETIT Beatriz CANTILLANA & Mohamed RHANA (TDS OFFICE DESIGN)
- 14: Geoffrey LUCAS (Businesscom) Pierre-Philippe JANSSEN (Advanced Coating) Aurore WALLEZ (Yaka Faire) Laurent MIGNOLET (Eteamsys)
- 15: Thierry VERWAERDE (Equi-Rh) Marc BRAFFORT (Sobelfisc Fiduciaire)





# MADE in NAMUR

## GRAFÉ LECOQC LUNDI 4 MARS 2013

Made In est le dernier né des évènements de la Chambre de Commerce. Lors de chaque session, ce nouveau concept entend mettre en avant le potentiel économique d'une commune en célébrant les producteurs et fabricants qui y sont implantés.



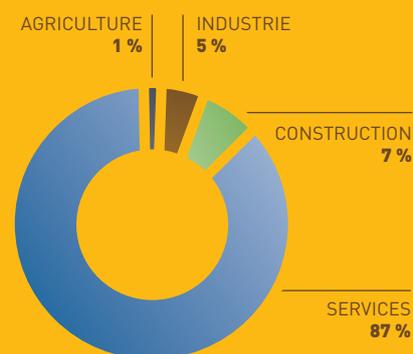
À travers de son concept événementiel MADE IN, la CCI établit, chaque mois, le temps d'une soirée, ses quartiers au sein d'une commune pour y célébrer les entreprises qui y sont implantées. Fort du succès rencontré en région liégeoise, le concept s'invitait pour la première fois en terres namuroises. C'est plus précisément à Namur, chef-lieu de la province, que s'est tenue cette session inédite. L'occasion pour la capitale wallonne et ses représentants de démontrer à l'assemblée qu'elle n'était pas « qu'une ville de fonctionnaires » mais aussi l'un des piliers économiques de la province avec un nombre important de PME et d'indépendants.

À l'occasion de cet évènement, la société Grafé Lecocq a ouvert aux participants les portes de ses caves situées sous la Place Aubain. Une visite exceptionnelle qui n'a pas manqué d'impressionner les 140 chefs d'entreprise présents. La soirée s'est poursuivie dans le cadre non moins prestigieux du Palais

provincial de Namur. Elle fut agréementée par une conférence du BEP sur le potentiel socio-économique de la ville ainsi que par la diffusion de 5 vidéo reportages consacrés à des entreprises namuroises.

### NAMUR : LES CHIFFRES CLÉS

- Superficie (km<sup>2</sup>) : 176
- Nombre d'habitants : 100.950
- Nombre d'acteurs économiques : 3.331
- Nombre de salariés : 60.050



### LÉGENDE

- 01:** Bernard Grafé (Grafé Lecocq)
- 02:** Christophe Stenuit (Grafé Lecocq), Thierry Van Frachen (Meuse et Sambre), Pierre Pirard (T Palm)
- 03:** Dégustation de vins dans les caves de chez Grafé Lecocq
- 04:** Jean-Christophe Weicker (Président de la CCI Namur)
- 05:** Philippe Bultot (Député provincial)
- 06:** Jean-Christophe Weicker (Président de la CCI Namur), Coraline Absil (Députée provinciale), Patrick Dupriez (Président du Parlement wallon), Michel Foret (Gouverneur de la Province de Liège), Alexandre Grosjean (Président CCI Liège-Verviers)
- 07:** Maxime Prévot (Bourgmestre de la Ville de Namur)
- 08-09:** Séance académique et présentation du potentiel socio-économique de la Ville de Namur
- 10:** Denis Mathen (Gouverneur de la Province de Namur) et Benoît Bourvain (Traiteur Paulus)
- 11:** Didier Hergot (Directeur Adéhis), Renaud Degueldre (Directeur général du BEP), Christophe Raymond (Chargé de relations CCI - Zone de Namur)
- 12:** François-Xavier Mardegan (Administrateur André-Zinc), Alex Poty (Clean Express Poty)
- 13:** Catherine Henry (Cabinet d'Avocat Proesmans et Henry), Laurence Soetens (Thelis ICT) et Jean-Louis Henry (COBELBA)

TAILLE DES ENTREPRISES	NOMBRE ENTREPRISES	NOMBRE DE TRAVAILLEURS
1 à 4 travailleurs	60,3 %	6,2 %
5 à 9 travailleurs	16,3 %	5,9 %
10 à 19 travailleurs	9,4 %	7,1 %
20 à 49 travailleurs	7,9 %	13,4 %
50 à 99 travailleurs	2,9 %	11,2 %
100 à 199 travailleurs	1,7 %	13,2 %
200 travailleurs et +	1,5%	43%



RETROUVEZ LES VIDÉO-REPORTAGES CONSACRÉS À 5 FABRICANTS NAMUROIS SUR  
[www.youtube.com/madeincciconnect](http://www.youtube.com/madeincciconnect)



Photos: © Yves Goethals - [www.goethalsyves.be](http://www.goethalsyves.be)



## [AIB-Vinçotte]

# L'ENVIRONNEMENT, c'est aussi leur domaine!

Essentiellement connue du grand public pour ses contrôles d'installations électriques ou de cages d'ascenseur, l'entreprise AIB-Vinçotte est également active dans le domaine de l'environnement. La société ayant acquis une expertise très pointue en la matière, la CCI a décidé d'en faire son partenaire privilégié dans le cadre de ses « petits-déjeuneurs environnement ». Rencontre avec Dorothée Dupuis, responsable de la section « Études » de la Business Unit Environment Safety and Sustainability pour la Wallonie.

CÉLINE LÉONARD

### ► CCI<sup>mag</sup> : Quels sont les principaux services proposés par la Business Unit Environment d'AIB-Vinçotte ?

D.D. : « Nous proposons des services dans 4 grands domaines d'activité : l'amiante (mesure, inventaire et programme de maîtrise de l'amiante), le bruit (analyse et mesures acoustiques), l'étude des sols (détection de pollution éventuelle, accompagnement dans la mise en place de la procédure d'assainissement) ainsi qu'un département étude au sens large (étude d'incidences, étude des risques industriels et étude de la sécurité des processus). »

### ► CCI<sup>mag</sup> : De quelle manière accompagnez-vous les entreprises dans ces différents domaines ?

D.D. : « Notre accompagnement se traduit essentiellement par des missions de consultation. Nous ne pouvons contraindre les sociétés à entreprendre certaines démarches mais nous avons pour vocation de les conseiller. Nous attirons leur attention là où le bât blesse et leur proposons des solutions. »

### ► CCI<sup>mag</sup> : Combien de collaborateurs compte votre Business Unit ?

D.D. : « A l'échelle nationale, nous sommes une centaine. Notre équipe se compose principalement d'ingénieurs industriels, civils et agronomes. L'équipe « Études » en Wallonie compte également deux docteurs dans ses rangs, l'un en eaux de surface et l'autre en chimie. »

### ► CCI<sup>mag</sup> : Qu'est-ce qui fait la plus-value de Vinçotte ?

D.D. : « Dans nos missions, nous avons la chance de pouvoir nous appuyer sur les 130 services relatifs à la qualité, la sécurité et l'environnement du groupe. En plus de prestations de qualité, nous pouvons ainsi proposer une vision globale et intégrée à nos clients. »

### ► CCI<sup>mag</sup> : Qu'est-ce qui vous a motivé à collaborer avec la CCI ?

D.D. : « Le fait que les entreprises connaissent peu les services que nous proposons en matière d'environnement. Certaines sociétés recourant à d'autres services du groupe nous ont déjà dit qu'elles ne nous avaient pas consultés pour



certaines missions car elles ignoraient ce pan de notre activité. En prenant part aux petits-déjeuneurs environnement de la CCI, nous avons la possibilité d'établir un contact direct avec le monde entrepreneurial. »



Dorothée Dupuis (AIB-Vinçotte)

Les petits-déjeuneurs environnement sont des séances d'information et de sensibilisation aux thématiques environnementales en entreprise. En 2 heures de temps, l'orateur aborde de manière concrète une thématique ayant trait à la gestion de l'environnement ou à la législation en vigueur.

#### PROGRAMME :

- 14 mai 2013 : Le bruit, tout un programme !
- 10 septembre 2013 : Le décret sol
- 12 novembre 2013 : La gestion des déchets

#### INFORMATIONS :

Céline Kuetgens : ck@ccilvn.be - 04/341.91.76



plus de sécurité

avec



[www.merak.eu](http://www.merak.eu)



Microsoft

**8 h 24** FABRICE chatte avec un collègue sur sa tablette pour se procurer les derniers chiffres + FABRICE peaufine, de chez lui, le PowerPoint final avec son manager resté au bureau + le MANAGER passe en revue la présentation finale avec l'équipe par vidéoconférence + FABRICE consulte son téléphone, reçoit une invitation à une séance de chat vidéo de la part d'un client + LE PATRON partage fièrement le PowerPoint final (et les bonnes nouvelles) sur le fil d'actualités du bureau **8 h 57**

# 100% connecté



 Office 365

TOUT VOTRE TRAVAIL  
DANS LE CLOUD

Vidéoconférence HD / Messagerie professionnelle / Gestion IT simplifiée / Chat entre collègues / Accès à vos documents partout / Office au complet

Office 365 va révolutionner le travail. Découvrez-le sur [Office365.be](http://Office365.be)



Scannez le code-barre pour découvrir toutes les possibilités d'Office 365.

Téléchargez gratuitement l'application sur <http://gettag.mobi>

WiFi, connexion Internet ou forfait d'échange de données requis (des frais peuvent être appliqués). Vous devez disposer d'un appareil supportant la HD.