

ccimag

LE MAGAZINE DES ENTREPRISES

MENSUEL N° 05
MAI 2013

ÉDITION BRABANT WALLON -
HAINAUT - WALLONIE PICARDE

L'invité

Eric Domb

(Pairi Daiza)

Heureux dans mon
jardin du monde !

Dossier

**IL N'Y A PAS QUE
L'ARGENT QUI FAIT
POUSSER DES AILES !**

Plus d'infos sur : www.ccimag.be



Pour protéger vos employés, nous avons mieux.

ETHIAS – EMPLOYEE CARE SOLUTIONS

Une entreprise n'est rien sans ses employés. C'est pourquoi vous voulez leur garantir la meilleure des protections. Avec Ethias, vous profitez de solutions sur mesure en accidents du travail, soins de santé et assurances de groupe, ainsi que d'un traitement rapide de vos dossiers et de conseils en prévention.

Pas étonnant que les plus grands courtiers recommandent Ethias !

Pour en savoir plus: **04 220 31 31** ou **entreprises@ethias.be**

ethias

PREFERRED PARTNER
FOR CORPORATE INSURANCE

Édito

Motiver ses troupes

En raison des conditions économiques actuelles, traiter ce sujet n'est, à première vue, pas chose aisée.

En effet, à part quelques niches dans lesquelles certaines entreprises sont actives, et qui sont à féliciter pour leurs visions stratégiques, il n'en va pas de même pour une grande majorité d'entre nous.

Dans ce contexte, bien difficile, il n'est pas simple de motiver nos troupes. Pourtant, et plus que jamais, il est opportun de faire corps, de former, au sens le plus large du terme, une équipe, un groupe homogène qui regarde dans la même direction et qui se mobilise afin de pérenniser l'activité de l'entreprise.

Pour ce faire, il y a lieu de dialoguer, d'expliquer simplement et concrètement les choses : l'état de l'activité, les perspectives, l'évolution envisagée, ainsi qu'une liste de solutions proposées, surtout si la voilure doit être réduite.

En effet, vu le contexte, la confiance entre toutes et tous doit être la plus sincère et réelle possible. Il n'y a rien de pire que les bruits de couloir, le doute, l'incertitude et la longue attente qui, à eux seuls, sont destructeurs de motivations. Mais n'est-ce pas simplement un comportement humain face à une part d'inconnu ressentie fortement comme une insécurité et donc paralysante, vu les préoccupations ?

Ah ! Cette confiance, dont nous avons toutes et tous besoin, est bien mise à mal par la gestion de certains dossiers de la part de nos autorités. C'est surtout la communication les concernant qui a été catastrophique. Quasi tous les jours, une nouvelle mesure ou mesurette nous tombe dessus.

Dans ce contexte, motiver est indispensable, mais d'abord l'état d'esprit doit y être. A nous, selon nos spécificités et notre culture d'entreprise, d'agir pour qu'il en soit de la sorte.

Vous trouverez dans cette édition des pistes et suggestions à méditer très certainement.

Si pour certains, seule la gratification compte, n'oubliez pas le plan Bonus, qui implique obligatoirement l'ensemble du personnel, vu la nécessité d'une évaluation et d'un résultat.

Mais surtout, n'oubliez jamais ce simple mot, pour un travail bien fait, un mot qui ne coûte rien et qui fait un bien fou ... « Merci » !

P. COULON,

PRÉSIDENT DE LA CCI HAINAUT

“

N'oubliez jamais ce simple mot qui ne coûte rien, pour un travail bien fait et qui procure un bien fou... « Merci » !

CCI Brabant Wallon

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

CCI Hainaut

Siège de Charleroi
Avenue Général Michel 1c - 6000 Charleroi

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

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

CCI Wallonie picarde

Siège de Mouscron
Boulevard industriel 80 - 7700 Mouscron

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

ccimag'

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

Éditeur responsable
Marc Chapelle

I ♥ M²⁰¹⁵ MONS

Chef d'édition

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

Publicité

Solange Nys
04/341.91.67
solange@ccimag.be

Journalistes

Alain Braibant, Camille Desauvage, Sébastien Etienne,
Stéphanie Heffinck, Hugo Leblud, Céline Léonard, VDA

Dossier

Stéphanie Heffinck, Céline Léonard

Abonnements

Françoise Bonmarriage
Tél. 04/341.91.72 - fb@ccilvn.be

Photos

Invité du Mois & Économie en images : Reporters

Impression

Chauveheid

Maquette et mise en page

Mwp Communication - www.mwp.be

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

Mensuel N° 05
Mai 2013

EDITION BRABANT WALLON
HAUT - WALLONIE PICARDE

Analyse sectorielle

La sécurité, une préoccupation quotidienne

La sécurité est l'affaire de tous et bon nombre d'entreprises se sont constituées pour l'assurer. Vêtements de protection, casques de moto, échange sécurisé de données... Autour d'une thématique commune gravitent des secteurs d'activités bien divers.

Big Buzz

Bee nature : des abeilles qui font « buzz »

Des soins naturels à base de miel et d'extraits végétaux propulsés par les réseaux sociaux.

Honest Talk

Jean-Michel Javaux

Dans le secteur médico-pharmaceutique, les biotechnologies, l'agroalimentaire ou la logistique, la Wallonie a un avenir économique. Tel est l'avis de Jean-Michel Javaux, nouveau Président de Meusinvest.



L'économie en images

Durobor : le verre à moitié plein

Un investissement de 15 millions d'euros pour le nouveau four de Durobor lui a donné un second souffle. Une progression dans les entrailles de la vaillante gobeletterie sonégienne vous fait découvrir un processus de fabrication en 7 étapes clés.

L'invité

Eric Domb (Pairi Daiza)

Quand Eric Domb découvrit les ruines de l'Abbaye cistercienne de Cambron, il fut victime d'un... coup de foudre. Le juriste abandonna ses livres pour créer « Paradisio », rebaptisé ensuite « Pairi Daiza ». Dans son « jardin du monde », récemment sacré « meilleur jardin zoologique de Belgique et des Pays-Bas », l'homme se livre à cœur ouvert...



Dossier

Il n'y a pas que l'argent qui fait pousser des ailes...

Introduction :
motivation = absence
d'insatisfaction +
satisfaction

Rémunérations
alternatives : des petits
ou gros « + » pour les
collaborateurs

Un manager motivé et
motivant

Témoignages

Conclusion



En bref

L'actualité du chef d'entreprise

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





Géomarketing : s'installer ou grandir... mais où ?

34



F. Honoré

Le géomarketing permet de construire son plan d'expansion en connaissance de cause, de savoir qui et où sont ses clients, de prévoir le CA d'une future implantation... Explications de François Honoré (Geoconsulting).

Prise de parole en public : pauvres, pauvres Powerpoint, Keynote ?

35

Surutiliser des logiciels de présentation est un risque de passer à côté de l'information et d'endormir son auditoire. Comment s'en faire des alliés. Le point avec Guy Delhay, préparateur et répétiteur de prises de paroles en public...

Sécurité : les bons gestes face au feu

36

Un incendie peut à tout moment se déclarer au sein de votre entreprise. Les experts du CEPS nous livrent leurs conseils pour affronter les flammes...

Europlex : en toute transparence

39

Les importateurs se font partenaires et conseillers de cette société nivelloise de transformation de plastiques rigides. Pour tenir ses engagements vis-à-vis de ses clients finaux, elle exige de ses fournisseurs une stricte observation des délais.



L'actualité de nos entreprises en bref

48

Un premier ouvrage pour la maison d'édition « Zébrion », des membres de la CCIBW à l'honneur, notamment lors des « Trends Gazelles 2013 », une nouvelle bière pour la Brasserie Lefebvre... en quelques mots, des événements d'importance pour nos entreprises...

BHC ou le pari gagnant de l'« Open Source »

41

La société n'utilise que des logiciels libres, au départ desquels elle développe des applications spécifiques pour ses clients...



Ménart : concepteur d'outils intégrés pour le compostage

42

Une expertise éprouvée dans le traitement, le recyclage et la valorisation de déchets que la PME hennuyère exporte dans plus de cinquante pays !



DTC : pompe à chaleur, pompe à bonheur

43

Un Réseau qui allie des experts en confort éco-thermique...



E. de Montigny

Synergo : votre partenaire formation

44

Accompagner, c'est suivre et poursuivre, estime la société.



Mass-relax : employés bichonnés, société en pleine santé

45

Un massage régénérant de 15' permet de diminuer le taux d'absentéisme, selon certaines études...



Vinciane Verscheure

Reporters : le bon déclic : rassembler les éléments de son image...

46

Une agence pour laquelle photos et vidéo font partie d'un tout cohérent pour se constituer une image crédible. Qu'il s'agisse d'une petite ou grosse entreprise...



© Reporters

Echos de la CCIH

50

Depuis son centre logistique de Seneffe, récemment agrandi, Doyen Auto se charge de la distribution de pièces automobiles. Les membres de la CCIH ont pu découvrir l'entreprise de l'intérieur...



Echos de la CCIWAPI

52

Un Wapi tour en organisation conjointe IEG, CCI Wallonie picarde, ça donne... quelque 170 participants pour une visite de l'entreprise mouscronnoise « VERANCLASSIC »





ERIC DOMB (PAÏRI DAÏZA)

**HEUREUX DANS
MON JARDIN
DU MONDE!**

Tombé sous le charme d'une ancienne abbaye cistercienne oubliée des hommes, Eric Domb a quitté ses livres de loi et de comptes pour faire partager sa passion pour la nature et les voyages aux nombreux visiteurs qui poussent chaque année les portes de Pairi Daiza.

CEDRIC KETELAIR - © REPORTERS

« **J**e suis l'éboueur le plus riche du pays », sourit Eric Domb, fondateur et patron du parc Pairi Daiza, élu récemment meilleur jardin zoologique de Belgique et des Pays-Bas. Ce parc, c'est son bébé et voir un déchet qui traîne le rend malade. Le gamin qui visionnait les conférences d'Explorations du monde à Bruxelles, n'avait jamais imaginé devenir l'explorateur qu'il est aujourd'hui. Titulaire d'une licence en droit, il a travaillé comme avocat, mais ce métier l'ennuyait. « J'étais mauvais », dit-il. Il s'est ensuite lancé dans la fiscalité et il a créé sa première boîte, Stratefi, une société de conseil qui existe toujours, mais l'homme n'était pas heureux. Il rêvait d'emmener sa carcasse aux quatre coins du monde. Un jour, le beau-père de sa secrétaire lui a dit que l'ancienne abbaye cistercienne de Cambron était à vendre. « Ce fut un coup de foudre et un coup de folie », dit-il. Après avoir cherché des investisseurs et convaincu un banquier, Paradisio, rebaptisé Pairi Daiza en 2010, ouvrait ses portes en mai 1994, avec le succès qu'on lui connaît. Plus de 955.000 visiteurs ont franchi les portes du parc en 2012 pour voir les 5.000 animaux et les objets authentiques que le boss a ramenés dans ses valises. Dernièrement, le Bruxellois Eric Domb a été choisi pour présider le club Mons 2015. « C'est un honneur car c'est une façon de renvoyer l'ascenseur au Hainaut, qui est devenu mon pays, et aux Hennuyers. Un habitant sur trois de cette province vient chaque année dans le parc. Par ailleurs, je suis certain que la culture offre un environnement créatif extrêmement précieux aux entrepreneurs. Mons 2015, c'est aussi une belle occasion de rassembler les énergies. Le sous-régionalisme, folklorique jadis, est mortel aujourd'hui. »

Coup de génie

Un coup de génie ? On pense tout de suite à l'achat de cet écrin de verdure autour d'une ancienne abbaye cistercienne pour en faire un paradis culturel et animalier. Mais Eric Domb garde les pieds sur terre. « Paradisio ne fut pas un coup de génie. Ce fut même une idée pas très géniale car on ferme les zoos aujourd'hui mais elle l'est devenue car l'auteur a su s'entourer de gens talentueux et il a su partager sa passion », raconte modestement le principal actionnaire de Pairi Daiza. Néanmoins, au cours de notre entretien, Eric Domb explique qu'il a dû se battre pour obtenir son magnifique jardin chinois, implanté près de l'ancien château, lui aussi entièrement remis à neuf. « J'en avais vu un à Montréal et j'en rêvais. Lors d'un conseil d'administration, un administrateur a trouvé scandaleux que je me fasse plaisir sur le dos des actionnaires. Mais j'ai décidé d'aller de l'avant et je me suis rendu en Chine pour rencontrer les derniers artisans afin qu'ils viennent construire ce village ici. Aujourd'hui, c'est l'une de nos principales attractions. Ensuite, je suis allé en Indonésie, car je rêvais d'un jardin indonésien. Je suis allé sur un volcan sacré, j'ai prié la nuit avec des notables pour obtenir l'aval des autorités locales et j'ai pu ramener des objets sacrés de là-bas. Un des derniers rois indonésiens avait entendu parler de notre temple en pierre volcanique. Il a décidé de faire sculpter quatre masques de toute beauté et il est venu nous les apporter lui-même, accompagné de toute sa famille. » Après l'Asie, cap sur l'Afrique. « J'y suis allé avec un grand voyageur que je n'avais pas revu depuis trente ans et qui était mon maître de stage quand j'étais avocat. Grâce à Jacques Van Gelder, qui est amoureux de l'Afrique, j'ai pu visiter des villages au Togo et au Bénin et créer un village typique d'Afrique de l'ouest dans le parc. » L'Australie est aussi présente, en attendant le monde du froid... Le prochain défi d'un homme qui refuse qu'on le qualifie de génie.



“ Pairi Daiza, c'est permettre aux gens qui n'ont pas les moyens de voyager, de vivre une authenticité



NOUS DONNONS UN NOUVEAU SENS À L'IMPRESSION.

Le format d'impression est au coeur de l'univers du Print 3.0. Désormais, le papier n'est plus chargé verticalement mais horizontalement. Résultat ? Le MFC-J4510DW, un appareil compact et élégant qui vous permet d'imprimer jusqu'à 18 pages par minute en couleur jusqu'au format A3. Impression recto verso, copie, numérisation et télécopie, depuis un appareil mobile ou dans le cloud... avec le MFC-J4510DW, les possibilités sont infinies. Qui plus est, si vous utilisez les cartouches d'encre à haut rendement, vous réduirez également votre coût à la page. Déjà disponible à partir de € 239, TVA et nouvelle orientation incluses.

BROTHER.BE/PRINT3-0FR

BIENVENUE DANS L'UNIVERS DU **PRINT 3.0**



“ Derrière un homme remarqué,
il y a toujours une
équipe remarquable



BIO EXPRESS

- Naissance à Bruxelles, le 11 novembre 1960
- Licence en droit à l'Université Catholique de Louvain ; une licence en sciences commerciale et financière à l'université Sint Aloysius de Bruxelles (n'a jamais présenté son mémoire).
- **Début des années 90**, création de Stratéfi, société de conseil en matières juridique, fiscale et comptable.
- **Mai 1994**, ouverture de Paradisio, après cinq mois de travaux, dans un domaine situé autour d'une abbaye cistercienne. Cinq ans plus tard, la trésorerie affichait un solde positif pour la première fois et Pairi Daiza était coté en bourse.
- **2012** : Pairi Daiza : premier parc zoologique de Belgique en terme de fréquentation avec 955.000 visiteurs.
- **2013** :
 - Pairi Daiza élu meilleur parc d'attraction de Belgique et meilleur jardin zoologique du Benelux.
 - Eric Domb : président du Club Mons 2015 dont le but est d'inciter les entreprises du Hainaut à s'intégrer dans le projet « Mons Capitale européenne de la culture ». Il fut aussi président de l'Union Wallonne des Entreprises.

IL ÉTAIT UNE FOIS... ERIC DOMB

- **La qualité que vous préférez chez un homme** : « la gentillesse »
- **La qualité que vous préférez chez une femme** : « l'humour »
- **Votre principal défaut** : « l'égoïsme »
- **Votre rêve de bonheur** : « un rêve de tendresse partagée ».
- **Ce que vous voudriez être** : « Je suis devenu celui que j'ai toujours voulu être ».
- **Le pays où vous désiriez vivre** : « la Belgique »
- **Vos héros dans la vie réelle** : « Winston Churchill ».
- **Votre domaine culturel préféré** : « les jardins »
- **Le don de la nature que vous aimeriez avoir** : « remonter le temps »
- **La faute qui vous inspire le plus d'indulgence** : « la gourmandise ».
- **Votre devise** : « Il est prudent d'être audacieux ».

Coup de force

« Il y a plusieurs années, j'ai eu une discussion très virile avec un permanent syndical. Cela s'est très mal passé car les comptes n'étaient pas bons et nous étions en pleine crise de la grippe aviaire. J'ai refusé toute discussion sur les hausses de salaires car on touchait à la vie même de l'entreprise qui était en grand danger », explique Eric Domb. Ce dernier résume son coup de force en une phrase : « Il faut savoir dire non et pouvoir dire oui ». Le patron ne regrette pas d'avoir tenu tête aux syndicats, qu'il respecte énormément.

« Nous avons surmonté cette crise. Mais je suis un social démocrate et j'attache beaucoup d'importance au dialogue social. J'ai d'ailleurs beaucoup de respect pour notre délégation syndicale et les gens qui se mouillent pour les autres. Une bonne concertation est un gage de réussite. J'attache aussi une haute importance à la transparence. »

Coup de gueule

« Je n'ai pas de coup de gueule car je pense qu'il faut construire et non gueuler. Les coups de gueule ne servent pas à grand-chose finalement. Il faut motiver les gens et aller de l'avant. Mais bon, si vous voulez un coup de gueule, je dirais que l'enseignement n'est pas à la hauteur dans notre région ». Et il n'est pas le seul entrepreneur à faire cette remarque. En février, la presse avait pourtant repris un sacré coup de gueule : « Le nationalisme est une maladie mentale collective », avait dit cet homme attaché à son pays.

PAIRI DAIZA

Domaine de Cambron
7940 Brugelette
www.pairidaiza.eu

LA SÉCURITÉ, UNE PRÉOCCUPATI

Le thème de la sécurité revient souvent dans les discussions. Dans les discours des décideurs politiques, par exemple, lors de tel ou tel fait de société. Mais au quotidien, chacun d'entre nous est confronté à la sécurité. L'utilisateur d'un véhicule est sensibilisé à la sécurité routière. Le critère de sécurité est aussi un facteur de choix lors de l'achat d'un véhicule.

Certaines entreprises sont spécialisées dans le domaine de la sécurité. La protection du travailleur passe par un équipement adéquat. La protection des installations, voire même des personnes, est une

préoccupation de bon nombre d'entreprises. Que cela soit en terme d'intrusion ou d'événement pouvant porter atteinte à l'intégrité des bâtiments comme un incendie. Enfin, la sécurité des transactions financières, à l'heure où les transactions internationales peuvent désormais être effectuées par quasi tout le monde, est d'une importance capitale. On l'aura donc compris. Chacun - citoyens, travailleurs, patrons - est toujours amené à profiter d'un service offert par une entreprise dont la sécurité est le maître-mot.

SÉBASTIEN ETIENNE

EUREKA SERVICE, LA SOLUTION SÉCURITÉ TOUTE TROUVÉE



Lorsque l'entreprise familiale de négoce en construction dans laquelle il travaillait a fermé ses portes, en 1993, Albert Puissant a choisi de relancer une nouvelle activité comme commerçant indépendant avec le soutien de son épouse. Mais cette fois en ciblant les articles de sécurité : chaussures, gants, casques de protections, vêtements, harnais... Et cette nouvelle petite affaire familiale appelée « Eureka Service » a d'abord vu le jour dans sa propre habitation. Depuis, un véritable magasin a été construit à côté de l'habitation privée. Eureka Service a une clientèle diverse, allant du particulier cherchant à s'équiper dans le cadre de travaux de bricolage aux plus gros clients comme les entrepreneurs, les PME ou certaines intercommunales. L'entreprise propose, de plus, des équipements de protection nucléaire.

EUREKA SERVICE

Rue Reine Astrid, 6 - 1473 Glabais (Genappe)
Tél. 067/77.11.70 - www.eureka-service.be

LAZER, LA PLUS ANCIENNE MARQUE DE CASQUES AU MONDE

Le nom de Lazer est connu des motards dont beaucoup ont certainement déjà eu un casque de la marque sur la tête. Et Lazer est une histoire belge, au départ.

À l'origine, en 1919, on retrouve Roger Lacroix qui se lance dans la fabrication d'articles en cuir pour les motocyclistes. La société a longtemps été associée à Nivelles où les casques Lazer ont été produits jusqu'au début des années 2000. Si les casques sont désormais fabriqués en Chine, le siège de l'entreprise est resté en Belgique, et même en Brabant wallon, puisque Lazer Helmets est installée à Mont-Saint-Guibert. Lazer est également la plus ancienne marque de casques en activité dans le monde. Entre 100.000 et 120.000 casques Lazer sont encore produits chaque année, à la fois pour les motards, mais également pour les adeptes du parapente et de la motoneige. Les casques Lazer de dernière génération sont également enrichis des nouvelles technologies comme la visière photochromique, le pure carbon et le Bluetooth.



LAZER

Rue André Dumont, 3
1435 Mont-St-Guibert - Tél. 010/30.03.00
www.lazerhelmets.com



ON QUOTIDIENNE

RUSSO SECURITY, UNE SUCCESS STORY TUBIZIENNE

En 1998, lorsqu'il décide de créer sa propre société de gardiennage, après une dizaine d'années d'expérience dans le domaine au sein d'une multinationale, Alfredo Russo l'installe dans sa région, à Tubize. En solo, il débute par la surveillance du Passage Champagne, une galerie du centre de Tubize. Quinze ans plus tard, sa société Russo Security a bien grandi en prenant en charge le gardiennage de magasins, d'entreprises et de site industriels. L'intervention physique après alarme fait également partie de ses services. Des missions de sécurité VIP ou ponctuelles lui sont également confiées. Russo Security emploie une centaine de personnes dont des agents statiques, des inspecteurs de magasin, des maîtres chiens et des bodyguards. « *Mais je tiens à garder mon approche de base en étant proche des clients. Je n'ai par exemple pas de commerciaux et rencontre moi-même la clientèle* » explique Alfredo Russo. Une PME qui s'est aussi clairement fait une place à côté des multinationales. Deux exemples parmi d'autres ? L'Union Belge de football fait appel à Russo Security lors de matchs et l'entreprise tubizienne est amenée à assurer la sécurité pour une compagnie privée basée à l'aéroport de Zaventem.



RUSSO SECURITY Rue de Coeurcq, 110 - 1480 Tubize - Tél. 02/355.27.36 - www.russosecurity.be

VANDERPLANCK METALWORKS, CENT ANS DE PROTECTION

Entreprise centenaire - elle a été fondée en 1912 - Vanderplanck Metalworks produit des portes de haute protection : portes coupe-feu, portes anti-explosion, portes acoustiques (utiles par exemple pour les studios d'enregistrement et salles de spectacles) ou encore des portes et des grilles pour milieu pénitentiaire.



L'entreprise hennuyère fait partie intégrante du groupe Protexio, réunissant trois sociétés : Vanderplanck, Proseco (compartimentage résistant au feu) et Pyro Protection (protection incendie). Depuis 2010, Protexio réunit ces spécialistes de la protection contre les risques d'atteinte à l'intégrité des constructions. « *Grâce à ce groupement de trois sociétés nous offrons une solution globale au niveau de la protection passive au feu* » indique-t-on chez Protexio. Vanderplanck Metalworks peut aussi être amenée à répondre à des demandes précises afin de répondre à des besoins spécifiques.

VANDERPLANCK METALWORKS

Rue Cense de la Motte, 49
7110 Bois-d'Haine - Tél. 064/52.10.30
www.protexio.be

SWIFT, DES MILLIONS DE MESSAGES ÉCHANGÉS

Au quotidien, plus de 10.000 établissements financiers et entreprises dans 212 pays font appel à SWIFT pour échanger des millions de messages financiers standardisés. Une activité impliquant l'échange sécurisé de données propriétaires tout en garantissant la confidentialité et l'intégrité.

« *SWIFT est une coopérative détenue par ses membres permettant au monde financier de mener ses activités avec rapidité, certitude et confiance* » indique-t-on au sein de la société basée à La Hulpe. SWIFT précise que son rôle est double. D'une part, mettre à disposition la plate-forme, les produits et les services de communication internes permettant à ses clients de se mettre en relation et d'échanger des informations financières en toute sécurité et fiabilité. « *Nous agissons également comme le catalyseur qui rassemble la communauté financière pour travailler en collaboration, déterminer les pratiques du marché, définir des standards et envisager des solutions aux questions d'intérêt commun* » ajoute-t-on encore chez SWIFT. La société gère les enregistrements des codes BIC. Si bien que l'appellation « Code SWIFT » est désormais aussi largement connue depuis que ce code se retrouve sur bon nombre de virements bancaires.



SWIFT

Avenue Adèle, 1 - 1310 La Hulpe - Tél. 02/655.31.11 - www.swift.com



Chemin Grand Pierpont 1 • B-6210 Les Bons Villers
tél +32 (0)71 880 830 • fax +32 (0)71 851 543
info@pierpont.be • www.pierpont.be



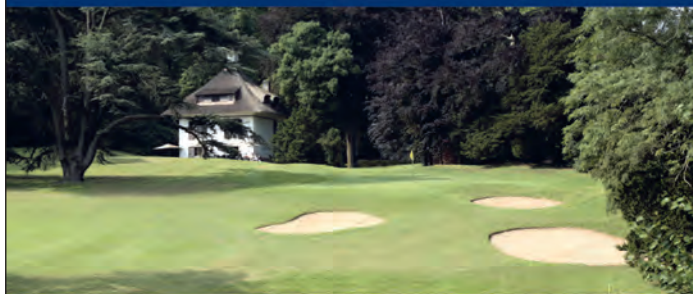
COMMENCEZ LE GOLF !

- Cotisation provisoire d'1 mois.
- Accès au practice, putting green et terrain 9 trous débutant.
- 4x1/2h de leçon privée, selon votre planning.
- Cadeau : votre 1er club de golf.



Choisissez parmi
ces 2 clubs,
et inscrivez-vous !

130 €



GOLF CLUB ENGHIE

Ch. Brunehault • Parc Château d'Enghien 4 • B-7850 Enghien
tél +32 (0)2 397 03 17 • fax +32 (0)2 396 04 17
info@golfclubenghien.com • www.golfclubenghien.com



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

programme
viavia

walloniaflandersbrussels



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

contactez votre opérateur local:





[Bee nature]

DES ABEILLES QUI FONT « BUZZ »

- Des soins naturels à base de miel et d'extraits végétaux
- Des moyens de communication dans le vent pour une cible jeune
- Un concours Facebook pour élire les visages 'Bee Nature'

STÉPHANIE HEFFINCK

Inspirée par les abeilles...

Elle représente bien ses produits. Fraiche et naturelle, Marine André est aussi vive que les petites abeilles dont elle exploite l'activité débordante. Onctueux, délicieusement sucré, subtilement parfumé aux plantes fréquentées par les insectes butineurs, le miel est un or jaune qui fond dans le lait... et fait fondre la peau. Marine en a donc fait le principal ingrédient de ses produits de soins. « Pour mon mémoire et mon stage de fin d'étude, j'ai créé une marque pour un groupement pharmaceutique belge. À la base, il s'agissait de préparations magistrales, réalisées en pharmacies ». En février 2012, la jeune femme fonde la SPRL Bee Nature. « Je voulais passer au stade de produits cosmétiques susceptibles d'être vendus dans le monde entier ». Achats de formules, tests de stabilité, tests toxicologiques... elle n'a sauté aucune étape. Elle a aussi imaginé le nom de la société et en a recherché l'identité visuelle.

Le miel: de l'or pour la peau

« La gamme est dépourvue de phénoxyéthanol, de parabène et d'huile minérale ». Miel, huiles végétales et hydrolases unissent leurs effets dans des produits d'hydratation et de régénération de la peau. La précieuse substance élaborée dans le jabot des abeilles, aux vertus innombrables (nourrissante, cicatrisante, hydratante...) est donc contenue dans l'ensemble de la gamme: un lait de corps, un lait de douche, un soin visage, une crème pour les mains et les ongles, un baume à lèvres, un savon, un shampoing. 7 références qui sont encore agrémentées d'autres légères senteurs naturelles. « Le shampoing sent la pomme, le soin visage part vers des odeurs d'épices et de verveine, le lait de douche est parfumé au citron et à la verveine... » Avec leur packaging peps, où triomphent

les couleurs orange et framboise, les soins attirent particulièrement la cible de Marine: les 18-30 ans. Pétris de considérations « bio », « écolo », ces derniers trouvent fun un emballage alimentaire très léger. « Il favorise la conservation des produits, est écologique et économique: on peut le vider à fond sans y laisser trainer encore des résidus. »

La gamme Bee nature occupe les rayons des pharmacies, parapharmacies et magasins bio, essentiellement. De juin à décembre 2012, le nombre de points de vente qui la proposent a plus que triplé! « Pour l'instant, on peut aussi acheter en ligne ».

Les visages Bee Nature, c'est Facebook!

Tous les 2 jours, Marine poste des nouveautés sur Facebook, partage des liens, l'actualité de « Bee Nature ». Entre Joëlle Scoriels et Adrien Devyver, elle y apparaît souriante, sur les photos. Car la demoiselle est passée à

« Sans chichis »! Elle affectionne également le site web communautaire « vimeo » pour le partage de vidéos. « La vidéo que j'avais postée par son canal, reliée à ma page facebook a été visionnée, en une seule journée plus de 1500 fois! » Le but était de trouver le visage « Bee Nature » pour les campagnes publicitaires. En l'occurrence, 2 frais minois du Brabant wallon qui se sont même rendus à « Cosmoprof », Salon international des parfums et cosmétiques...

Réseaux utilisés

- Blog
- Site Internet en 6 langues
- you tube
- Facebook: alimenté tous les 2 jours, voire quotidiennement
- Twitter: un peu moins
- Vimeo: une vidéo visionnée plus de 1500 fois



La « ruche idée » d'une fille de maman pharmacienne et d'un papa chimiste: une gamme au miel

BEE NATURE

Chée de Namur, 5
1300 Wavre
Tél. 0473/48.34.26
www.beenature.be



F-Benefit, le maître-choix pour l'assurance de groupe des salariés

Pourquoi un dirigeant d'entreprise choisit-il F-Benefit de Fédérale Assurance pour la pension complémentaire de ses collaborateurs ?

- Pour la **sécurité** : depuis plus de 100 ans, Fédérale Assurance est un partenaire stable et solide sur lequel les clients peuvent compter, en toutes circonstances
- Pour la **performance** : en tant qu'assureur mutualiste, la compagnie n'a pas d'actionnaires à rémunérer et peut ainsi offrir des rendements totaux qui figurent parmi les meilleurs du marché
- Pour la **qualité** : les assurances de groupe de Fédérale Assurance sont gérées par un service certifié ISO-9001

De plus, en 2012, F-Benefit a remporté dans sa catégorie le Trophée de l'Assurance Vie !

Plus d'info :

www.federale.be

Pour rencontrer le conseiller ou le
gérant de bureau de votre région :

 **0800-14.200**

FEDERALE
Assurance

L'assureur qui partage ses bénéfices avec vous

100
ans
1911

IL N'Y A PAS QUE L'ARGENT QUI FAIT POUSSER DES AILES

Psychologue et professeur de management à l'Université de l'Utah, Frederick Herzberg s'est penché sur la motivation de l'homme au travail. Il en a tiré une théorie axée sur les facteurs de satisfaction et d'insatisfaction; le contraire de la satisfaction n'étant pas l'insatisfaction, mais l'absence de satisfaction. La motivation au travail se situerait donc dans la satisfaction et l'absence d'insatisfaction, si vous suivez son raisonnement.

En résumé, le Professeur de Management épingle 2 « familles » de facteurs: les facteurs d'ambiance, relatifs aux conditions de travail (bruit, chaleur, salaire...) qui doivent atteindre un niveau de base, en deça duquel l'insatisfaction éclot. Et les facteurs valorisants qui, une fois le seuil minimal des facteurs d'ambiance atteint peuvent donner lieu à de la satisfaction; ils sont intrinsèques au travail.

« Parmi les éléments de motivation que nous observons, chez les profils rencontrés, nous notons souvent l'ambiance, l'autonomie, le contenu du job et la variété des tâches, la communication ouverte et la flexibilité », énumère Sean Tommissen (Managethic SPRL - www.2bhunt.eu). Eric Croisy (Adva Consult SPRL) ajoute: « Bien entendu, pour les candidats, l'adéquation du contenu de la fonction au descriptif qui en a été établi est primordiale. Le boulot doit correspondre tout à la fois aux compétences et attentes des travailleurs »...

Ces hommes et femmes ont des parcours de vie différents, des ambitions, des valeurs, des aspirations tellement divers. Si certains facteurs de motivation semblent être partagés par le plus grand nombre, d'autres sont fonction des individus.

Dans ce dossier, CCIImag' a listé quelques pistes de motivation des travailleurs, autres que le salaire pur. Certaines ne coûteront à l'employeur « que » de la bonne volonté, de la souplesse ou une remise en question de son management...

CÉLINE LÉONARD ET STÉPHANIE HEFFINCK



Solutions photovoltaïques pour entreprises



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



Réduisez la facture énergétique de votre entreprise

- Un groupe avec + de 25 ans d'expérience dans la construction
- Une solvabilité et une structure financière saine
- Plus de 5.000 références allant jusqu'à 500 kWc
- Bureau d'étude spécialisé
- 15 équipes de pose en interne formées et encadrées
- Maintenance et monitoring de performance

**Des professionnels
au service
de professionnels**

www.ge4s.be

 **0 800 32 232**

info@ge4s.be

Rémunérations alternatives : des petits ou gros « + » pour les collaborateurs

Dans l'élaboration du système salarial optimal qu'il décidera d'appliquer, le chef d'entreprise prendra en considération divers éléments : l'impact fiscal pour le travailleur et l'employeur (déductibilité) ; l'impact social (cotisations), l'impact en droit du travail (pécule de vacances...) tout en ne perdant pas de vue la relative facilité de la mise en place de formules de rémunération alternative, du point de vue administratif.

Bien entendu, il veillera également à adhérer aux valeurs de l'entreprise. Pour une société se prévalant de diffuser des produits respectueux de l'environnement, la possibilité d'éco-chèques soutiendra la philosophie en vigueur, par exemple.

Quels sont les avantages extra-légaux les plus plébiscités aujourd'hui, présentant un traitement social et fiscal avantageux ? D'après Securex, le top 5 est le suivant :

Le top 5

1. Le remboursement des frais de déplacement domicile-lieu de travail

Les frais de déplacement du domicile du travailleur à son lieu de travail sont à charge du travailleur. Généralement, néanmoins, l'employeur devra les assumer, en tout ou partiellement, mais ils seront alors déductibles.

S'il utilise les transports en commun, le travailleur sera entièrement exonéré d'un point de vue fiscal et social et le remboursement sera totalement déductible, pour l'employeur.

Si le travailleur utilise sa voiture pour ses trajets domicile-lieu de travail, l'intervention de l'employeur n'est pas soumise aux cotisations sociales (frais réels). Si ce remboursement est effectué sur une base forfaitaire, il ne sera pas soumis aux cotisations de sécurité sociale s'il n'est pas supérieur à 0,3456 euro du kilomètre. D'un point de vue fiscal, pour le travailleur, un montant de 380 euros par an (montant 2013) sera alors exonéré d'impôt.

2. Les titres-repas

L'employeur y intervient à hauteur d'un maximum de 5,91 euros.

Ils ne sont pas soumis aux cotisations sociales ni à l'impôt, s'ils respectent un certain nombre de conditions. Ils sont déductibles fiscalement pour l'employeur à concurrence d'1 euro.

3. Les éco-chèques

Les possibilités d'utilisation d'éco-chèques sont fort larges : de l'achat de bulbes...aux cours d'éco-conduite, en passant par la douchette d'eau économique.

Les éco-chèques peuvent atteindre un montant de maximum 250 euros par an et par travailleur. À noter que, depuis le 1^{er} octobre 2011, aucune cotisation de sécurité sociale n'est due sur les éco-chèques octroyés ou majorés en remplacement de titres-repas ou inversement.

Ils sont exonérés tant d'un point de vue social que d'un point de vue fiscal, s'ils respectent un certain nombre de conditions ; le travailleur ne



L'assurance hospitalisation :
un avantage exonéré d'impôt pour le travailleur...

sera alors pas redevable d'impôt sur la somme octroyée. Cette dernière n'est, toutefois, pas déductible dans le chef de l'employeur.

4. L'assurance hospitalisation

En fonction de la police à laquelle l'employeur a souscrit pour eux, l'assurance hospitalisation protégera ses travailleurs contre les coûts médicaux importants en cas d'hospitalisation et pourra même couvrir des honoraires, médicaments, examens, etc...

L'avantage, pour le travailleur, n'est pas soumis aux cotisations sociales et est exonéré d'impôt.

Il n'est pas déductible dans le chef de l'employeur qui sera également redevable d'une taxe de 9,25 % sur cette assurance.

Ces primes ne sont pas soumises aux retenues ordinaires de sécurité sociale. (taxe INAMI de 10 % si les remboursements journaliers garantis excèdent 12,39 euros par jour).

5. Naissance et mariage

La prime de naissance

Elle n'est pas soumise à l'ONSS si son montant ne dépasse pas 50 euros. À cette même condition, elle fait l'objet d'une exonération fiscale pour le travailleur. Mais elle n'est pas déductible pour l'employeur.

Les allocations familiales extralégales

Un montant de 50 euros par mois et par enfant ne sera pas soumis aux cotisations sociales et sera déductible dans le chef de l'employeur !

La prime de mariage

À hauteur de 200 euros, maximum, elle sera exemptée de cotisations sociales ; à ce moment, elle ne sera pas imposée dans le chef du travailleur et déductible dans le chef de l'employeur !



Trois formules pour optimiser la rémunération de votre personnel

En Wallonie, rares sont les entreprises offrant à leurs collaborateurs des allocations familiales extra-légales. Diverses enquêtes révèlent pourtant que la formule figure dans le top 5 des avantages souhaités par les salariés. Legal Expert Partena-HDP, Amandine Kitambala nous expose la formule et lève le voile sur 2 autres avantages : la prime de naissance extra-légale et le plan PC privé.



Amandine Kitambala, Legal Expert

Les allocations familiales extra-légales

Pour booster la rémunération de ses collaborateurs, un employeur peut opter pour un complément à un avantage octroyé par une branche de la sécurité sociale. « Pour que ce complément ne soit pas associé à une rémunération, il doit avoir trait aux pensions légales, aux allocations de chômage, aux indemnités accordées en cas de maladie ou d'accident ou aux allocations familiales », explique Amandine Kitambala.

S'il opte pour un complément aux allocations familiales, l'employeur ne pourra en faire bénéficier que les personnes étant déjà allocataires et/ou tributaires des allocations familiales. L'employeur n'est pas contraint d'ouvrir cet avantage à l'ensemble de son personnel mais il doit pouvoir l'accorder selon des critères distinctifs objectifs (ex. employés -ouvriers).

• **Aspect social :** les avantages octroyés en complément à un avantage social sont exclus de la notion de rémunération et ne sont donc pas soumis aux cotisations de sécurité sociale. Pour déterminer si cet avantage possède le caractère de « complément », il faut que l'avantage n'ait pas pour conséquence d'entraîner la perte de l'avantage social et qu'il ressorte clairement des raisons de l'octroi, de la nature et de la façon dont il est calculé qu'il s'agit effectivement d'un complément à l'avantage social. L'ONSS exige, en outre, que le montant de cet avantage soit plafonné à 50 € par mois et par enfant (ou, sur base annuelle, à 600 €) et prévoit qu'en cas de dépassement, la totalité de la somme perçue sera soumise aux cotisations. Or, cette limite ne figure dans aucun texte légal ou réglementaire. Une décision du Tribunal du travail de Liège vient d'ailleurs de débouter l'ONSS dans une affaire où elle réclamait la requalification de l'avantage octroyé en rémunération au motif que le montant de 50 € par mois et par enfant avait été dépassé. Il existe donc actuellement une incertitude quant à cette dernière condition imposée « illégalement » par l'ONSS.

• **Aspect fiscal :** dans le chef du travailleur, les allocations familiales extra-légales sont imposables selon le barème du précompte professionnel. Pour l'employeur, elles sont entièrement déductibles à titre de rémunération du travailleur.

La prime de naissance extra-légale

L'allocation de naissance extra-légale constitue un autre type de complément à un avantage social.

• **Aspect social :** comme pour les allocations familiales extra-légales, l'ONSS exige le respect des 2 mêmes conditions : que l'avantage n'ait

pas pour conséquence d'entraîner la perte de l'avantage social et qu'il ressorte clairement des raisons de l'octroi, de la nature et de la façon dont il est calculé qu'il s'agit effectivement d'un complément à l'avantage social. Si elles sont respectées, la prime n'est pas soumise aux cotisations de sécurité sociale.

• **Aspect fiscal :** l'administration fiscale peut considérer que cette prime constitue un avantage social immunisé pour autant que son montant ne dépasse pas 50 €. « Si l'employeur décide d'octroyer une prime d'une somme supérieure, elle sera considérée comme un avantage de toute nature imposable pour le travailleur et soumis au précompte professionnel. Pour l'entreprise en revanche, elle sera alors déductible à titre de rémunération. »

Le plan PC privé

À ne pas confondre avec la mise à disposition à des fins privées d'un ordinateur restant la propriété de l'entreprise, le plan PC privé permet à un travailleur de bénéficier de l'intervention financière de son employeur dans l'achat d'un ordinateur neuf avec ou sans périphériques (imprimante, scanner, connexion et abonnement internet...) dont il sera propriétaire.

• **Aspect social/fiscal :** pour que cet avantage soit exonéré d'ONSS et d'impôts, le montant de l'intervention de l'employeur ne peut dépasser 830 € par période imposable (ndlr : pour l'exercice d'imposition 2013 -revenus 2014. - En cas de dépassement, seul l'excédent sera imposé). La rémunération annuelle brute du travailleur ne peut par ailleurs excéder 32.520€ (2013); l'employeur ne peut à aucun moment avoir été propriétaire du matériel et le matériel doit être neuf.

Le plan PC privé ne peut être octroyé à un collaborateur qu'une fois par période de 3 périodes imposables.

D'AUTRES AVANTAGES EXTRALEGAUX GRACE AU PARTENA CLUB...

Grâce au Partena Club, les familles de la Caisse d'allocations familiales Partena bénéficient gratuitement de nombreux avantages et jusqu'à 25 % de réductions auprès de partenaires renommés dans de nombreux domaines: lunettes et lentilles, voyages et séjours bien-être, sorties en famille, camps de vacances, stages, soutien scolaire, assurance éducative, entretien, lecture,... En affiliant votre entreprise à la caisse d'allocations familiales Partena, vous offrez ces avantages uniques à vos collaborateurs et vous boostez leur budget familial.

Quelques types d'avantages et leur impact social/fiscal dans le chef de l'employeur et du travailleur*

AVANTAGE	TRAVAILLEUR		EMPLOYEUR	
	ONSS	IMPÔT	FRAIS	DÉDUCTIBILITÉ
Allocations familiales extra-légales	Non (sous conditions)	Oui		Oui
Assurance hospitalisation	Non	Non (conditions)	Taxe 9,25 %	Non
Avantages non- récurrents liés aux résultats	Oui	Non	Cotisation de solidarité 33 %	Oui+taxe 33 %
Cadeaux et chèques cadeaux Anniversaire	Oui	Non (conditions)	Cotisations ordinaires de sécurité sociale	Oui (conditions)
Cadeaux et chèques cadeaux Mise à la retraite, retraite anticipée	Non (conditions)	Non (conditions)		Oui (conditions)
Cadeaux et chèques cadeaux Noël, Nouvel An, Saint Nicolas	Non (conditions)	Non (conditions)		Oui (conditions)
Chèques sport et culture	Non (conditions)	Non (conditions)	Frais de gestion	Non
Crèche d'entreprise	Non (conditions)	Non		Non (sauf art. 52 bis C.I.R)
Eco-chèques	Non (conditions)	Non (conditions)	Frais de gestion	Non
GSM (usage privé)	Oui (forfait)	Oui	Cotisations ordinaires de sécurité sociale+TVA sur l'avantage pour l'usage privé	Oui
Immeuble mis à disposition	Oui	Oui (forfait)	Cotisations ordinaires de sécurité sociale	Oui
Infrastructures sportives	Internes : non Externes : oui	Internes : non Externes : oui	Externes : cotisations ordinaires de sécurité sociale	Internes : non Externes : oui
Intervention frais de crèche externes	Non (conditions)	Oui		Oui
Participation au capital et aux bénéfices	Non (mais cotisation de solidarité)	Non (mais taxe)		Non
PC et internet (usage privé)	Oui (forfait)	Oui (forfait)	Cotisations ordinaires de sécurité sociale+TVA sur l'avantage pour l'usage privé	Oui
Pensions complémentaires	Non	Non	Cotisation sociale 8,86 %+taxe 4,40 %+cotisation éventuelle 1,5 %	Oui (conditions)
Prime d'ancienneté	Non (1 mois max. si 25 ans de service ou 2 mois max. si 35 ans de service)	Non (1 mois max. si 25 ans de service ou 2 mois max. si 35 ans de service)		Non
Prime d'assiduité	Oui	Oui	Cotisations ordinaires de sécurité sociale	Oui
Prime de mariage ou de cohabitation légale	Non (max. 200 euros)	Non (max 200 euros)		Non
Prime de naissance	Non	Non (faible valeur)		Non (si avantage social)
Prime de performance	Oui	Oui	Cotisations ordinaires de sécurité sociale	Oui
Prime pour bonne idée	Oui	Oui	Cotisations ordinaires de sécurité sociale	Oui
Prime unique à l'innovation	Non (conditions)	Non (conditions)		Non
Repas (gratuit ou prix réduit)	Oui (forfait)	Oui (forfait)	Cotisations ordinaires de sécurité sociale	Oui



* Rémunérations alternatives : Comment doper (le salaire de) vos travailleurs – éditions Anthémis (l'ouvrage de N. Wellemans paraît en ce mois de mai 2013 – www.anthemis.be)

La crèche d'entreprise... le cas SWIFT

Les crèches d'entreprises représentent un avantage très apprécié par les travailleurs, mais si l'accueil en est exclusivement réservé aux enfants des travailleurs, l'employeur ne recevra pas de subsides...

L'utilisation de la crèche d'entreprise constitue pour le travailleur un avantage social exonéré, que cette utilisation soit tout à fait gratuite ou à faible prix. En ce dernier cas, le montant déductible sera au maximum de 11,20 euros/jour de garde (exercice d'imposition 2014-revenus 2013). Dans le chef de l'employeur, si les avantages sociaux ne sont en principe pas déductibles, il a néanmoins été admis que la partie des frais dépassant le montant que les travailleurs auraient normalement dû payer à une crèche ordinaire puisse être déduite à titre de frais professionnels.

À quelque 600 mètres des bureaux de Swift, à la Hulpe, la crèche d'entreprise est un important élément de rétention du personnel. C'est Magda Nys qui en fut l'instigatrice, il y a déjà 25 ans : « J'avais un enfant en bas âge, le personnel était jeune et dans la même situation

que moi et traverser la ville pour aller récupérer ses petits était malaisé. La Direction, très sociale et ouverte aux nouvelles idées m'a invitée à lui préparer une proposition. J'ai fait passer un questionnaire à tout le personnel qui s'est montré fort intéressé ».

Aujourd'hui, 28 personnes y pouponnent les tout-petits. Ouverte de 8h à 18h45, l'infrastructure est, au demeurant, la seule vraie crèche d'entreprise de Belgique.

Elle est exclusivement financée par Swift et les parents utilisateurs : « En gros, l'entreprise prend à sa charge les frais de personnel et les parents, les frais de fonctionnement ».

Un tel avantage - financier et pour le confort de vie - remporte un franc succès : aujourd'hui, avec 83 bambins à bord, la crèche est au maximum de sa capacité d'accueil. « Ma petite entreprise ne connaît pas la crise », sourit Magda. Comme Swift a fait le choix de restreindre l'accès aux enfants de son personnel, elle ne peut, du reste, bénéficier de subsides...

Un manager motivé et motivant

Parallèlement aux divers avantages évoqués dans ces pages, la motivation des collaborateurs est intimement liée aux compétences et qualités du manager. Focus sur les attitudes qui font mouche !

1. Motivation : Comment être motivant si l'on n'est pas soi-même motivé ? Un manager motivé ne sera pas nécessairement motivant. Un manager démotivé sera en revanche assurément démotivant.

2. Communication : « L'individu passe une grande partie de sa vie au travail. Il est donc essentiel qu'il y soit bien, note Viviane Simonon, Managing Director & HR Business Partner chez Canopée. Pour ce faire, il faut qu'il se sente faire partie de l'entreprise, reconnu, apprécié, considéré. Cela passe par une communication claire, positive, transparente où le management aura à cœur de reconnaître l'individu tant au niveau des personnes que des résultats, de ses efforts et de ses compétences. Cette reconnaissance doit bien entendu être

marquée par le manager mais pas seulement. Elle doit être culturellement intégrée à tous les niveaux, verticalement, horizontalement (collègues) mais aussi de façon externe (clients, fournisseurs) ».

3. Confiance : c'est bien connu : il n'y a pas de motivation possible sans confiance entre collaborateurs et employeur. « La responsabilisation, l'autonomie, la valorisation et l'usage des compétences, la participation à la décision au travers d'objectifs clairement définis et contrôlés... permettront d'instaurer cette relation de confiance », poursuit Viviane Simonon.

4. Ambiance : pour motiver ses troupes, le manager veillera enfin à soigner l'ambiance au travers d'activités fédératrices (réunions, team building, formations...) mais pas seulement : « Un management fort et ouvert ne pourra s'exprimer pleinement que dans de bonnes conditions de travail où l'entreprise aura su mettre en place des mesures respectueuses (prévention, protection, ergonomie, cadre...) dans un climat social de qualité où interactivité, partage et convivialité sont les maîtres-mots. »



Témoignages

Jean-Philippe Krier (Limal)

Guisiner ensemble

Jean-Philippe Krier donne des cours de cuisine en son atelier de Limal, pour les particuliers ou les entreprises qui y invitent leurs clients ou partenaires.

Des sociétés de Bruxelles et du Brabant wallon y viennent à l'occasion de la présentation d'un produit, d'une séance de travail.

Une fois la table de travail débarrassée, place à la table culinaire !

Jean-Philippe constitue les groupes qu'il coache... avant de mettre en commun les réalisations et de passer à la dégustation.

Pour 65 euros par personne, le chef fournit le cours, le coaching, le repas, les vins et cafés.

Si les participants sortent en maîtrisant la cuisson du magret de canard ou les secrets d'un croustillant de scampis et d'un risotto réussi, ils ont acquis bien plus que des techniques de cordon bleu ! La gourmandise, ça rapproche les troupes, même – et surtout – celles qui ne sont pas habituées à communiquer. « *Au château du Lac de Genval, j'ai fait jadis un très gros cours de cuisine, avec 170 personnes. C'était pour une société du Brabant wallon qui avait racheté une filiale en Italie. Volontairement, Italiens et Belges ont été mêlés au sein des groupes de travail sur les recettes et cela a clairement créé des liens, bien utiles pour la motivation et les relations professionnelles ultérieures !* »

Rue Joséphine Rauscent 109 - 1300 Limal (Wavre) - Tél. 0477/25.38.78 - www.jean-philippekrier.be

AUTRES COURS DE CUISINE :

Cooking Plus (Charleroi);
La ferme du Rotteleur (Thieusies);
So Chic culinary concept (La Louvière);
La Canardière (Baelen);
Vivacook (La Gleize);
Upignac (Upigny);
Marmiton et Polochon (Jambes);
TellementBon (Daussoix)...

BEA (Angleur)

Temps de midi mis à profit

Leader sur le marché de la détection pour portes automatiques, la société liégeoise BEA compte des clients aux quatre coins du monde. Autant dire que la pratique de langues étrangères revêt chez elle une grande importance. Afin d'encourager les collaborateurs dans cette pratique, l'entreprise a créé ses propres lunchs linguistiques. « *Une fois par semaine, les membres du personnel ont la possibilité de se réunir durant leur temps de midi pour pratiquer une langue étrangère. Ils doivent constituer un groupe de 4 personnes minimum. La direction leur réserve alors une salle et leur commande un plateau sandwiches* », explique Sophie Hoscheit, DRH. Afin de favoriser la convivialité, BEA a également instauré une pause à 10h. « *Celle-ci est l'occasion de saluer les collègues que l'on n'a pas encore vu. Une fois par mois, une corbeille de fruits nous est livrée durant cet intermède.* » Aspirant à ce que chacun se sente considéré, BEA veille également à ce que chaque collaborateur rencontre les clients clés. « *C'est ainsi que nos commerciaux emmènent en clientèle des personnes ayant une fonction plus sédentaire.* » Un contact avec le terrain toujours très apprécié.

Allée des Noisetiers 5B - 4031 Angleur - Tél. 04/361.65.65 - www.bea.be



Philippe Felten,
CEO de BEA

Hôtel Verviers (Verviers)

Élection de l'employé du mois

Afin d'honorer et de remercier ses collaborateurs, l'Hôtel Verviers a mis en place voici un an l'élection de l'employé du mois. « *Dans ce cadre, les membres de la direction générale se rassemblent pour évoquer les profils qui leur ont tapé dans l'œil au cours du mois écoulé*, explique Anne-Sophie Wohrmann, Manager. *Nous prenons en considération des critères tels que le sens de l'initiative, la régularité, l'esprit d'équipe...* Que l'on soit un collaborateur de la réception, du restaurant ou femme de chambre : tout le monde a sa chance. L'employé élu reçoit un petit présent (pralines, fleurs, bouteilles de vin...). Un gage de reconnaissance qui crée actuellement une saine motivation au sein des membres du personnel. Parallèlement à cette initiative mensuelle, nous veillons à prendre en compte l'avis de chacun en termes d'innovation. Nous essayons également de permettre à tous nos collaborateurs de suivre les formations de leur choix afin qu'ils puissent évoluer et découvrir d'autres aspects de leur travail. »

Rue de la Station 4 - 4800 Verviers
Tél. 087/30.56.56 - www.hotelverviers.be

Pranarôm (Ghislenghien)

La corvée repassage réduite !

Une cinquantaine de personnes travaille, en interne, chez Pranarôm. Afin de les décharger partiellement de certaines tâches, après le travail, la Direction a engagé à temps plein, depuis 6 ans, une personne chargée du repassage de leur linge. Chacun a droit à une manne par semaine et le service est totalement offert par l'employeur. « *Nous avons aussi les 'midis de Pranarôm', une fois par semaine. A l'issue d'un discours de 15' sur l'avancement d'un projet, La Direction offre des repas 'régressifs'; c'est un peu antinomique par rapport aux produits que nous proposons, axés sur le bien-être, mais ce n'est qu'une fois par mois. Très rock', mais cela 'soude' de manger comme des ados !* »

Avenue des Artisans, 37
7822 Ghislenghien
Tél. 068/26.43.64
www.pranarom.com

MOZAIK-COACHING

- 

MOZAIK-COACHING

À VENDRE



Immopme

www.immopme.be

081 41 45 41

Agréé IPI nr 505331

www.ascento.be

[illegible]

Coris BioConcept (Gembloux)

Augmenter le pouvoir d'achat

Fondée en 1996, Coris BioConcept est une société spécialisée dans le développement, la production et la vente de tests de diagnostic pour troubles gastriques, intestinaux et respiratoires. « *Nous ne pouvons offrir les mêmes conditions salariales que celles pratiquées au sein de grands groupes du même secteur*, souligne Vinciane Dalemans, Responsable GRH. *Nous essayons donc de nous montrer attractifs en augmentant le pouvoir d'achat de nos collaborateurs au travers de divers avantages extra-légaux. À côté des traditionnels GSM, chèque-repas ou indemnités de déplacement, nous intervenons, notamment, dans les frais énergétiques privés sur base d'un plafond annuel (ex. 1200€/an pour le chauffage). Nous octroyons également des allocations familiales extra-légales à concurrence de 50 € par mois par enfant ainsi que des prêts à des taux inférieurs à ceux pratiqués par les banques.* » Parallèlement à cette liste non-exhaustive d'avantages, la direction de Coris BioConcept veille à soigner l'ambiance au travers de team-building, cadeaux d'anniversaire et autre chasse aux œufs pour les enfants du personnel. Une politique gagnante pour cette PME qui affiche un très faible turn-over.

Rue Jean Sonnet 4 - 5032 Gembloux
Tél. 081/71.99.17 - www.corisbio.com

Un concierge d'entreprise (Beyne-Heusay)

Un trousseau de clés pour la motivation



« *On peut tout me demander ou presque* », lance-t-elle souriante. La quarantaine fringante, Dominique Dimercurio (Ddm Prestige) a ouvert une agence d'organisation d'événements et une conciergerie d'entreprise. « *Ce concept vient des pays anglo-saxons et s'étend en France, au Luxembourg. Je peux m'appuyer sur mon expérience de l'organisation, de la coordination de projets pour le mener à bien* ».

La conciergerie d'entreprise le revendique : elle fera gagner temps et argent au chef d'entreprise et, le cas échéant, à ses employés. Le manager ne peut interrompre une importante réunion qui se prolonge avec son client ? Qu'à cela ne tienne : elle déposera ses lunettes chez l'opticien, son costume au pressing et les récupérera pour lui. À moins qu'il ne lui demande d'aller rechercher un autre de ses clients à l'aéroport, dans une voiture de luxe.

Le patron, chouchouté, voudra peut-être faire partager la formule à ses collaborateurs, afin d'alléger certaines de leurs tâches fastidieuses. « *La secrétaire a pris du retard dans son travail ? Nous pouvons la décharger de la commande du lunch de la réunion, de la récupération des produits chez le traiteur...* »

Dominique rappellera aux employés leur rendez-vous chez le dentiste, organisera des garderies d'enfants, conduira leur voiture à l'entretien, etc. Débarrassés de ces tracas, ceux-ci mettront alors d'autant plus d'énergie dans leur job.

« *La formule 'basique', pour des demandes de services simples, exprimées entre 9h30 et 18h, revient seulement à 7,50 euros par service, avec 8 services permis sur le mois. La formule « Privilège » est plus complète.* Quant à la formule « VIP Privilège », nettement plus onéreuse, elle donne accès à des services 7 jours sur 7, 24h sur 24.

Rue Belle Epine 43 - 4610 Beyne-Heusay
Tél. 04/355.04.35 - www.ddmprestige.be

Company Writers (Visé)

Visibilité et notoriété

Company Writers, société active dans le secteur de la communication écrite pour entreprises, s'appuie dans le cadre de ses activités sur une équipe de copywriters et de traducteurs. Ecoute, dialogue font partie de la philosophie de l'entreprise tout comme la culture de l'excellence, fondée sur une Charte de qualité. Mais pour motiver ses troupes, la directrice, Bernadette Pâques, a également pris part à divers concours. C'est ainsi qu'elle a remporté l'Equiwoman Award et fut finaliste du Grand Prix Wallon à l'Entrepreneuriat. Une visibilité accrue et une notoriété grandissante qui ont soudé et motivé l'équipe.

Rue de la Croix 7 - 4600 Visé
Tél. 0476/62.49.55 - www.companywriters.be

Remondis (Milmort)

Former pour évoluer

Chez Remondis, société active dans la collecte, le recyclage et le stockage de déchets, on a depuis plusieurs années mis l'accent sur la formation des collaborateurs. « *Cela remonte à notre emménagement sur le site de Milmort*, explique Claudy Lejeune, Managing Director. *Nos activités ont à cette époque évolué vers des tâches plus complexes. Il convenait de former notre personnel ouvrier pour qu'il puisse correctement effectuer son travail. Ces formations se sont accompagnées de visites d'autres sites du groupe en Allemagne. Certains collaborateurs en sont revenus transformés : ils ont pu comprendre la vision de Remondis, échanger avec leurs alter ego allemands, mieux appréhender le fonctionnement de l'entreprise...* Depuis lors, je les sens indéniablement plus impliqués et motivés. » Heureux des retombées enregistrées par ces initiatives, Claudy Lejeune a également ouvert les portes des formations aux membres du service administratif. « *Un investissement important non pas sur le plan financier mais au niveau du temps accordé à certaines formations. Mais qu'importe, il est essentiel que chacun de nos 21 collaborateurs puisse développer ses compétences et avoir des perspectives d'évolution au sein de la société.* »

Rue des Alouettes 131 - 4041 Milmort
Tél. 04/228.85.60 - www.remondis.be

Hôtel de la Source (Francorchamps)

En toute convivialité

Contemplant le circuit de Spa-Francorchamps, l'Hôtel de la Source compte 25 collaborateurs. « *Nombre d'entre eux appartiennent à ce que l'on nomme la génération Y*, explique Sophie Coumont, Directrice. *Tout autant que l'enveloppe salariale, l'ambiance au travail revêt pour eux un aspect déterminant.* » Partant de ce constat, Sophie Coumont veille donc à soigner la convivialité. « *Nous avons, notamment, mis en place le verre du vendredi. Ainsi, certains vendredis, la direction offre un verre non alcoolisé aux collaborateurs. Je passe moi-même prendre la commande et dépose le verre auprès de chacun. Dans le même esprit, nous organisons chaque trimestre un dîner avec l'ensemble des membres du personnel.* » Les membres de la génération Y aspirent traditionnellement à un équilibre entre vie privée et vie professionnelle. Aussi la directrice n'hésite pas à ponctuellement leur offrir quelques heures pour leur permettre de rentrer à la maison plus tôt.

Route du Circuit 22 - 4870 Francorchamps
Tél. 087/79.58.00 - www.hotel-de-la-source.com

RALLYE 2CV EN ACADIE ? *



* Incentives & Sensations en Wallonie. **Pourquoi chercher plus loin ?**

Tourisme d'affaires en Wallonie
Plus d'infos sur www.meetings-tourismewallonie.be



Wallonie LA WALLONIE - LA CHALEUR DE VIVRE.

Fiduciaire Joseph Beuken (Thimister-Clermont)

Témoignages de reconnaissance

Fête des secrétaires, Pâques, Saint-Nicolas, Nouvel an... : au sein de la fiduciaire Joseph Beuken, nombreuses sont les occasions de remercier les collaborateurs au travers d'un petit cadeau. Ayant fait de la notion de partage l'une de ses valeurs, la direction offre parallèlement, chaque semaine, un repas aux membres de son personnel. L'occasion d'échanger en toute convivialité. Aspirant à récompenser les efforts fournis, la fiduciaire octroie à ses collaborateurs des avantages non récurrents en fin d'année sur base de l'augmentation du chiffre d'affaire et du présentisme. Des voitures de sociétés viennent également parfois récompenser le travail effectué. Dans ses différentes démarches, l'entreprise n'oublie pas l'importance du cadre de travail. Aussi chacun a-t-il pu exprimer son avis lorsque les bureaux (situés dans un cadre campagnard paisible) furent réaménagés.

Elseroux 35 - 4890 Thimister-Clermont
Tél : 087/39.45.30 - www.beuken.be

Fiduciaire Michel Colleye (Liège)

Un environnement personnalisé



Pour stimuler la motivation de ses collaborateurs, la fiduciaire Michel Colleye a décidé de leur offrir un environnement de travail agréable. La société a pour ce faire eu recours de Sabine Georges, designer d'intérieur (Atelier Pourpre). « Dans le cadre de ces futurs aménagements, mes collaborateurs ont exprimé leurs souhaits au niveau des couleurs, du choix du mobilier et de son agencement. Chaque étage reflète désormais la sensibilité des équipes. Leur investissement personnel, avant, pendant et après les travaux, a permis un changement sans crispation et leur épanouissement », souligne Michel Colleye.

Rue des Pampres 95 - 4000 Liège - tél.04/252.70.28
www.fiduciairecolleye.be

Captel – Captis (Liège)

Bien plus qu'un centre d'appels

Au sein des sociétés Captel et Captis, on a depuis toujours fait fi des stéréotypes associés aux conditions de travail dans les call-centers. Ici, le personnel est chouchouté et cela se voit : environnement spacieux et lumineux, bureaux en permanence fleuris, équipements ergonomiques et corbeilles de fruits et jus d'orange fraîchement pressés font chaque jour le bonheur des collaborateurs. Un service de repassage est également proposé en interne, un avantage grandement apprécié par un personnel essentiellement féminin. Mais ce n'est pas tout. Outre des incentives et autres petits cadeaux, la direction met l'accent sur l'évolution professionnelle de chacun. Formations, plan de carrière et changement de fonction en interne figurent aussi au programme.

Rue Gretry 50 bte 96 - 4020 Liège
Tél. 04/344.44.44 - www.captel.be

Damnet (Temploux)

Tous associés!

Créée en 2001, la société informatique Damnet affiche une vision managériale tout à fait originale en nos contrées. « Le modèle choisi est celui de la coopérative », explique Jérôme Herman, Directeur. Ainsi, au terme de sa première année de travail, chaque collaborateur a la possibilité d'acquiescer une part au sein de la société et ainsi d'en devenir l'associé. Ainsi s'offre pour lui la possibilité de percevoir des dividendes. Il va sans dire qu'une telle politique crée reconnaissance, responsabilisation et implication. » Toujours dans cet esprit participatif, la direction veille à associer les 19 collaborateurs aux grandes décisions. « Nous nous concertons, notamment, pour toute question ayant trait à la stratégie de l'entreprise ou au recrutement d'un nouveau collaborateur. » Enfin, Damnet a récemment instauré un système d'avantages non récurrents liés aux résultats. Un procédé lui permettant d'octroyer un bonus collectif lié à la réalisation d'objectifs communs.

Nouvelle route de Suarlée 6 - 5060 Temploux
Tél. 081/21.51.50 - www.damnet.be

Katia Louagie

Employés massés motivés



Katia Louagie (« 15' suffisent ») prodigue ses massages « Amma » sur une chaise ergonomique transportable qu'elle emmène partout avec elle. Ces massages sont simples (sans huiles essentielles, pratiqués au-dessus des vêtements), rapides (environ 20 minutes par séance à 20 euros) et leurs bienfaits en sont rapidement perceptibles. Aux États-Unis et dans les pays asiatiques, certains chefs d'entreprises n'entament d'ailleurs leurs journées professionnelles qu'après ces séances destinées à déstresser le sujet et le redynamiser.

Las, en Belgique, Katia rencontre encore quelques sceptiques qui n'ont pas testé la formule. « Car une fois qu'on y a goûté, on ne doute plus de leur efficacité ! D'ailleurs, certains me recommandent même sur LinkedIn », s'exclame-t-elle. La massothérapeute nous indique que, jusqu'à présent, les patrons qui ont fait bénéficier à leurs travailleurs de ses services leur avaient fait un cadeau-surprise de ce moment de relaxation. Et qu'une réelle efficacité n'est ressentie qu'à la condition de répéter les séances au minimum 2 fois par mois, le rythme d'une fois par semaine étant encore plus indiqué.

« Pour l'instant, ce sont essentiellement des sociétés de Bruxelles et du Hainaut qui m'appellent. Des petites PME de Gosselies, l'aéroport de Gosselies, des sociétés immobilières, à Bruxelles... » Mais Katia ne désespère pas de convaincre aussi des entreprises du Brabant wallon, avec ce concept original. Les ouvriers de Cipapi, notamment, ont pu profiter de cette pause. « Il a été prouvé que la motivation s'en trouvait accrue et l'absentéisme réduit. De plus, ces services sont à 100 % déductibles » l'appuie-t-elle. « Pour compléter mon activité, je vais ajouter la luminothérapie », envisage encore la jeune femme qui peut également « officier » lors de portes ouvertes, ainsi qu'elle le fit chez Nivelles Automobiles-Audi VW dans le show-room, à l'attention des clients.

www.louagie.net
tél. 0483/38.42.50



plus de sécurité

avec



www.merak.eu





Isabelle Noël et l'une des collaboratrices d'Edi.pro

Edi.pro (Liège)

Détendez-vous!

Au sein d'Edi.pro, société active dans la publication d'ouvrages professionnels, l'arrivée d'Isabelle Noël est toujours attendue avec beaucoup d'impatience. Toutes les 2 semaines, cette dernière masse durant 20 minutes chaque membre de l'équipe. « *Il s'agit d'un petit rituel instauré voici bientôt 5 ans*, explique Luca Venanzi, Administrateur délégué. *Les personnes qui travaillent ici passent la quasi-totalité de leur temps devant un écran d'ordinateur. Sensible à la thématique du bien-être en entreprise, je tenais à leur apporter cette attention pour éviter d'éventuelles tensions cervicales. C'est également l'occasion de leur offrir 20 minutes de pause où elles ne peuvent penser qu'à elles.* » Côté collaborateurs, la démarche est très appréciée. « *Cela me fait toujours beaucoup de bien, tant sur le plan physique que psychologique*, commente Gabrielle Czifra. *Une fois le massage terminé, je me sens beaucoup plus décontractée et motivée à reprendre le travail.* » L'intervention d'Isabelle Noël s'élève à 50€ par heure. Réalisé sur des personnes habillées installées sur une chaise ergonomique spécialement conçue à cette fin, ce type de massages se prête idéalement au milieu professionnel.

Esplanade de l'Europe 2 - 4020 Liège - Tél. 04/3444.50.88 - www.edipro.info
isabellenoel@live.be - 0474/10.72.57

Muraille & Boden (Liège)

Sports et papilles

Si l'ambiance est aussi conviviale au sein du cabinet Muraille & Boden, c'est, notamment, grâce aux diverses attentions « gustatives » apportées par la direction tout au long de l'année. Parallèlement à la traditionnelle Christmas Party et au dîner annuel d'été, fruits et chocolat égaient ainsi le quotidien des collaborateurs tandis que les grandes occasions ne manquent jamais d'être soulignées par un petit présent (assiette de Saint-Nicolas, œufs de Pâques, lacquemants en octobre...). Un esprit sain dans un corps sain, une citation que le cabinet a fait sienne en proposant également à ses collaborateurs des cours de yoga, des massages du dos et une participation aux 10 km de Liège, pour les plus motivés.

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

ProSelect (Remicourt)

Finir une heure plus tôt

Spécialisée dans le recrutement, l'outplacement et l'assessment, la société ProSelect connaît bien l'humain. Aussi l'a-t-elle placée au cœur de ses préoccupations. Outre la possibilité de suivre une formation centrée sur le développement de Soi, les collaborateurs bénéficient tous les 6 mois d'un entretien de motivation. Une rencontre en tête à tête avec Rachel Vandendooren, Administratrice, en dehors des bureaux, toujours dans un endroit original et autour d'une bonne table. Autre originalité : chez ProSelect, les incentives se font en famille. Et quand cela est possible, Rachel Vandendooren n'hésite pas à annoncer le vendredi matin que la journée se terminera une heure plus tôt !

Avenue Maurice Delmotte 50 - 4350 Remicourt
Tél. 019/54.46.55 - www.proselect.be

Conclusion

Offrir une balance vie privée/vie professionnelle équilibrée, promouvoir la formation, favoriser la mobilité interne, savoir dire tout simplement « merci » ou « bravo », innover, entretenir la cohésion autour de grands projets, responsabiliser... : quelles sont in fine les recettes miracles de la motivation en entreprise ? « *J'aurais tendance à dire qu'il y a autant de recettes que de structures*, explique Viviane Simenon. *Il faut savoir faire preuve de bon sens, en combinant objectifs de l'entreprise, attentes individuelles et contraintes de marché. Être à l'écoute, être humain, savoir poser une structure juste et cohérente, initier la générosité et la convivialité... Voilà certainement des ingrédients*

Universem (Gembloux)

Bonus collectif

Depuis le 1^{er} janvier 2008, un système permet aux entreprises d'octroyer un bonus avantageux sur base d'objectifs collectifs fixés préalablement. Une formule qui a séduit l'entreprise informatique Universem qui l'a adoptée voici quelques mois. Outre une augmentation des performances et de la motivation, il est à noter que ce système bénéficie d'un traitement fiscal et social avantageux pour l'employeur et le travailleur pour autant que le montant accordé n'excède pas un montant maximal par an par travailleur.

Rue Jean Sonnet 17 - 5032 Gembloux
Tél. 081/71.34.30 - www.universem.be

Superpink & Ribs (Fexhe-le-haut-clocher)

« Happy Friday »

Chez Superpink & Ribs, on cultive depuis toujours le sens de l'originalité. Et les outils mis en place pour motiver les collaborateurs ne font pas exception à la règle : « *Chaque vendredi à 16h, nous organisons notre « Happy Friday »*, explique Patrick Cousin, Directeur. *Concrètement, nous prenons l'apéro ensemble. L'occasion de parler de la semaine mais surtout de penser à autre chose qu'au boulot ! On parle de sport, du week-end... Parallèlement, chaque temps de midi où nous sommes réunis est mis à profit pour jouer à des jeux de sociétés ou faire une partie de pétanque.* » Une philosophie qui, outre la motivation du personnel, permet à l'équipe Superpink & Ribs d'entretenir le petit grain de folie qui fait son succès.

Rue du Village 9 - 4347 Fexhe-Le-Haut-Clocher
Tél. 04/221.04.16 - www.pinkandribs.com

qui permettent de monter son propre cercle vertueux de motivation. À chaque entreprise maintenant de le nuancer en fonction de son identité et de ses réalités de terrain. »

Envie de poursuivre la réflexion ? Plongez-vous dès lors dans l'ouvrage rédigé par Laurence Vanhée, la « DRH de l'année 2012 ». Forte des résultats obtenus dans sa propre administration, la première Chief Happiness Officer de Belgique nous délivre les secrets des précurseurs. À chacun de se les approprier : patron, directeur, leader, manager ou collaborateur de toute organisation, quelle que soit sa taille (Laurence Vanhée, Happy RH - le bonheur au travail, rentable et durable, Ed. La Charte, Mars 2013).



[Jean-Michel Javaux]

« Le domaine de l'environnement UN ÉNORME POTENTIEL D'AVENIR »

Ancien secrétaire fédéral d'Ecolo, Jean-Michel Javaux est, depuis ce mois d'avril, le nouveau président de Meusinvest. Alain Braibant l'a rencontré.

► **CCImag' : Votre entrée en fonction coïncide avec une augmentation de capital de Meusinvest et l'entrée au conseil d'administration de quatre grands patrons...**

JMJ : « Oui et je précise que cette évolution a été préparée sous l'égide de Josly Piette, mon prédécesseur à la présidence, et à laquelle j'adhère entièrement. Meusinvest sera un peu plus privé, dans la foulée de ce qui s'est déjà passé en 2005, c'est-à-dire l'ouverture du capital à Ethias et à quatre banques, Belfius, BNP Paribas Fortis, CBC et ING. Cette fois, ce sont quatre entreprises performantes qui apportent chacune 200.000 € : Mithra Pharmaceuticals, Lampiris, Herstal Group et CMI. »

L'implication de quatre grands patrons

► **CCImag' : L'intérêt de cette opération n'est pas que financier.**

JMJ : « Non ! Il s'agit de quatre beaux exemples de réussite économique et industrielle, non seulement sur le plan liégeois, mais aussi belge et international. L'apport financier de 800.000 € n'est évidemment pas négligeable mais au-delà de cet aspect, quatre personnalités entrent au conseil d'administration : François Fornieri (Mithra), patron de l'année en 2012, Bruno Venanzi (Lampiris), Philippe Claessens (Herstal Group) et Pierre Meyers, le vice-président de CMI. Ce sont quatre capitaines d'industrie dont la crédibilité, le savoir-faire et l'expérience dans le développement et la diversification sont des atouts majeurs dont pourra bénéficier Meusinvest. »

► **CCImag' : Ces quatre entreprises représentent aussi des secteurs-clés.**

JMJ : « Exact ! Les biotechnologies, où Meusinvest est déjà très présent, le développement durable et l'économie verte, qui est

un secteur d'avenir à fort potentiel de croissance, et l'industrie à haute valeur ajoutée avec des entreprises innovantes comme CMI et Herstal Group, l'ancienne FN qui prouvent que la mécanique et les fabrications métalliques ont encore un avenir dans la région. »

Ouverture vers toutes les PME

► **CCImag' : Vous annoncez aussi des changements dans le fonctionnement de Meusinvest, vous parlez d'une troisième génération de l'invest.**

JMJ : « Lors de sa création en 1985, tout comme Sambrinvest à Charleroi, Meusinvest était centré sur le secteur industriel qu'il fallait retisser à la suite – déjà – des difficultés de la sidérurgie. Dix ans plus tard, la société a commencé à se diversifier et à s'orienter vers les spin-offs, les start-up et les entreprises technologiques. Depuis 2012, Meusinvest est véritablement devenu un outil multisectoriel, de proximité, favorisant la croissance des PME, tout en conservant un certain nombre de règles de départ : limitation des interventions – en prise de capital ou sous forme de prêts ou de leasing immobilier – aux entreprises jusque 250 personnes, ayant un potentiel réel de croissance et de développement de l'emploi. »

► **CCImag' : Et le montant des interventions de Meusinvest va être augmenté.**

JMJ : « Aujourd'hui, le plafond de notre intervention est limité à 1.250.000 € mais nous allons pouvoir aller jusque 3,5 millions. J'ajoute que le montant global des interventions est en forte augmentation : 8 millions en 2008, 35 millions en 2012 et, fin février 2013, déjà 30 millions, alors que l'exercice ne se clôture que fin juin. Le portefeuille de Meusinvest comprend actuellement 242 sociétés, dont 38 nouvelles en 2012-2013. Cela représente



4.500 emplois. C'est la preuve que le volume d'activités est important en dépit de la crise. »

Une action de proximité

► **CCImag' : Certains disent qu'il y a trop d'invests en Wallonie et plaident pour une rationalisation des outils financiers wallons en général.**

JMJ : « D'abord, je dirais qu'il n'y a pas concurrence mais complémentarité entre les différents organismes : la SRIW pour les projets de grande envergure, la Sowalfin pour les starters, les invests pour soutenir la croissance des PME. D'autre part, les invests wallons collaborent, c'est notamment le cas de Meusinvest avec Ostbelgieninvest, par exemple. Et puis je crois beaucoup à la proximité. Personnellement, en tant que président, je veux être le meilleur ambassadeur de Meusinvest et il y a encore beaucoup à faire. Il y a, en province de Liège, 4.000 sociétés susceptibles d'intéresser Meusinvest. Or, depuis sa création en 1985, nous en avons touché 400, à peine 10%... Autre aspect de la proximité, la nécessité du « réseautage ».

ement offre E CROISSANCE »

Jean-Michel Javaux (Président de Meusinvest): « La Wallonie a un gros avantage par rapport à Bruxelles et la Flandre: elle dispose encore de terrains. »

BIO EXPRESS

- ▶ Né le 24 novembre 1967
- ▶ Marié à Aurélie, trois enfants
- ▶ Licencié en Sciences politiques et Relations internationales ULB
- ▶ Député wallon de 1999 à 2003
- ▶ Bourgmestre d'Amay depuis 2006
- ▶ Secrétaire fédéral, co-président et porte-parole d'Écolo de 2003 à 2012

“ Je crois qu'un pôle sidérurgique « du 21^e siècle », innovant, tourné vers les techniques de pointe, a encore sa place en Wallonie. »

C'est la raison pour laquelle Meusinvest développe des partenariats, notamment avec la CCI Liège-Namur-Verviers. »

Un pôle sidérurgique

▶ **CCIImag': Vous parliez un peu plus haut d'une activité qui reste importante malgré la crise. Ce ne doit pas être l'avis des travailleurs d'Arcelor-Mittal... Une intervention de Meusinvest est impensable?**

JMJ: Une intervention directe n'est pas possible puisque nous n'intervenons que dans des

PME ne dépassant pas 250 personnes. Par contre, nous avons fait le tour de tous les sous-traitants, tant de la sidérurgie à chaud que de la sidérurgie à froid. Certains ont déjà trouvé ou sont à la recherche d'autres débouchés. Dans la mesure où leur potentiel de croissance est réel, nous pouvons les soutenir. »

▶ **CCIImag': Vous croyez encore à l'avenir de la sidérurgie à Liège et en Wallonie en général?**

JMJ: « Je crois qu'un pôle sidérurgique « du 21^e siècle », innovant, tourné vers les techniques de pointe, a encore sa place en Wallonie mais il ne sera plus la moelle épinière de l'économie wallonne, il en sera simplement une des composantes. »

Environnement = automobile plus nucléaire

▶ **CCIImag': L'avenir économique wallon, c'est quoi, alors? Vous y croyez encore?**

JMJ: « Plus que jamais! Liège, et la Wallonie en général, ont un avenir, j'en suis persuadé.

Dans le secteur médico-pharmaceutique, dans les biotechnologies, dans l'agroalimentaire, dans le domaine de la logistique évidemment, et je me réjouis à ce sujet de la confirmation du projet de TGV-fret. Et puis, il y a tout le domaine de l'environnement qui offre un énorme potentiel de croissance. En Allemagne, le secteur des énergies renouvelables représente autant d'emplois que les industries automobile et nucléaire réunies! »

▶ **CCIImag': C'est un discours bien optimiste alors que la crise bat son plein en Europe...**

JMJ: « Je parle des potentialités économiques et industrielles qui, à mon avis, je le répète, existent réellement. Je ne défends pas la façon dont l'Europe fonctionne. Je crois, au contraire, qu'il faut la réformer de l'intérieur pour pouvoir profiter des opportunités qui se présentent. »

Gare aux investissements en infrastructures!

▶ **CCIImag': Et la Wallonie à l'horizon 2022?**

JMJ: « La Wallonie a un gros avantage par rapport à Bruxelles et la Flandre: elle dispose encore de terrains. Bruxelles possède d'importants atouts financiers, il y aura forcément un flux vers la Wallonie. À nous d'en profiter. Cela a d'ailleurs déjà commencé quand on voit le pôle pharmaceutique qui se développe entre Bruxelles et Namur, le long de la nationale 4. Et puis, il y a le plan Marshall 2.vert avec le sixième pôle de compétitivité dédié à l'environnement qui, comme je l'ai dit plus haut, offre d'énormes possibilités. Les Flamands en sont d'ailleurs bien conscients. Mais attention! Ce qu'il faut, ce n'est pas relâcher la pression en matière d'investissements en infrastructures, notamment ferroviaires. Les Wallons doivent être très vigilants dans ce domaine. »

▶ **CCIImag': Et 2014?**

JMJ: « C'est l'année de la Coupe du Monde de football au Brésil, non? »



DUROBOR: LE VERRE À M



© Reporters

La fameuse « bulle » Durobor
qui a contribué à son succès!

Frédéric Jouret, nouveau Directeur de Durobor, préfère voir les verres à moitié pleins plutôt qu'à moitié vides. Quand, en février 2012, il a repris la gobeletterie sonégienne, avec son associé, Guy Kuypers (ndlr: 51 % des parts étant détenues par une société hollandaise d'investissements), la situation était critique. Aujourd'hui, Durobor repart sur de solides bases.

Certes, au prix d'une douloureuse et nécessaire restructuration, mais avec d'importants investissements (15.000.000 euros), notamment dans un nouveau four performant, une stratégie commerciale reconsidérée et des ambitions à la hauteur de la qualité du travail.

Avec un designer maison, la production sur site propre, de près de 10 hectares, intégrant aussi un atelier de décoration de verres (ndlr: impression de 1 à 8 couleurs, marché B2B national et international, plus de 20MM de verres), c'est véritablement toute la gestation du verre qui se déroule, à l'abri de la grande façade blanche de l'édifice industriel...

© Reporters

À MOITIÉ PLEIN!



NAISSANCE D'UN VERRE...

1. La composition

La composition du verre est un mélange subtilement calibré de sable, de carbonate de soude (l'ensemble représentant 70 %), de calcaire, de verre broyé...

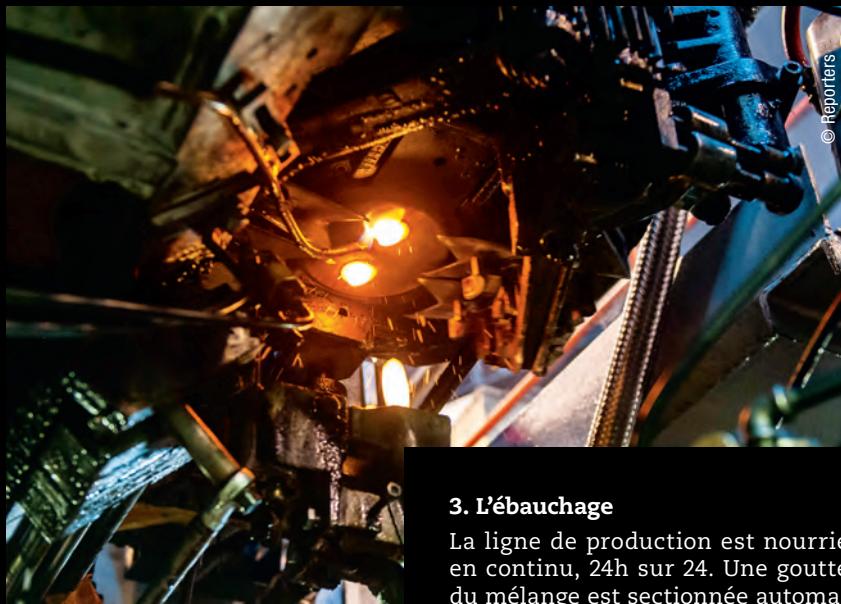
© Reporters



2. La fusion

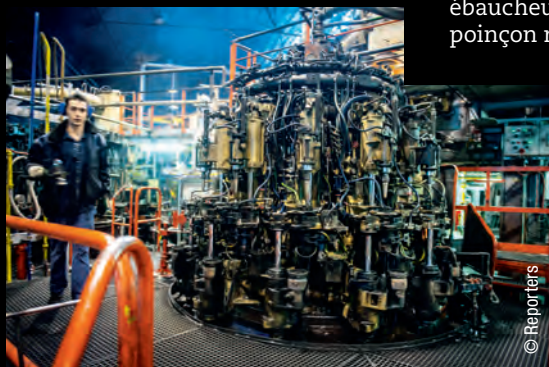
Le mélange est intégré dans des silos qui alimenteront le four.

Porté à une température de 1500 °, il se transforme en une pâte fluide et lumineuse



3. L'ébauchage

La ligne de production est nourrie en continu, 24h sur 24. Une goutte du mélange est sectionnée automatiquement et tombe dans un « moule ébaucheur ». Elle est poussée par un poinçon métallique.



4. Le soufflage

Dans le « moule finisseur », ensuite, de l'air comprimé souffle le verre contre les parois métalliques.



5. Le coupage à chaud

Un excédent de verre formant une calotte permet de le convoier; à la machine de découpe, la calotte, « attaquée » à 800° passe dans une couronne de flammes qui permettra de l'ôter. Là se crée également un bourrelet au bord du verre, qui le rendra inébréchable (Durobor: « Dur au bord »);



6. La recuisson

Des tensions résiduelles subsistent dans le verre. Ce dernier passera donc dans une arche de recuisson afin d'en être débarrassé. Durant 1h30, la lente procession des verres leur permet d'atteindre, en douceur, la température ambiante.



© Reporters



© Reporters

7. L'inspection visuelle

À la sortie de l'arche, une rigoureuse inspection visuelle écartera les « déchets ». Mais rien ne se perd, tout se transforme et le « groisil » se retrouvera parmi les éléments de composition d'autres verres. Son rôle n'est pas négligeable car c'est grâce au groisil que la température du four pourra être limitée à 1500°.



Les verres sont ensuite palettisés automatiquement et l'ensemble est filmé. Chaque lot reçoit une étiquette indiquant son lieu de destination. 80 % de la production sont exportés, vers tous les continents.

© Reporters



© Reporters



© Reporters

Durobor est fière d'avoir mis en marche la première ligne de production mécanique de verres à pied d'Europe, en 1959. La série d'origine « Napoli » existe d'ailleurs toujours aujourd'hui. Le pied des verres nécessite des étapes de pressage et laminage...



© Reporters



© Reporters



Un peu plus d'un million de verres sont produits par semaine: des verres à boire... et à manger. Durobor a en effet été le pionnier de la fabrication de verrines. La trentaine de modèles proposés va du « Small » au « XXL ». Entrée, plat, dessert... l'ensemble des plats d'un repas y sera servi aux convives pour le plus grand plaisir des yeux.



Fin de l'autorisation du médecin-conseil de la mutualité

Depuis le 12 avril dernier, un travailleur en incapacité de travail n'a plus besoin d'une autorisation préalable du médecin-conseil de la mutualité pour exercer une activité professionnelle durant une période d'incapacité. À la suite d'un changement de procédure, cette autorisation est désormais délivrée après la reprise du travail. Il peut reprendre partiellement son activité à condition de déclarer cette reprise au médecin-conseil au plus tard la veille de celle-ci. Dans le même délai, il doit aussi introduire une demande d'autorisation d'exercer un travail pendant l'incapacité de travail.



Écart salarial: nouveau site Web

L'Institut pour l'égalité des femmes et des hommes lance un nouveau site internet, www.ecartsalarial.be, sur lequel il présente les chiffres officiels et tendances de l'écart salarial en Belgique. Le site informe aussi tous ceux qui recherchent des informations sur l'écart salarial, ou qui cherchent à l'éliminer. Chaque année, les nouveaux chiffres seront ajoutés afin qu'il devienne une plate-forme évolutive.



453 euros de réduction par trimestre pour les patrons

Le Conseil des ministres a marqué son accord sur un renforcement de la réduction structurelle des charges patronales. Lors de la confection du budget 2013, une enveloppe « compétitivité » avait été dégagée pour une diminution des coûts salariaux de 370 millions d'euros en année pleine. Et conformément à l'accord des partenaires sociaux, cette enveloppe sera consacrée à l'augmentation de cette réduction qui est de 453 euros par trimestre depuis le 1^{er} avril 2013. Pour le secteur non-marchand et les ateliers protégés, un montant sera également consacré à la réduction des cotisations patronales pour les bas salaires.



Bonus à l'emploi social

Depuis le 1^{er} avril dernier, ouvriers et employés dont la rémunération ne dépasse pas 1.501,82 euros par mois perçoivent un bonus à l'emploi de respectivement 198,72 et 184 euros. Les coefficients employés pour le calcul du bonus sont aussi modifiés pour le travailleur dont le salaire est compris entre 1.501,82 et 2.385,41 euros. Comme le Conseil national du travail estime qu'il faut éviter à l'avenir que les cotisations personnelles payées sur les bas salaires n'augmentent proportionnellement plus fortement lors d'une indexation du salaire, la formule forfaitaire sera remplacée le 1^{er} janvier 2014 par une formule exprimée en pourcentage, à moins que l'ONSS n'en trouve une autre, alternative, d'ici le 30 juin 2013.

Cité des Métiers à Liège et Charleroi en 2014

Alliant enseignement, orientation, formation et étant tourné vers les emplois des secteurs de l'industrie et de la construction, en 2014, le projet Cité des métiers se déroulera à Liège et Charleroi. Son objectif est de permettre une meilleure orientation professionnelle à tous les publics concernés, de l'élève de fin d'école primaire à l'étudiant de l'enseignement supérieur en passant par les jeunes du secondaire, du demandeur d'emploi aux personnes en recherche de réorientation ou de reconversion.

Mondial des métiers 2013

Du 2 au 7 juillet 2013, quinze jeunes belges de moins de vingt-trois ans iront défendre les couleurs de la Belgique à WorldSkills Leipzig, le mondial des métiers 2013. Ils concourront dans quinze métiers : infographie, imprimerie, soudage, etc. Les meilleurs candidats internationaux concourront pour décrocher une médaille dans près de 45 disciplines. Plus de 1.100 concurrents provenant de 64 pays membres de l'organisation internationale WorldSkills participeront à ces jeux olympiques de métiers. Cette compétition internationale leur offre l'occasion unique de tester leurs compétences et de valoriser ainsi leur expérience - www.skillsbelgium.be

Coûts de la main-d'œuvre dans l'UE27

En 2012, les coûts horaires de la main-d'œuvre dans l'ensemble de l'économie, hors agriculture et administration publique, ont été estimés en moyenne à 23,4 € dans l'UE27 et à 28,0 € dans la zone euro (ZE17). Toutefois, ces moyennes masquent des écarts entre les États membres, les coûts horaires de la main-d'œuvre variant de 3,7 € en Bulgarie, à 39,0 € en Suède, 37,2 € en Belgique, 34,6 € au Luxembourg et 34,2 € en France. D'autre part, entre 2008 et 2012, les coûts horaires de la main-d'œuvre dans l'ensemble de l'économie, exprimés en euros, ont augmenté de 8,6 % dans l'UE27 et de 8,7 % dans la zone euro. Au sein de la zone euro, les hausses les plus marquées ont été enregistrées en Autriche (+15,5 %), en Slovaquie (+13,8%), ainsi qu'en Belgique (+13,1 %).

Secteur public : plus attractif que le privé

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. Elle 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.

Du neuf pour les entreprises en difficulté

Prochainement, la loi sur la continuité des entreprises qui protège les entreprises en difficulté contre leurs créanciers, sera adaptée pour mieux venir en aide aux entreprises susceptibles de redressement. C'est sur la base notamment de recommandations de la FEB que la ministre de la Justice a introduit un projet de modification de la loi qui doit encore être approuvé au Parlement. La FEB s'étonne des commentaires négatifs à l'encontre d'une adaptation de cette loi, qui est pourtant indispensable au redressement de nombreuses entreprises en difficulté. Les correctifs apportés par le projet de loi devraient permettre d'éviter l'utilisation abusive ou à mauvais escient de la procédure de réorganisation, de mieux tenir compte des intérêts de tous les créanciers et d'améliorer la prévention.

Indemnité complémentaire pour certains travailleurs âgés

Avec la nouvelle CCT n° 107 qui aligne les conditions d'octroi de la fixation des conditions pour les compléments d'entreprise, sur celles définies pour le droit aux allocations de chômage, le travailleur licencié peut faire valoir le droit à ce complément. Quand ? Lorsque le régime de chômage avec complément d'entreprise est reporté, sur la base de conditions d'âge et d'ancienneté distinctes de celles applicables au moment de la fin du contrat de travail. Il s'agit d'un régime d'indemnité complémentaire applicable à certains travailleurs âgés qui veulent voir leurs droits fixés selon le système du cliquet. Ce dernier consiste à « bétonner » les éventuels droits acquis par le travailleur avant l'entrée en vigueur du relèvement des conditions d'âge et d'ancienneté, et ce, pour l'encourager à continuer à travailler plus longtemps.

[Prise de parole en public]

PAUVRES, PAUVRES Powerpoint/Keynote ?

- ▶ Des logiciels qui, dans certains cas, peuvent « endormir » l'auditoire...
- ▶ Les utiliser sans qu'ils ne volent la vedette à l'orateur

Guy A. Delhaye, préparateur et répé-
titeur de prises de paroles en public
est bien placé pour connaître le
danger de certains outils destinés
à « aider » l'orateur. Quels sont-ils et com-
ment les éviter? Constats et conseils du
spécialiste...

Une surutilisation nocive

PowerPoint pour les PC et Keynote pour les
Mac, deux logiciels de présentation destinés à
optimiser les prises de paroles et dont l'usage
abusif ne réussit qu'à assommer l'auditoire !
Aujourd'hui, on surutilise les énormes poten-
tiels de ces programmes. Qui n'a pas eu à
subir une réunion de travail, une conférence
de presse, un cours... tout au long duquel
défilaient des écrans surchargés de textes
à la mise en page peu lisible, de tableaux
abscons, de graphiques ténébreux ? Simul-
tanément « interprétés » par le conférencier ?
Et, alternativement « suivis », suivies dans
un syllabus imprudemment distribué avant
l'exposé ? Autrement dit, on tente d'intégrer
une foultitude d'infos à trois voix. Quand on
sait que notre attention ne se pose utilement
que sur une tâche à la fois et, dans le cas
des réunions de travail, sur un nombre obliga-
toirement assez réduit de concepts, on peut
imaginer la médiocrité du rendement.
Au cours de ses séances de préparation et
de répétition, Guy Delhaye a pu constater que
toute suggestion d'allègement du processus
demande à ses clients des efforts titanesques :
ils ont le sentiment de passer à côté de l'essen-
tiel, de ne plus capter une totale attention.

Gagnez en clarté et en efficacité !

Le répétiteur présente donc quelques sug-
gestions qui ont déjà fait leur chemin dans le
monde anglo-saxon, toujours en avance de
quelques coudées sur le vieux continent.

- Soyez sur vos gardes. Ne créez que des
slides utiles à votre auditoire et rejetez ceux

qui ne sont destinés qu'à votre confort per-
sonnel, à vous « sécuriser ». De plus, un
PP/KN pléthorique, envahissant peut vous
chiper la vedette, à votre insu.

- Un PP/KN est chronophage. Rappelez-vous
que l'attention d'un auditoire est maximale
pendant 10 à 20 minutes. La durée stan-
dard des cours dans les universités est de
50 minutes. Au-delà, casse-cou !
- Vous disposez d'un outil qui a une puis-
sance multimédia surprenante. Ce n'est pas
une raison pour vous sentir obligé de faire
usage de toutes ses ressources à la fois.
- Réservez les slides pour illustrer votre
exposé avec des statistiques, des cartes,
des plans... difficiles, voire impossibles, à
communiquer verbalement. Évitez les slides
bourrés de texte.
- Les phrases « lapidaires » doivent être
lisibles par toutes les personnes présentes,
quelle que soit leur acuité visuelle. Rien en
dessous de la taille 28 !
- Les montages, tableaux, séquences animées
et/ou sonores suscitent, bien souvent, des
interventions, sources de digressions. Atten-
tion de ne pas perdre le fil de votre pensée
ou de déflorer une matière prévue bien plus
loin dans votre exposé PP/KN.
- Utilisez des écrans noirs (commande + B sur
Mac) ou des slides noirs intercalaires pour
faire disparaître l'image à l'écran, cause
de distraction, et ramener, à chaque fois,
l'attention sur vous et sur ce que vous
dites.
- Ne détournez pas continuellement la tête
vers l'écran mural. Placez votre ordinateur
entre vous et le public (en ne vous coupant de
personne). Le contact visuel est capital.
- Ne distribuez votre syllabus qu'après votre
prise de parole. Tant pis si cela ne plaît
pas à tout le monde. Il reste beaucoup à
dire, mais ces quelques indications de base
dynamiseront déjà grandement vos prises
de parole.



Des logiciels peuvent
vous aider, lors de vos
interventions, mais
c'est avant tout vous la
vedette...

GUY DELHAYE
PRÉPARATEUR ET RÉPÉTITEUR DE
PRISES DE PAROLE EN PUBLIC

Tél. 010/68.86.90
www.bisrepetita.eu

[Geomarketing]

S'INSTALLER OU GRANDIR... MAIS OÙ ?

- ▶ Construire son plan d'expansion en connaissance de cause
- ▶ Savoir qui et où sont les clients
- ▶ GeoConsulting (Mons) a convaincu Brico, Champion, Delhaize, Quick, Auto5, PointCarré... mais aussi les PME

STÉPHANIE HEFFINCK

À la Ville du singe porte-bonheur, la petite équipe montoise de GeoConsulting active dans le « géomarketing » a livré, il y a quelque temps, un logiciel d'aide à l'investissement centré sur l'immobilier 'retail'. Un outil pour accéder à des informations en or sur le commerce local : types d'enseignes et localisation, parkings disponibles, pouvoir d'achat des riverains, etc. Qu'est-ce que le géomarketing et pourquoi donc y faire appel ? Les réponses de François Honoré, géographe fondateur de GeoConsulting...

▶ CCI mag' : « Pourriez-vous nous définir le géomarketing » ?

FH : « C'est l'une des branches du marketing qui, comme son nom l'indique, va intégrer la notion d'espace. Une discipline à la fois fine et large pour analyser spatialement le marché. Dans notre cas, nous sommes focalisés sur le développement de commerces, mais on peut l'appliquer pour tout type d'activités ».

▶ CCI mag' : « Quelles sont les forces d'une société comme la vôtre » ?

FH : « Notre métier, particulièrement apprécié en période de crise est... de réduire le risque ! Notre force, c'est d'allier à l'approche scientifique rigoureuse que pourrait effectuer une Université, la connaissance du terrain. En 8 ans, nous avons 'scanné' 100.000 consommateurs, via des enquêtes en face to face, par téléphone, par le web... »

▶ CCI mag' : « Résumez-nous l'utilité de telles études »

FH : « En général, on peut compter une ouverture de point de vente pour 5 études... Certes, les études géomarketing ont un coût - entre 1.000 et 5.000 euros -, mais il est négligeable en regard des pertes qu'aurait occasionnées un mauvais choix d'emplacement. Et, dans l'étape ultérieure, nous pouvons déterminer le CA prévisionnel du futur point de vente, à 10 % près ! Ces études sont donc intéressantes avant de s'implanter ou pour construire le plan d'expansion d'une enseigne, intégrant le type de client de la zone, la concurrence ».

▶ CCI mag' : « Pourriez-vous livrer des conseils élémentaires » ?

FH : « Se mettre à la place du consommateur ! Vient-il chez vous pour faire des achats de destination ? En ce cas, l'accessibilité du point de vente est primordiale et ce dernier peut se permettre d'être isolé, en périphérie. Ou

“ Notre métier consiste à réduire les risques !
(F. Honoré)



le client arrive-t-il chez vous pour des achats d'impulsion ? En ce cas, préférez le centre ville, un shopping center et, si possible, placez-vous à proximité de générateurs de trafic comme des enseignes qui ont pignon sur rue, des Administrations communales... En tous les cas, ne jamais se lancer avant d'étudier le comportement de clients potentiels : comment accueilleraient-ils mon projet ? C'est la première question à se poser... »

▶ CCI mag' : Vos études seraient donc aussi indiquées, plus largement que pour le retail ?

FH : « De fait ! Une approche intégrée pour savoir qui sont mes clients, ce qu'ils veulent, où communiquer et comment les trouver, cela concerne tout le monde. Trop d'entreprises sont exclusivement centrées sur leurs produits et services ; avec le géomarketing comportemental, on leur tend un miroir : voyez comment vous êtes perçu, par vos clients et vos concurrents et où vous pourriez vendre davantage. Dans l'avenir, nous comptons d'ailleurs réaliser davantage d'études sur mesure pour les PME... »

**GEOCONSULTING****Actuellement, dans le Parc Initialis**

Bld Initialis, 7B - 7000 Mons

Prochainement: Route d'Obourg, 65 - Tél. 065/39.99.60www.geoconsulting.be

LES BONS GEST

Quelle que soit votre activité, un incendie peut à tout moment se déclarer au sein de votre entreprise. L'extincteur figure assurément en tête de liste des appareils pouvant vous aider dans cette lutte contre les flammes. Vos collaborateurs savent-ils pour autant l'utiliser? Votre société en compte-elle en nombre suffisant? Briefing en compagnie d'experts du CEPS.

CÉLINE LÉONARD

Quel extincteur pour quel type de feu ?

Un incendie ne peut se déclarer que si trois éléments sont réunis : un combustible, un comburant et une source d'énergie. C'est ce que l'on appelle communément le triangle du feu. Sur base de la nature du combustible, les feux sont classés en différentes catégories :

- **Classe A** = feux de matières solides telles que bois, papier, textile, carton, caoutchouc, et plusieurs types de plastiques.
- **Classe B** : feux de liquides inflammables ou de solides liquéfiables tels que solvants, alcools, vernis, huiles, graisses, peintures, goudrons, hydrocarbures (essence, pétrole).

- **Classe C** : feux de gaz (gaz naturel, méthane, butane, propane...)
- **Classe D** : feux de métaux combustibles tels qu'aluminium, magnésium, sodium, potassium, phosphore, titane...
- **Classe F** : feux d'huiles et graisses (végétales ou animales) prenant naissance dans des appareils de cuisson

L'utilisation de l'extincteur

- Assurez-vous que l'extincteur est adapté à la classe du feu (les lettres sont indiquées sur la bombonne)
- Positionnez-vous entre le feu et une issue
- Prenez la lance en main

- Posez un genou à terre et installez l'extincteur en face de vous
- Retirez la goupille de sécurité
- Mettez l'extincteur sous pression en appuyant sur le percuteur
- Testez brièvement l'appareil par une brève pression sur la lance
- Visez la base des flammes en effectuant un mouvement qui balaye de gauche à droite

Si l'incendie s'étend à une pièce (ou davantage), n'essayez pas de le maîtriser avec un extincteur. Votre action s'avèrera inutile.

TYPE DE FEU	AVANTAGES	INCONVÉNIENTS
CO₂  ➤ Efficace sur les feux de classe B (uniquement les petits feux). ➤ Idéal pour lutter contre les feux d'armoires électriques.	➤ Peu salissant ➤ N'endommage pas les équipements électriques et électroniques ➤ Pas de risque d'électrocution	➤ Faible autonomie (15 à 20 secondes) ➤ Ne peut être utilisé à plus de 2 mètres ➤ pouvoir extincteur limité
Poudre  ➤ Idéal pour lutter contre les débuts d'incendies de classes A, B et C	➤ la poudre forme un écran de protection contre la chaleur ➤ Puissance d'extinction très forte	➤ Dégâts causés par la poudre (surtout sur les installations électriques, électroniques) ➤ Pas de visibilité durant l'extinction
Mousse  ➤ Convient pour les feux de classes A et B ➤ Feux électriques jusqu'à 1000 volts ➤ Idéal pour les bâtiments administratifs	➤ Bon compromis entre puissance et dégâts occasionnés ➤ Distance variable (de 50 cm à 6 mètres) ➤ Facile à utiliser	
Robinet d'incendie armé  ➤ Uniquement sur les feux de classe A	➤ Distance d'utilisation (de 20 à 30 mètres) ➤ utilisation « illimitée »	➤ Danger électrique ➤ Propagation des liquides inflammables ➤ Dégâts des eaux

ES FACE AU FEU

Employeur, quelles sont vos obligations ?

L'article 52 du R.G.P.T. définit les mesures à prendre par tout employeur afin de prévenir les incendies et les combattre efficacement. Le texte de loi prévoit, notamment, que :

- l'employeur mette en place un équipement suffisant et adapté aux circonstances pour combattre l'incendie. Pour la détermination de cet équipement, il consulte le service d'incendie compétent ;
- le matériel de lutte contre l'incendie soit en bon état d'entretien, protégé contre le gel, aisément accessible, judicieusement réparti et signalé de manière efficace et conforme aux dispositions concernant la signalisation de sécurité et de santé au travail ;
- l'entreprise dispose d'un extincteur minimum par unité de 150m² (minimum 2 unités par étage) ;
- des instructions, affichées en nombre suffisant en des endroits apparents et facilement accessibles, renseignent le personnel sur la conduite à suivre en cas d'incendie ;
- un plan des étages en sous-sol soit affiché à proximité immédiate des escaliers qui y conduisent.
- l'employeur mette en place des moyens d'alerte et d'alarme lorsqu'il emploie au moins 50 travailleurs dans un même bâtiment (ou dans plusieurs bâtiments voisins constituant un ensemble), lorsque le bâtiment ou la partie du bâtiment qu'il occupe, comporte un local du premier groupe ou lorsqu'il occupe plusieurs étages d'un bâtiment ;
- l'employeur organise un service privé de prévention et de lutte contre l'incendie, comportant un nombre suffisant de personnes exercées à l'emploi du matériel contre l'incendie s'il emploie au moins 50 travailleurs dans un même bâtiment (ou dans plusieurs bâtiments voisins constituant un ensemble) ou lorsque le bâtiment ou la partie du bâtiment qu'il occupe, comporte un local du premier groupe. Il doit parallèlement organiser des exercices d'alerte, d'alarme et d'évacuation au moins une fois par an ;



SENSIBILISEZ VOTRE PERSONNE GRÂCE AU FIRE TRUCK

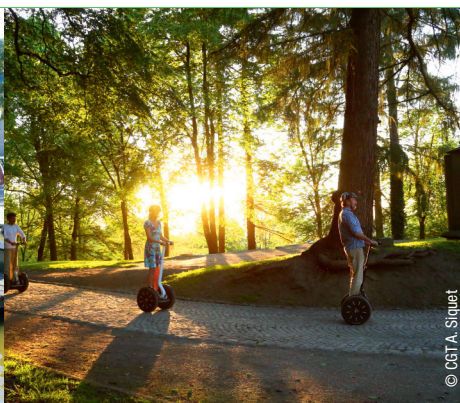
Pour sensibiliser les personnels d'entreprise aux risques d'incendie, le CEPS (Centre Européen Pour la Sécurité) s'est doté de Fire Trucks. D'une longueur de 12 mètres, ces unités mobiles d'apprentissage confrontent les participants à des exercices d'évacuation et des situations d'intervention sur feu réel tout en préservant leur sécurité. Entièrement autonome en énergie, en matière première et en espace de formation, le Fire truck peut être installé le temps de la formation sur le parking de votre entreprise (minimum 20 m de long, entrée minimale de 3 m de large et 4 m de hauteur). Tarifs : 1650€ forfait pour 1/2 jour (le prix comprend la formation, les consommables et les frais de déplacement).

POUR PLUS D'INFORMATIONS :

Ceps Charleroi - Tél. 071/31.56.46 - ceps.charleroi@ceps-esm.be
Ceps Seraing - Tél. 04/330.39.50 - ceps.seraing@ceps-esm.be
www.ceps-esm.be/

Cette information a été délivrée dans le cadre du programme **MATINS SÛRS** organisé par la CCI Liège-Verviers-Namur.
La prochaine session abordera la gestion du risque en espace confiné.

Information et inscription : ck@ccilvn.be - 04/341.9176



« Meeting & Incentive » en Wallonie

Un clic et on déconnecte !

Enfin les beaux jours ! Ils se seront bien faits attendre, mais cette fois, ça y est. Plus une minute à perdre. Pour bien en profiter, pourquoi pas emmener vos équipes *outdoor* pour un grand brainstorming de printemps ? Un jour ou deux, histoire de s'aérer les neurones. Ailleurs. À proximité de l'entreprise. En Wallonie.

Profiter de l'incroyable diversité des activités proposées en Wallonie pour un team building ou un incentive combinés à un séminaire, en voilà une bonne idée ! Les possibilités sont nombreuses dans notre belle région, le choix est vaste.

Quelques exemples ?

Si vous optez pour le Hainaut, pourquoi pas proposer une initiation au golf ? Chacun sait que golf et affaires font très bon ménage. Vous envisagez le Brabant wallon ? Que diriez-vous d'un tour en 2 CV ? En voilà une façon originale de découvrir cette belle province ! A Namur, le tour de la Citadelle est incontournable, mais en descendre en segway jusque dans le Vieux Namur est carrément fun. Les charmes de la province de Liège ne manquent pas, mais avez-vous déjà fait le tour de Spa... en vespa ? Enfin, se balader en jeep ancêtre dans la province de Luxembourg vous fera découvrir ses paysages les plus champêtres, ses coins les plus bucoliques. Ces sorties récréatives peuvent être combinées avec une conférence, un séminaire ou tout autre brainstorming.

Que recouvre exactement l'offre « Meeting & Incentive » de Wallonie ?

- **De l'hébergement.** Les hôtels attirent le plus volontiers les réunions professionnelles. Les offres sont de plus en plus diversifiées et haut de gamme. Mais connaissez-vous le concept novateur du gîte séminaire ? Une alternative aussi originale que conviviale.
- **Des infrastructures de réunion.** Les centres de congrès et conférences de Wallonie sont à la pointe des nouvelles technologies et des nouveautés en matière de son et lumière.
- **Des lieux événementiels.** Où voulez-vous que se déroule l'événement de votre société ? Dans un château fort, une abbaye, un musée, un site industriel vivant une seconde vie ? En Wallonie, vous aurez l'embarras du choix.

• **Des activités récréatives.** Après l'effort, le réconfort ! Vos troupes veulent aussi s'amuser. Ça tombe bien, la Wallonie est une immense cour de récré à ciel ouvert pour grands enfants de tous âges. Au choix : rallye, challenge, chasse aux trésors, épreuve de survie...

Que diriez-vous d'une journée à thème ?

- **En ville.** Avez-vous déjà pensé organiser un événement en ville ? La Wallonie y a pensé pour vous. Choisissez une ville et découvrez-la sous un nouveau jour : histoire, tourisme, économie, gastronomie... Vous ne la verrez plus jamais comme avant.
- **Bien-être et thalasso.** Pour une meilleure productivité, rien de tel que de la douceur pour vos collaborateurs ! Ressourcement de l'esprit et du corps : soins de balnéothérapie, massage, yoga, tai chi... Rendez-vous à Spa ou à Chaudfontaine. Calme, luxe et sérénité.
- **Golf et séminaire en Wallonie.** Simple parcours, initiation, challenge, événement, les golfs wallons s'offrent à vous, pourquoi chercher plus loin ? Une initiation au golf est un moyen original de promotion quand vous l'associez à un séminaire, une conférence, une présentation de produit. Amenez vos clients, vos fournisseurs ou collaborateurs sur un green l'espace de quelques heures.
- **Activités gourmandes.** Les saveurs et plaisirs de la table avec nos produits du terroir éveilleront les sens de vos invités. Les dégustations collectives sont gage de bonne humeur : grands chefs et leurs secrets, artisans chocolatiers, brasseries en activité, vous ouvrent leurs portes pour votre plus grand plaisir et celui de vos hôtes.

Pour vous aider à mettre en place ces activités et réunions, faites appel aux bureaux de congrès. « Dans ces guichets uniques, une personne, et une seule, va vous aider à vous diriger à travers le dédale de cette offre diversifiée », explique Nadine Verheyne, filière Tourisme d'Affaires du Commissariat général au Tourisme de Wallonie. Le conseiller donne des idées, facilite les contacts avec les hébergements, les organisations, les lieux événementiels. » Il ne vous reste plus qu'à en profiter !

Un seul clic pour trouver des idées originales et les coordonnées des bureaux de congrès de Wallonie :
www.meetings-tourismewallonie.be

[Europlex]

En toute TRANSPARENCE...

- Des relations ouvertes avec les fournisseurs
- Des importateurs partenaires qui sont aussi des conseillers
- Une maîtrise de la transformation de produits plastiques rigides depuis près d'un demi-siècle

STÉPHANIE HEFFINCK - © SH

Quand on lui demande les secteurs d'activités dans lesquels Europlex est actif, Jean-François Galand, Product Manager, esquisse un geste large. C'est que, depuis près d'un demi-siècle, la société de transformation de matières plastiques rigides s'adresse à des domaines aussi variés que l'industrie, la communication sur lieu de vente ou encore les musées*. Une clientèle marginale de particuliers lui confie également certaines réalisations, comme des vitrines de collection, par exemple... Dans cette entreprise, les habitudes ne s'installent donc pas... « Demain, tomberont peut-être 10 demandes pour des Awards, puis plus aucune durant 6 mois et nous travaillerons sur d'autres commandes, nécessitant une approche différente... »

► **CCI mag' : « M. Galand, votre fonction de coordinateur commercial recouvre, notamment, la supervision du service achats... »**

JFG : « Oui, mais pas pour les tout gros investissements de machines, ce qui relève de l'autorité de M. Vannerom, qui a repris les rênes de la société, fin 2004. Dans mes attributions,

j'ai effectivement celle du poste achats « quotidiens », petit matériel... »

► **CCI mag' : « Quels produits semi-finis achetez-vous ? »**

JFG : « Pour le PMMA, nous travaillons avec « PLEXIGLAS » (ndlr : environ 60 % des commandes), la Rolls Royce ! Nous achetons aussi du polycarbonate, très résistant, couramment utilisé pour la protection de machines, du PETG qui se prête bien au thermoformage, du PVC, polyéthylène, POM, PA... »

► **CCI mag' : « Chez quels fournisseurs ? »**

JFG : « Pour le plexiglas, nous passons par un importateur attitré ; nous avons aussi 2 autres importateurs principaux. En ce qui concerne le petit matériel, j'ai réalisé, il y a quelque temps, une étude approfondie et, dans la foulée, nous avons diminué de 30 % le coût des consommables. En fonction des demandes, je m'adresse à 4, 5 fournisseurs qui pratiquent des prix corrects et livrent rapidement. Chaque semaine, je pourrais passer ½ journée pour comparer les offres. Je n'en ai guère le temps, ne change pas pour le plaisir de changer,

m'appuie sur mes conclusions antérieures et, surtout, je reste à l'écoute de l'équipe. Au moment où elle exprime un souci, pour l'utilisation d'un produit aussi basique que du 'tape' comme cela s'est produit récemment, alors j'agis. Le lot de tape n'adhérait pas suffisamment ; un second, en remplacement était tout aussi mauvais et mon interlocuteur ne semblait pas s'en soucier. Autant d'éléments convergeant vers la nécessité d'un changement de fournisseur. Celui d'aujourd'hui est plus réactif, moins cher et attentif ».

► **CCI mag' : « De quelles qualités doivent faire preuve vos importateurs de produits semi-finis ? »**

JFG : « La qualité, le prix, le service, la flexibilité sont 4 critères importants. Je dois pouvoir répondre à des offres de prix dans les 24, 48h. Il est donc indispensable que je puisse m'appuyer sur des partenaires réactifs. En fait, je ne leur adresse une demande de prix qu'une fois sur 50, parce que j'ai obtenu, de la part de ces fournisseurs à l'écoute, une liste de tarifs et que je suis donc en mesure de communiquer les informations exactes rapidement. J'attends aussi de leur part le respect des accords commerciaux, bien entendu. Notre plus-value, c'est la transformation de matières plastiques ; dans nos ateliers, les produits reçus passeront par diverses étapes techniques avant d'être vendus ; cela requiert du temps qui ne peut être amputé par des retards de livraison de fournisseurs... Car nous tenons, de notre côté, à respecter nos engagements vis-à-vis du client final ! »

* CA annuel de 2.000.000 d'euros par an. Marchés principaux en Belgique, France, Luxembourg, Pays-Bas et Allemagne.



EUROPLEX

ZI Nivelles Sud, Zone II - Rue de la Technique, 1 - 1400 Nivelles
www.europlex.be - Tél. 067/55.07.90

Le prochain spectacle
théâtral d'été à l'Abbaye
de Villers-la-Ville

*Une œuvre mythique, un souffle romantique puissant, une intrigue captivante
et dramatique, un thème interpellant : autant d'ingrédients qui formeront les bases
d'un grand spectacle taillé sur mesure pour le site de Villers-la-Ville !*

En réservant avant le 1^{er} juin :
réduction de 5 € pp, quelle que soit
la formule VIP retenue !

Demandez les Formules VIP détaillées !

Contact : infos@deldiffusion.be – 010/49.77.02

FRANKENSTEIN

ou Le Prométhée Moderne de Stefano Massini d'après le roman de Mary Shelley

*Profitez de nos Formules VIP pour accueillir vos relations d'affaires dans un espace
VIP exclusif (magnifique salle voûtée dans l'abbaye), entrée privée et places réservées.*

Formule VIP Cocktail Échoppes

- Accueil avant-spectacle dès 19h
- Assortiment de zakouskis froids, pains surprise
- Echoppe(s) au choix : "Thailandaise", "Croquettes belges", "Italienne", "Foies gras", "Nippone"
- Open bar

Tarif :
80 € pp HTVA (sur base de 100 personnes) comprenant
le Cocktail VIP avec 2 Echoppes au choix dans un lieu
de réception privatif et la place réservée au spectacle.

Option :
Complément de cocktail privatif à l'entracte :
potage, open bar, assortiment de desserts.

Formule VIP Cocktail dînatoire

- Accueil avant-spectacle dès 19h
- Assortiment de zakouskis froids et chauds
- Assortiment de petits sandwiches fermes
- Open bar

Tarif :
70 € pp HTVA (sur base de 75 personnes) comprenant
le Cocktail VIP Dînatoire dans un lieu de réception
privatif et la place réservée au spectacle.

Option :
Complément de cocktail privatif à l'entracte :
potage, open bar, assortiment de desserts.

Formule VIP Cocktail Apéritif

- Accueil avant-spectacle dès 19h30
- Assortiment de zakouskis froids
- Assortiment de petits sandwiches fermes
- Assortiment de desserts
- Open bar

Tarif :
62 € pp HTVA comprenant le Cocktail VIP Apéritif
dans un lieu de réception privatif et la place réservée
au spectacle.



Abbaye de Villers-la-Ville – Du 11 juillet au 10 août 2013
www.frankenstein2013.be



[BHC]

BHC ou le pari gagnant DE L'« OPEN SOURCE »

La PME montoise n'offre ses services qu'au départ des logiciels libres, ce qui fait sa grande originalité dans un marché très concurrentiel...

HUGO LEBLUD

BHC pour « Bernard Hanot Consulting », du nom du fondateur et du directeur gérant de la société active dans l'IT Services, emploie aujourd'hui 13 personnes dont la moyenne d'âge n'excède pas les 30 ans!

Installée depuis septembre dernier dans des locaux flambant neufs sur le Parc scientifique Initialis à Mons, la sprl est la démonstration que dans un secteur où l'offre de services abonde, il est encore possible, crise ou pas, d'envisager l'avenir avec grande sérénité.

La preuve avec cet investissement immobilier de 650.000 EUR pour redéployer, très confortablement, les équipes de production sur près de 400 m² au sein d'un terrain de 20 ares qui autorisera donc, le moment venu, des extensions futures.

« Nos nouveaux locaux permettent déjà de doubler l'effectif actuel » précise Bertrand Hanot dont la PME, qui a toujours bouclé ses exercices en positif, n'a pas éprouvé, malgré un climat persistant de « crédit crunch », trop de peine à négocier les besoins financiers nécessaires pour la concrétisation de ce programme immobilier. Un ambitieux projet soutenu également par l'invest des régions de Mons/Borinage et du Centre (IMBC) qui a apporté dans la corbeille un prêt de 150.000 EUR.

Base « Open Source »

C'est six mois à peine après être sorti avec un diplôme de gradué en informatique en poche que Bertrand Hanot lançait en 1998 à Quaregnon, au départ de son domicile, sa propre structure de consultance en tant qu'indépendant.

« Un belle époque pour les informaticiens puisqu'il fallait à la fois répondre au « bug » supposé de l'an 2000 et, dans la foulée, à l'arrivée de l'euro » se rappelle-t-il.

Les contrats d'adaptation ou de révision de logiciels étaient donc abondants à ce moment, ce qui permit à BHC, qui avait engagé son 1^{er} employé en 1999, de saisir de belles opportunités avec de grands donneurs d'ordres du

C'est dans le Parc Initialis que s'est installée la PME montoise...



monde bancaire, des télécoms ou encore de la sphère institutionnelle comme la Commission Européenne.

De 2004 à 2010, BHC s'installa à Ghlin pour louer ensuite des locaux à Mons, au sein de l'incubateur de la Maison de l'Entreprise (LME).

« L'originalité de nos services, ce qui nous démarque vraiment de la concurrence, est de travailler exclusivement sur une base « Open Source » poursuit le gérant et fondateur de BHC. « Nous n'utilisons que des logiciels libres, au départ desquels nous développons des applications spécifiques pour nos clients. »

Une option qui réduit certains coûts comme l'acquisition d'une licence, les coûts de développement pouvant par ailleurs être contenus dès lors que des produits ont déjà été développés par la communauté « Open Source ».

Une clientèle de PME

Les équipes de BHC sont, à la demande, également capables d'assurer un service de A à Z, soit de la conception d'un réseau

informatique complet jusqu'à la mise en service, sur site, poste par poste, de toute l'infrastructure hardware.

Soit un créneau d'activité qui représente entre 15 et 20 % du chiffre d'affaires, le gros de l'activité étant concentré sur le développement d'applications de logiciels pour PME (70 % de la clientèle), le solde concernant de grands comptes souvent fidélisés par BHC ou encore quelques clients publics.

À noter encore que la PME montoise réalise 5 à 10 % de son chiffre d'affaires (580.000 euros en 2012) hors du pays, essentiellement en France (bassin parisien), au Grand-Duché et aux Pays-Bas.

Dans l'IT Services comme ailleurs, l'année 2013 « ne connaîtra pas le même degré de progression que les exercices précédents, pas mal de nos clients choisissant de retarder, crise oblige, la mise en force de leurs commandes. » Mais pas de quoi freiner le dynamisme entrepreneurial de BHC, prête à relever tous les défis qui s'annoncent.

BHC « BERNARD HANOT CONSULTING »

Parc scientifique Initialis - Bld Initialis, 8- 7000 Mons
Tél. 065/33.69.00 - www.bhc.be

**[Ménart (Elouges)]**

CONCEPTEUR D'OUTILS INTÉGRÉS pour le compostage

Une expertise éprouvée dans le traitement, le recyclage et la valorisation de déchets que la PME hennuyère exporte dans plus de cinquante pays!

HUGO LEBLUD

Depuis un peu plus de trois ans, la sprl Ménart est redéployée dans le zoning d'Elouges (entité de Dour), au sein d'un hall de fabrication de quelque 6.000 m² caractérisé par sa faible consommation énergétique.

Près de 1.300 autres m², également agréés « passifs », sont affectés au bureau d'études ainsi qu'aux divers services administratifs.

Un investissement de plus de 4 millions d'euros, justifié par le fait que l'implantation de Montroeuil-au-Bois (entité de Frasnes-les-Anvaing), opérationnelle depuis 1988, ne disposait pas des réserves foncières suffisantes pour accompagner le développement de l'entreprise.

À noter que cette relocalisation aux confins du Borinage et des Haut-Pays a été soutenue par l'invest IMBC via un prêt subordonné de 800.000 euros.

Avec, aujourd'hui, 34 personnes occupées, en ce compris le personnel attaché au site français proche de Valenciennes et uniquement qualifié aujourd'hui pour des opérations de soudure, le petit groupe Ménart a réalisé l'an dernier un chiffre d'affaires de quelque 7 millions d'euros.

« Nous avons retrouvé en 2012 notre volume d'affaires d'avant-crise, après avoir connu pendant plusieurs années une forte contraction de notre carnet de commandes » précise Philippe Vandeputte, directeur commercial au sein de cette PME.

Mouton à cinq pattes

Avec la vente de près de 80 machines par an, Ménart ne réalise que 15 % de son chiffre d'affaires en Belgique, le solde se répartissant pour moitié entre Europe et hors-Europe. Provenant en droite ligne du monde agricole,

la famille Ménart, avec Adrien et André (père et fils), les fondateurs originaires du Hainaut occidental, a commencé, début des années septante, à importer puis à produire pour le marché belge, une vaste gamme d'équipements d'entretien pour les espaces verts, la forêt et les voiries.

Un secteur d'activités qui reste très important pour Ménart puisqu'il englobe aussi la réparation ainsi que la maintenance régulière, de toutes les machines achetées tant par des clients publics (communes, provinces...) que privés.

Avec l'arrivée de Jean-Claude Ménart (3^e génération), ingénieur industriel en électromécanique de formation, la société prend un tournant en mettant sur le marché « toujours

dans le seul souci d'offrir la réponse la plus adéquate aux besoins de ses clients » souligne le directeur commercial, ses premiers broyeurs de déchets organiques.

C'est le début d'une véritable « success story » avec la conception, par modules, d'une chaîne de compostage intégrant broyage (et ou défibrage), aérateur et tamis, sans compter une série d'accessoires liés au process.

Depuis 2003, une quinzaine d'installations complètes ont été conçues, de A à Z et montées par les équipes de Ménart en Ecosse (4), au Vietnam (3), en France, etc.

« Notre force est de proposer des modules à chaque fois adaptables à la situation physique réelle sur le terrain, mais aussi aux besoins spécifiques de nos clients » insiste Philippe Vandeputte.

Le défi du « mouton à cinq pattes » en quelque sorte, tout ce qui stimule vraiment Jean-Claude Ménart et sa fille Bérengère (4^e génération) ainsi que les ingénieurs du bureau d'études de la PME hennuyère.



L'atelier de montage

MÉNART (ÉLOUGES)

ZI - Rue Benoît, 31 - 7370 Dour - Tél. 065/61.07.60 - www.menart.eu



[Réseau DTC]

Pompe à chaleur, pompe à bonheur

Quand vous faites appel à un professionnel, vous attendez de lui qu'il vous conseille, vous soumette des propositions performantes et surtout vous aide lors de l'installation et vous accompagne au quotidien. Cumuler toutes ces compétences est un véritable challenge pour une seule entreprise. Le Réseau DTC, c'est l'alliance d'experts en confort éco-thermique.

CAMILLE DESAUVAGE

Les énergies fossiles se raréfient et leurs prix tendent inexorablement à la hausse. Ajoutez à cela une augmentation préoccupante des émissions de gaz à effet de serre et retenez que le chauffage et l'eau chaude sanitaire représentent en moyenne 87 % de la dépense énergétique de l'habitat d'un ménage wallon. Le décor est planté pour réfléchir à comment consommer mieux. La pompe à chaleur se profile comme étant un excellent choix pour l'avenir et c'est là qu'intervient le **Réseau DTC**. « *Notre marché, c'est la rénovation. Nous permettons aux personnes qui ne sont pas en mesure de construire une maison passive de réduire leur consommation énergétique de manière significative.* » Le Réseau DTC, actif en solution de chauffage, rafraîchissement et ventilation, a développé une notion de service très élargie. Il s'adresse aux clients finaux pour promouvoir les compétences des installateurs et leurs solutions techniques éprouvées.

Fédérer

On parle beaucoup de « réseaux » aujourd'hui. Pour Etienne de Montigny, cela constitue une volonté de s'entourer d'autres filières complémentaires du marché de la construction et du bâtiment. « *La passion de son travail, c'est la capacité de s'entourer d'experts complémentaires dans le but de crédibiliser une offre globale. Je ne souhaite pas me contenter de vendre des boîtes. Ce qui m'importe, c'est d'apporter une valeur ajoutée au matériel que nous vendons. Ce plus, c'est notre expertise.* » Chaque client a des attentes et des besoins particuliers qui nécessitent une installation ajustée. Ainsi, DTC a mis en place, avec la collaboration d'un installateur (V-ts), le système de chauffage, rafraîchissement et ventilation de l'Espace Wallonie Picarde construit en 2008, à Kain. Soucieux de proposer une solution ajustée



Etienne de Montigny,
Directeur Général du Réseau DTC

aux besoins de ce bâtiment regroupant diverses sociétés, DTC a ensuite développé la comptabilité énergétique des pompes à chaleur et des systèmes de ventilation de la résidence. Chaque propriétaire ou locataire (selon le cas) paie donc sa propre facture énergétique en relation directe avec le niveau de confort qu'il régle lui-même.

Innover

Dans le domaine des technologies, il est indispensable de pouvoir valider les performances réelles des nouveaux appareils et ce, en toute indépendance. Le chef d'entreprise a donc décidé de prendre part personnellement à une étude scientifique. « *Se contenter de vendre du matériel serait insuffisant pour nous. Démontrer la qualité de nos produits, c'est prouver, en conditions réelles, leur rendement. Une toute nouvelle pompe à chaleur à haute température va être raccordée aux radiateurs existants dans ma propre habitation et l'Université de Mons réalisera le suivi et l'analyse des données. Ce*

défi est une aventure qui nous permettra, à mon équipe ainsi qu'à moi-même, de se mettre à la place des clients. Nous pourrions connaître leurs attentes, leurs doutes et anticiper les questions auxquelles ils seront confrontés depuis l'avant-projet jusqu'à l'utilisation. » À la pointe des avancées technologiques depuis 16 ans, DTC ne reste pas sur ses acquis. L'entreprise développe par exemple actuellement un système d'acquisition des données qui permettra la télésurveillance et le diagnostic à distance des éventuels dysfonctionnements techniques. Des solutions immédiates pourront donc être proposées pour alléger les factures énergétiques des clients. Le métier du Réseau DTC ? Développer des techniques pour votre confort.

RÉSEAU DTC

Rue de la Terre à Briques, 37
7503 Froyennes - Tél. 069/84.44.40
www.reseaudtc.be - info@dtc.be

**[Synergo]**

CULTIVE LE TALENT DE VOS EMPLOYÉS

- Sun (grec): avec
- Ergon (grec): action-travail
- Sunergia (grec): coopération
- ► Synergo ne travaille pas pour les clients, mais avec les clients.

CAMILLE DESAUVAGE

Synergo est installé à l'Espace Wallonie Picarde, au cœur de l'Eurométropole, à Tournai.

Depuis 1991, Synergo forme et accompagne les entreprises (petites, moyennes et grandes), les organisations et les indépendants. La formation n'est pas une fin, mais bien un moyen. Elle doit être vecteur de nouvelles compétences qui seront exploitées par la suite. « Une formation, c'est une valeur ajoutée pour la personne et pour l'entreprise. Au quotidien, l'employé va se sentir plus à l'aise dans son travail. Il se sentira soutenu et valorisé par son entreprise. La formation ne doit pas être perçue comme un coût, mais bien comme un investissement. Se former, c'est faire mieux avec les mêmes moyens. » explique Pierre Vanassche, Administrateur Délégué de Synergo.

Ecoute-Accompagnement-Progrès

Synergo s'engage sur les résultats. Katia Huon, formatrice, développe : « Nous apprécions les demandes qui nous sont adressées afin de proposer une formation adaptée aux besoins. Dans le cas de Pairi Daiza par exemple, nous avons entamé notre accompagnement par une visite des employés en situation dans le parc. Cela nous a permis de décoder les attentes concrètes de chaque secteur. Pour rendre la formation

efficace, nous espaçons les jours de formation afin que les participants puissent mettre en pratique les conseils et concrétiser les objectifs fixés. Lors du deuxième jour de formation, nous effectuons un débriefing pour mesurer les changements et les résultats concrets. Dans ce cas-ci, nous avons formé une partie du personnel, mais l'objectif est bien de répercuter la formation à l'ensemble du personnel de tout le parc afin qu'il puisse accueillir, être à l'écoute et mieux comprendre les visiteurs de sorte qu'ils repartent plus satisfaits. »

Formation sur mesure

Synergo propose différents types de formations dans le secteur de la vente, de la qualité, des réseaux sociaux, de l'efficacité personnelle ou encore du management. Nous proposons notamment le management socio-économique® qui est un management global où l'humain est placé au centre des préoccupations. « Pour chaque employé, des objectifs

chiffrés sont déterminés. Lorsque celui-ci devient plus efficace, c'est un bénéfice pour son employeur, mais également pour lui-même qui sera ainsi récompensé et valorisé. C'est du Win-Win », conclut Thierry Delvigne, Président de l'asbl.

La communication est un autre domaine d'action de Synergo qui rencontre un franc succès. « Nous avons déjà tous participé à une conférence où l'orateur avait un excellent bagage, mais un discours médiocre. Le public attend une vision « hélicoptère » de son interlocuteur et non un récit minutieux des détails. Prendre la parole en public et valoriser son activité, cela s'apprend. Tout comme la gestion de l'image d'une entreprise sur les réseaux sociaux » précise Katia Huon. Synergo prend le temps qu'il faut pour construire, en collaboration avec ses clients, le projet de formation qui leur convient. « Notre atout, c'est notre flexibilité. Nous savons à qui nous nous adressons. Pour un indépendant, il est indispensable de proposer des sessions de 2h, en début ou en fin de journée ; il doit rester disponible pour ses propres clients en journée », termine Pierre Vanassche.

“ Synergo s'engage sur des résultats. Il n'y a pas de formation sans action. Accompagner, c'est suivre et poursuivre

ESPACE WALLONIE PICARDE

Rue du Follet, 10/211 - 7540 Kain - Tél. 069/66.67.75
www.synergo-formation.be - info@synergo-formation.be



[Mass-relax]

Employés bichonnés, SOCIÉTÉ EN PLEINE SANTÉ

À notre époque où le stress et les performances professionnelles prennent le dessus au quotidien, le massage en entreprise devient une arme de bien-être et donc de productivité. Calmer par le toucher, en 15 minutes et au bureau, c'est le service proposé par Mass-Relax.

CAMILLE DESAUVAGE

Aujourd'hui, les entreprises ne peuvent plus ignorer le bien-être de leurs employés. Plus une personne travaille dans un environnement sain, techniquement et physiquement, plus elle est compétente. Toutes les entreprises mondiales comme Google ou encore Microsoft appliquent des politiques de bien-être poussées pour motiver la créativité de leurs équipes. Parmi celles-ci, il existe le massage en entreprise. La pratique venue des pays anglo-saxons se développe progressivement en Belgique. Vinciane Verscheure est une professionnelle du massage qui se déplace en entreprise ou lors d'événements afin de dispenser des séances de massage assis. Venue tout droit d'Asie, cette pratique détend, stimule et permet de libérer les tensions accumulées dans les muscles. « *Ce massage à but non thérapeutique parcourt l'ensemble des méridiens du corps, l'idéal pour faire passer une petite migraine post-réunion* » explique-t-elle.

Relaxation et productivité

Le stress touche 80 % des employés durant une vie de travail, dont 50 % de manière chronique. Chefs d'entreprises, employés, ouvriers, tous les corps de métiers génèrent leur stress physique ou psychologique. Pour retrouver des équipes motivées et performantes, le massage est un outil qui a largement fait ses preuves. Un brin réticents de prime abord, les salariés ne boudent pas leur plaisir ensuite. 15 minutes de détente, une bulle d'oxygène dans une journée au planning toujours plus serré. « *Les clients sont assis sur une chaise ergonomique pendant que je me concentre sur les zones qui sont généralement mises sous tension : les épaules, la nuque, les omoplates, le dos et les bras. Nul besoin de*

retirer ses vêtements, il suffit de s'abandonner à soi-même quelques instants. »

Absentéisme en baisse

« *Le massage a un effet réel sur le bien-être des personnes. Certaines retrouvent le sommeil perdu et apprennent à prendre les problèmes en main. Le massage assis ralentit le rythme cardiaque et améliore la circulation sanguine et lymphatique : le système immunitaire est donc renforcé* ». Cette technique possède de nombreux adeptes et atouts : amélioration des compétences physiques et intellectuelles, diminution des tensions et situations internes de crise, meilleure relation dans le management...

Si le massage bien-être tend à se répandre dans les entreprises, c'est aussi parce que l'employeur peut choisir les créneaux

horaires adaptés, par exemple, pendant la pause déjeuner. « *Il n'est pas nécessaire de posséder du matériel, j'apporte le siège et une musique relaxante. 3m² suffisent !* »

À la rencontre des clients

Proactive, Vinciane Verscheure s'est associée au Negundo Sport, implanté depuis peu dans le parc d'activités de Marquain (Tournai). Le complexe sportif rencontre ses attentes : associer bien-être et travail. Elle y effectue une permanence chaque jour, de 12h à 14h. Pour que chaque entreprise puisse bénéficier de ses services, la jeune femme propose des « packs ». Un premier propose 10 massages pour 140 €, un second, 20 massages pour 240 €, soit 12 € la séance.

Il ne vous reste plus qu'à convaincre votre boss !



Vinciane Verscheure, lauréate
du Prix Innovation 2013 des
Femmes Chefs d'Entreprises

MASS-RELAX

Tél. 0476/55.81.62
Vinci.verscheure@hotmail.be

[Reporters SA]

LE BON DÉCLIC: rassembler les éléments

Chez Reporters, l'évolution du métier s'est faite parallèlement à celle des technologies. L'agence ne compte pas uniquement sur ses photographes de talent... mais sur un repositionnement global. Dans son viseur, les entreprises, grandes ou petites.

STÉPHANIE HEFFINCK

En 1989, trois photographes s'associent pour lancer « Reporters », mutualisant clients, matériel et savoir-faire.

Leur cœur de métier, à l'origine, est la photo de presse. « *Nous illustrons l'actualité sportive, politique, économique, sociale, les sports* », évoque Jean-Christophe Hennaux. Reporters se constitue alors une riche banque d'images, représentant même des agences étrangères. C'est toujours le cas, aujourd'hui où 8.000.000 des 10.000.000 de photos de la « banque » proviennent d'autres pays.

La révolution du numérique

Mais la vie n'est pas un long fleuve tranquille et l'âge d'or ne s'éternise jamais. Une agence photo dont le métier est d'immortaliser ses sujets sur papier glacé ne peut rester figée dans un contexte mouvant où comportement d'achat, attentes et technologies évoluent.

Rien ne lui échappe et elle s'adapte. « *La digitalisation, c'était une révolution ! Nous fûmes parmi les pionniers du web, apprenant à maîtriser rapidement ce média pour réussir le passage de l'argentique au numérique et anticiper la diffusion mondiale !* »

L'agence n'est pas épargnée par le déclin de la presse et par la forte concurrence des sites de photographies à bas prix. Il lui faut



se repositionner et repenser sa stratégie. Le département database, elle ne l'abandonnera pas mais lui conférera une valeur ajoutée : « *Ce qui est accessible ailleurs, on l'a arrêté ; par contre, on s'est spécialisé dans les photos scientifiques, médicales, historiques* » Pour la reproduction d'œuvres d'art, par exemple, on doit tenir compte d'une succession de droits ; dans le cadre de photos médicales, l'agence peut attester l'authenticité de ce qui est représenté « *Autre exemple : nous travaillons beaucoup pour la Commission européenne qui a une division 'pêche' ; les clichés qu'elle nous demande vont être vus par des connaisseurs ; donc, sur l'image, nous devons présenter telle espèce de thon pêchée dans telle mer et pas une autre !* »

Communication globale d'entreprise

Depuis quelques années, Reporters suit aussi une nouvelle direction, celle des entreprises, de la grosse entreprise à la PME. Ce département prend son essor car, bien entendu, « *chacun aime disposer d'images représentant son activité, son effectif* ». « *De la chaîne de montage aux ateliers, en passant par les produits... nous restituons l'ensemble du process !* », illustre Jean-Christophe.

Qui sont les entreprises, que veulent-elles être, que peuvent-elles apporter ? Celles qui travaillent leur communication analysent les

supports visuels qui contribuent à l'assise de leur image de marque avec les spécialistes de Reporters.

Il y a quatre ans, l'agence a créé un département vidéos, également dans un but de communication corporate. Sa progression en est assez fulgurante. « *Pour Elia, on a réalisé un clip exposant les tenants et aboutissants du transport de l'électricité, en Belgique. Pour Microsoft, on a mis en scène des patrons de sociétés témoignant de leur expérience de logiciels Microsoft* ». Hors de prix, une vidéo d'entreprise ?

« *On peut s'en tirer à moins de 2.000 euros ; tout dépend, évidemment, des exigences du client...* »

La communication se réfléchit dans sa globalité. Reporters SA tente de faire passer ce message auprès de ses clients. Et, si les missions confiées dépassent le cadre de ses compétences, elle n'hésite pas à s'entourer



de son image...

“

Toute société se pose la question de son image. Reporters SA peut rassembler tous les éléments qui la composent et la valorisent : photos de dirigeants, produits, événements, etc.

de spécialistes des disciplines. « Offrir le 'tout en un', en intégrant photo, vidéo, pdf sur une plateforme ; en imaginant la création d'un site, d'animations, une présence sur facebook... Nous tentons d'amener toutes ces réponses, dans une stratégie de communication large, sans craindre de nous faire aider ». « D'ailleurs, ajoute encore Jean-Christophe Hennaux, l'évolution naturelle fera que nous recourrons probablement de plus en plus à des 'extérieurs' pour devenir une vraie plateforme multimédia. »

© Reporters



© Reporters



REPORTERS SA... EN CHIFFRES

- effectif d'une vingtaine de personnes, sans compter les freelances (au total, une cinquantaine de photographes)
- trois implantations : Bruxelles, Liège, Haarlem
- studio de 600 m² à Liège, 250 m² à Bruxelles
- représentation de 150 agences internationales en Belgique
- 10.000.000 de photos en banque d'images

ET EN... RÉFÉRENCES :

- Belgacom, Elia, Beci, Electrabel, SNCB, FN, Microsoft...

REPORTERS SA

Rue de la Glacière, 21 - 1060 Bruxelles
www.reporters.be



Au château de Seneffe: « L'Homme et La Nature » (du 5 mai au 11 novembre 2013)

Visitez le parc de Seneffe, les pieds sur terre...

Le parc du Domaine de Seneffe accueille l'exposition temporaire « L'Homme et La Nature », du 5 mai au 11 novembre. Six artistes belges profitent du cadre verdoyant et diversifié des jardins et du parc pour y implanter leurs sculptures « figuratives ».

Mady Andrien: Une Liégeoise dont plusieurs sculptures sont visibles dans la cité ardente. Ses thèmes de prédilection : l'amour, les baigneuses, des groupes aux silhouettes colorées...

Philippe Baran: Professeur de peinture à l'Académie des Beaux-Arts de Binche depuis 1985. Il a créé un sarcophage pour l'expo!

Caroline Coolen: Diplômée de l'Académie d'Anvers, elle s'est d'abord intéressée aux chiens sauvages. Ensuite, à l'occasion d'un voyage scientifique au Pôle Nord, elle a fait un pont entre arts et sciences. Ses représentations de personnages n'ont pas de visage, mais leur coiffe et leur position donnent l'expression.

Ann Deman: La sculpture de la courtraisienne

« Terre-Mère » est déjà installée dans la zone plus sauvage du Domaine, près de l'étang. Elle vit au rythme de la nature seneffoise.

Maggy Jacot: Elle vit à Bruxelles. Elle est surtout connue comme scénographe dans le milieu du théâtre et, plus particulièrement, pour son travail au sein de la compagnie itinérante « Arsenic ». Côté sculpture, elle crée des figures à la fois imposantes et fragiles. Ses créations sont réalisées en nouant de fins fils de grillage en inox qui jouent avec l'espace et la nature (vent, frondaisons...)

William Sweetlove: Un artiste flamand avec une personnalité très forte et « colorée ». Il crée des animaux de taille surdimensionnée, des robes de princesse sortes de clin d'œil ou de provocation à Disney et il propose entre autres pour Seneffe « Jésus et les 8 apôtres (pêcheurs) », un thème d'actualité et 40 tortues.

INFOS ET RENSEIGNEMENTS

Tél. 064/55.69.13

www.chateaudeseneffe.be



Premier ouvrage pour « Zebrion » ...

Titulaire de plusieurs diplômes universitaires, Patricia Mignone a lancé sa propre maison d'édition, « Zébrion », en début d'année. Son fil conducteur en sera la stratégie durable, nous certifie-t-elle.

« Les ouvrages que nous publieront s'inscriront dans une vision associant durable et rentable. Si on traite bien son personnel, les effets s'en font ressentir sur la prospérité de l'entreprise ».

« Networking, réussissez grâce au lien social », premier livre de « Zébrion », vient de sortir de presse. Il sera suivi, au mois d'octobre par un ouvrage sur le mindmapping appliqué aux étudiants universitaires.

Auteure du premier ouvrage de la maison d'édition, Patricia l'a écrit comme un roman. *« J'ai voulu un livre poussant à l'action ; je m'adresse au lecteur de façon amicale, sans l'encombrer de théories ».*

Partant du constat que tout le monde se plaint de la même chose : manque de temps pour alimenter les réseaux sociaux et, surtout, absence de réelles opportunités de réseauter, au sein d'événements ou de clubs pourtant imaginés à cet effet, la romaniste arrive avec ses réponses sous la forme d'un ouvrage de 130 pages.

« Rien n'est prévu par les organisateurs pour favoriser les interactions ? Mais les entrepreneurs, de leur côté, n'ont-ils pas tendance à ne s'entretenir qu'avec des connaissances et à ne pas croiser le regard d'inconnus ? »

Dans la foulée de son livre, Patricia a également lancé des ateliers « Happy networking » où elle crée des animations en vue de tisser des liens entre personnes qui ne se connaissent pas du tout. *« Le premier s'est déroulé à l'espace Coworking de Charleroi, les suivants se feront dans d'autres lieux... »*



INFOS

P. Mignone
tél. 0478/43.68.48
www.zebrion.com



Deux membres de la CCIBW à l'honneur

Pour la 2^e année consécutive, « Handson & Partners » a été récompensé par la « Vlerick Management School », comme « Best Employer Belgium ». La société de services financiers créée en 2005 par 4 associés s'est développée en Wallonie, fin 2006.

Elle opère sur 2 axes : la comptabilité et le contrôle de gestion. « *Notre assistance peut prendre 3 formes d'interventions dans les projets, pour la mise en place d'un nouveau système comptable, de tableaux de bord... -, l'externalisation totale ou partielle du département financier et la mise à disposition de personnel* », expliquent JL Tichoux et E. Dagneaux.

Handson & Partners compte 80 collaborateurs, dont 30 actifs sur la Belgique...

Quant à l'entreprise nivelloise « Lapino Albino », elle a reçu le prix très convoité : « Ambassadeur Starters », le 20 mars dernier, dans le cadre des « Trends Gazelles 2013 » décernés à Tours & Taxis. Cette année, les Ambassadeurs étaient représentés sur l'ensemble de la Wallonie et Bruxelles.

« Lapino Albino » réalise des films d'entreprise sur mesure, de l'idée jusqu'à la diffusion. Dans notre prochain CCI mag', nous traiterons plus longuement de cette entreprise affiliée à la Chambre de Commerce & d'Industrie du Brabant wallon.

Parmi les autres lauréats, dans la catégorie : grandes entreprises : Franki ; Moyennes entreprises : Bezoom, Petites Entreprises : Issol et Gazelle Digitale : Ardennes-Etape...



Hopus Primeur (brasserie Lefebvre): 6 variétés de houblon

Membre de la CCIBW, la brasserie Lefebvre vient de lancer une nouvelle bière, « Hopus Primeur ». Une variété supplémentaire de houblon y a été introduite.

« Un panel composé exclusivement d'experts de la bière ou du houblon a dégusté les 16 échantillons obtenus et 3 houblons ont été retenus pour leur personnalité et leur originalité », explique Paul Lefebvre, sixième génération de la brasserie familiale. « La refermentation en bouteilles, étape ultime de la fabrication, a permis d'écarter un houblon supplémentaire et de valider les dosages. Les 2 houblons sélectionnés ont été soumis aux choix du public. 450 amateurs de bières ont aidé à sélectionner la variété de houblon que nous avons mise en œuvre dans la fabrication de la Hopus Primeur. C'est la première bière obtenue avec le houblon frais, la primeur en quelque sorte », ajoute-t-il.

Depuis le 21 mars 2013, la bière est disponible à la Brasserie, jusqu'à épuisement du stock.

« Elle convient particulièrement à une consommation au printemps et il est préférable de la boire jeune ! », conseille-t-on, chez Lefebvre...

BRASSERIE LEFEBVRE

Rue du Croly, 54 - 1430 Rebecq
Tél. 067/67.07.66
www.brasserielefebvre.be



Aankopersbeurs 2013 : votre speed-dating B2B en Flandres

Fort du succès des éditions précédentes, Agoria organise, le 5 juin prochain, l'édition 2013 de l'**Aankopersbeurs**, l'équivalent en Flandres de la Bourse des Acheteurs, au Centre de Conférences ALM de Berchem (Anvers). En l'espace d'une journée, l'Aankopersbeurs procure aux donneurs d'ordre et sous-traitants l'opportunité de nouer un contact selon un principe simple et efficace, comme le démontrent les témoignages des participants des éditions passées. Selon la formule du speed-dating, en 20 minutes, acheteurs et fournisseurs font plus ample connaissance et étudient leurs possibilités de collaborations. La liste des inscrits est déjà longue - et à découvrir en intégralité sur le site officiel de l'événement - et nombreux seront les acheteurs notables comme Besix, la SNCB, ABB et Belfius, par exemple.

Si vous êtes vous-même sous-traitant, spécialisé ou pas, et que vous désirez vous aussi faire du speed-dating B2B à l'Aankopersbeurs

2013, vous pouvez dès maintenant vous inscrire en ligne sur www.aankopersbeurs.be. Et si vous êtes, en plus, membre de la CCI Hainaut, l'offre en sera d'autant plus intéressante pour vous. En effet, le programme *viavia* de la CCI Hainaut, qui vise à stimuler les relations d'affaires entre les régions Wallonie-Flandres-Bruxelles, est partenaire de l'événement. Ainsi, pour une participation à l'Aankopersbeurs en tant que sous-traitant, vous ne paierez que 50€ (lunch compris) au lieu de 100€.



AANKOPERSBEURS 2013

- ▶ Date : 5 juin 2013, de 9h à 17 (lunch de 12h à 13h)
- ▶ Lieu : Centre de Conférences ALM, Filip Williostraat, 9, 2600 Berchem (Anvers).
- ▶ Organisation : Agoria, en partenariat avec VIB, Nevi et le programme *viavia* de la CCI Hainaut.
- ▶ Inscriptions en ligne via www.aankopersbeurs.be
- ▶ Contact : info@ccih.be ou 071/53.28.79

Le showrooming, nouveau phénomène à tenir à l'œil

Le showrooming est une nouvelle pratique du client qui consiste à se rendre dans un établissement commercial afin de tester, de visionner ou même simplement d'examiner un produit qu'il pourra par la suite acheter en ligne pour un prix inférieur à celui proposé dans le magasin. Dans ce cas précis, le client considère l'établissement en question comme un simple « showroom gratuit ». Ce qui n'apporte, par conséquent, aucun retour commercial à son propriétaire.

Selon certaines études réalisées en 2012, 72% des consommateurs américains et britanniques, âgés de 20 à 40 ans, utilisaient leurs mobiles pour comparer les prix et la majorité de ces clients potentiels quittaient le magasin sans faire le moindre achat.

Les commerçants belges et néerlandais ne sont confrontés que depuis peu à ce



RELAIS HENNUYER DE GESTION DE L'INFORMATION STRATÉGIQUE

phénomène mais les adeptes du showrooming ne font qu'augmenter et les conséquences d'un tel comportement pourraient s'avérer désastreuses pour les commerçants qui ne s'adaptent pas rapidement à ces nouveaux procédés.

Même si, pour certains, cette pratique est inéquitable et qu'elle devrait, par conséquent, être condamnée, elle est malheureusement difficilement contrôlable.

Eradiquer cette façon de procéder relève de l'imaginaire, sauf si vous décidez, par exemple, de protéger votre établissement comme une véritable forteresse dotée des



dernières technologies destinées à brouiller tous types de signaux (solution pas du tout envisageable).

Il serait donc plus sage d'essayer d'analyser la situation et d'adopter certaines mesures vous permettant de rester compétitif afin de prospérer commercialement.

Votre survie dépendra en partie de la façon dont vous allez répondre aux besoins, présents et futurs, de vos clients. La carte de la créativité ainsi qu'un service personnalisé pourraient être des atouts à jouer. Une fois le client dans votre magasin, c'est à vous de veiller à ne pas le perdre !

WAPITOUR VERANCLASSIC

(20/03/13)

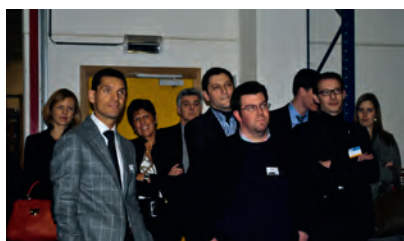


Plus de 170 personnes ont eu l'opportunité de visiter VERANCLASSIC, l'entreprise mouscronnoise de vérandas et constructions de jardin, lors du WAPITOUR organisé par l'IEG et la CCIWAPI, en mars. Yvan Ostin a donc pu dévoiler les coulisses de son entreprise ainsi que de son show-room.

L'entreprise florissante a vu le jour au printemps 1992. Pour répondre aux demandes toujours plus nombreuses de sa clientèle et améliorer son accessibilité, Veranclassic a pris ses quartiers en 2012 dans cette nouvelle implantation flambant neuve située à Estampuis. C'est là désormais que Veranclassic dessert sa clientèle française, wallonne et flamande. Elle présente la plus grande salle d'exposition couverte de Belgique pour abris de jardin, pergolas, garages et piscines, soit 3000 m².

La visite de l'entreprise a permis de découvrir les différentes étapes de travail. La conception, l'assemblage ou encore la pose ont été expliqués par les membres du personnel eux-mêmes.

La CCI WAPI et l'IEG remercient Veranclassic pour cette visite enrichissante et conviviale.



Franchissez le mur de la langue...

... avec le service traductions de vos CCI!

**Vous voulez vous lancer
dans la grande aventure
de l'exportation ?**

Mais...

Vous n'avez pas les compétences en interne pour faire traduire soigneusement vos documents commerciaux.

Vous estimez qu'une traduction professionnelle grèverait lourdement votre budget.

**Exportateurs, n'hésitez plus:
faites appel au Service Traductions de vos CCI**

- pour toutes vos traductions techniques et commerciales
- pour vos brochures et site internet
- afin de bénéficier de tarifs très intéressants (possibilité de réduction de 50 % HTVA)



Renseignez-vous auprès de votre Chambre de Commerce & d'Industrie :
Brabant wallon : 067/89.33.33 • Hainaut : 065/35.46.12 - 064/22.23.49
Wallonie picarde : 056/85.66.66 - 069/89.06.80
Liège/ Verviers/ Namur :087/ 29.36.36

Venez découvrir le nouveau Galaxy S4
sur notre stand à Meet'in Liège le 6 juin !



Live in a world of infinite possibilities.

Samsung GALAXY S4 | Life companion



- 5" Full HD Super AMOLED
- Back 13MP Camera / Front 2MP Camera
- Android 4.2.2 (Jelly Bean)
- 16GB internal memory + MicroSD

