

LE MAGAZINE DES ENTREPRISES

cci mag

MENSUEL N° 07
SEPTEMBRE 2013
ÉDITION BRABANT WALLON -
HAINAUT - WALLONIE PICARDE

L'INVITÉ

**Dario
Dalla Valle**

(EURO DV GROUP)

**Sécuriser
l'Europe,
une ambition
de taille!**

Dossier

**LES 100 PLUS GRANDS
EMPLOYEURS DE WALLONIE**

Plus d'infos sur : www.ccimag.be

LE MONDE EST À VOTRE PORTÉE

Votre ENTREPRISE est notre client !
Vos besoins guident nos actions !

Informer
Prospecter
Promouvoir
Former
Financer
EXPORTER

Du simple renseignement
sur un marché étranger
à des financements
internationaux d'envergure,
l'AWEX est le PARTENAIRE
complet de votre
développement
à l'EXPORTATION.



Agence wallonne à l'Exportation et aux Investissements étrangers

Place Saintelette 2 · 1080 Bruxelles · Tél. : +32 2 421 82 11 · mail@awex.be

www.awex.be





Chacun a sa place, pour valoriser la compétitivité de l'autre!

Chers amis lecteurs,

Le dossier de ce mois vient nous rappeler l'intérêt pour une région d'avoir une économie structurée autour de cristalliseurs de talents et d'activité économique que sont les grands employeurs.

Une contrée a besoin d'éléments économiques structurants et rassembleurs. Les écoles et les universités en sont les premiers acteurs. Les grosses structures économiques également. En effet, celles-ci permettent la déclinaison de services et la création de valeur ajoutée pour nos PME par les besoins qu'elles créent autour d'elles et l'enrichissement des talents qui contribuent à leurs activités. Cependant, il faut rester vigilant quant à la diversité du tissu économique périphérique qui doit pouvoir vivre en autonomie par rapport à ces dernières.

L'exemple récent du phénomène « Ford Genk » doit en effet nous rappeler à cette prudence.

Ces « concentrateurs » d'emplois sont pourtant autant d'opportunités pour valoriser le capital humain, renforcer les outils d'éducation et générer de l'activité pour nos PME.

En effet, l'importance du couplage fort entre tous ces acteurs économiques est la garantie de développer l'attractivité économique d'un « bassin ».

Plus que jamais, ceci démontre à souhait l'importance d'attirer, mais également de conserver les centres décisionnels dans nos régions car ils sont des éléments stabilisants et précurseurs du développement de toute économie. La contribution des PME est un élément non négligeable dans cette attractivité qui, par leur métier et leur spécificité, doivent être aussi les aimants attracteurs de ces grands donneurs d'ordre.

En conclusion: chacun a sa place pour valoriser la compétitivité de l'autre!

RENÉ BRANDERS,
PRÉSIDENT DE LA CCIBW



Les PME doivent aussi être les 'aimants attracteurs' des grands donneurs d'ordre.

R. BRANDERS

CCI Brabant Wallon

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

CCI Hainaut

Siège de Charleroi
Avenue Général Michel 1c - 6000 Charleroi

Siège du Centre

Place de la Hestre, 19 - 7170 La Hestre

Siège de Mons

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

CCI Wallonie picarde

Siège de Mouscron
Boulevard Industriel, 80 - 7700 Mouscron

Siège de Tournai

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



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

Éditeur responsable
Marc Chapelle



Chef d'édition

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

Publicité

Solange Nys
04/341.91.67
solange@ccimag.be

Journalistes

Alain Braibant, Camille Desauvage,
Stéphanie Heffinck, Hugo Leblud,
Céline Léonard

Dossier

Stéphanie Heffinck, J. Leclercq, Céline Léonard

Abonnements

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

Photos

Invité du Mois: 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° 07
Septembre 2013
EDITION BRABANT WALLON
HAINAUT - WALLONNE PICARDE

Export

La Chine, beau terrain de jeu pour nos exportateurs

Pour Bernard Dewit, Président de la « BCECC », « la Chine est un pays beaucoup plus complexe et subtil qu'un premier examen pourrait le laisser penser » ! Do's and Don'ts pour nos exportateurs.



B. Dewit (BCECC)

Honest Talk

Thierry Castagne

Notre paysage industriel ne ressemblera plus jamais à celui qu'ont connu nos grands-parents. Thierry Castagne croit pourtant mordicus à l'avenir industriel de la Wallonie. Rencontre avec le Président d'AGORIA Wallonie.

L'invité

Dario Dalla Valle (Euro DV Group)

Dario Dalla Valle, administrateur délégué des 4 entreprises du groupe EuroDV, évoque pour CCI mag', le succès du « Bunkerkit ». Le local blindé, d'une installation aisée, a séduit le milieu bancaire et raffé un prix de l'innovation au Salon Expoprotection de Paris. « Le plus gros coup de génie de ma carrière », estime l'entrepreneur.



© B. Dewit

Dossier

Les 100 plus grands employeurs de Wallonie

Panorama des 100 entreprises wallonnes comptant le plus de collaborateurs au travers de fiches d'identité reprenant :

- Leur effectif
- Leur secteur d'activités
- Leur implantation
- Leur chiffre d'affaires
- Les DG, DRH, Dir. technique et achats.



Le site de Poyon à Engis

En bref

L'actualité du chef d'entreprise

Au programme de cette édition : du neuf pour le travail intérimaire, le désormais traditionnel concours des Caius, un site dédié aux mesures pour stimuler l'emploi ... et bien d'autres infos encore !



Boîte à outils

Storytelling : quand l'entreprise se livre...

« Il était une fois... ma boîte ». Pour JC della Faille, savoir raconter son entreprise est une arme de séduction massive.



JC della Faille

L'Economie en images

CBR Lixhe

Située sur les rives du Canal Albert, la cimenterie CBR de Lixhe affiche une capacité de production annuelle de 1,4 million de tonnes de clinker et de 1,5 million de tonnes de ciment. Partez à la découverte de ce géant aux pieds de roche.



BRG

Entrepreneur, vous avez l'étoffe d'un héros !

Au travers de son dernier ouvrage, Fred Colantonio nous expose comment s'inspirer de l'état d'esprit de personnalités économiques de haut vol pour, à son tour, développer une attitude gagnante.



F. Colantonio



Service achats

La collaboration est essentielle !

51

La collaboration interne est la première clé du succès de celle avec les fournisseurs. Coauteur de « Les achats collaboratifs », Michel Philippart évoque le rôle de l'acheteur, pont entre les besoins internes et les capacités externes...



M. Philippart

Echos des CCI

Responsabilité Sociétale des Entreprises : édition 2013-2014

56

Vos Chambres de Commerce & d'Industrie relancent un nouveau réseau d'apprentissage « Quadrant » : 5 bonnes raisons d'y participer...



Echos de la CCIBW

Les activités de la CCI du Brabant wallon

57

Les « midis d'affaires » de la CCIBW : une bonne formule pour allier l'utile à l'agréable : faire des affaires et dîner ensemble dans le somptueux cadre du Golf Château de la Tournette (Nivelles).



Portraits

ESD Engineering : des «solutions écologiques» personnalisées

53

Une société spécialisée dans l'étude et la mise en œuvre de la « solution verte » la plus appropriée pour optimiser votre installation énergétique...



Koezio : un jeu d'aventure en équipe pour fédérer vos collaborateurs

54

Un concept de parc de loisirs où l'aventure renforce la cohésion entre collaborateurs et booste le sentiment de confiance et d'estime de soi...



Niezen : la sécurité n'est pas un accident

55

La société se fond parfois dans le paysage, mais elle est pourtant partout où la sécurité s'impose...



Echos de la CCIH

Les activités de la CCI du Hainaut

60

L'AG de la CCI Hainaut s'est tenue cette année au Val-Fayt, à Fayt-lez-Manage. Invité d'honneur, Monsieur Didier Bellens, CEO de Belgacom, a entretenu son auditoire sur le thème : « Demain, c'est aujourd'hui... ».



Echos de la CCIWAPI

Les activités de la CCI de Wallonie picarde

63

Original ! : La CCI WAPI et la Confédération de la Construction du Hainaut Occidental ont organisé conjointement une Beach Party pour que leurs membres respectifs puissent se retrouver sous les palmiers, ...





DARIO DALLA VALLE (EURO DV GROUP)

**SÉCURISER L'EUROPE,
UNE AMBITION
DE TAILLE!**

Avec ses sociétés spécialisées dans la sécurité, le groupe EuroDV participe notamment à la sécurisation des banques, des industries et des prisons belges. Son produit phare, le Bunkerkit, est prêt à conquérir l'Europe après avoir séduit le milieu bancaire belge.

CÉDRIC KETELAIR - © REPORTERS

Dario Dalla Valle est l'administrateur délégué des sociétés du groupe EuroDV, qui regroupe quatre entreprises : Dalla Valle (fabricant de mobilier et entreprise générale d'agencement), Métal Quartz (menuiserie métallique de sécurité), Mecaprotection (filiale française du groupe) et la société Heinen (portes et compartimentage de sécurité) achetée à son propriétaire historique en novembre dernier. Le groupe emploie une centaine de personnes dans des bâtiments de 11.000 m² et son siège social se trouve à Péruwelz. « *Au travers de ses différentes entités, la mission d'EuroDV est d'apporter des solutions aux besoins de sécurité de ses clients. Et ce, grâce à des produits performants, fruits d'une culture d'innovation et de recherche technique* », explique Dario Dalla Valle.

Dario Dalla Valle a commencé sa vie d'entrepreneur par le rachat d'une menuiserie tournaise en 1988 et n'a cessé de la faire évoluer. La société EuroDV constitue aujourd'hui un des leaders en menuiserie métallique dans le domaine de la sécurité. Les sociétés bancaires et l'état belge lui font confiance pour équiper les agences bancaires et les prisons, en construction ou en rénovation dans notre pays.

En 2008, le groupe a entamé une profonde mutation car les institutions bancaires lui ont lancé un défi de taille : concevoir un nouveau produit à moindre coût, appelé à révolutionner le marché de la sécurité bancaire. Le Bunkerkit voit donc le jour et en 2012, il est primé au salon Expoprotection à Paris. Après avoir séduit les banques belges, le Bunkerkit part à la conquête de nouveaux marchés.

Coup de génie

« Le Bunkerkit est un coup de génie, mais aussi une opportunité dans le contexte bancaire avant la crise. La banque ING voulait un système de sécurité novateur pour protéger les distributeurs de billets. Un système qui lui permettrait de changer son dispositif de sécurité facilement, d'où un gain de temps et d'argent. Toute l'équipe de Metal Quartz s'y est mise. Nous avons réfléchi ensemble et nous avons développé ce produit qui réduit les coûts de 30 % pour les banques, lesquelles ont divisé par quatre leurs investissements ces dernières années. Le principe du Bunkerkit est simple : des panneaux verticaux et des éléments de plafond en acier blindé sont assemblés à la manière d'un meuble en kit pour former un local résistant à toutes les agressions. Le local pèse peu et peut être installé en une journée. De plus, il peut être démonté et remonté pour subir des modifications ou pour être déplacé. Nous sommes allés voir un mandataire brevet pour s'assurer que ce produit n'avait pas été créé ailleurs et, sur son conseil, nous avons déposé un brevet, ce qui n'était pas ordinaire dans notre culture d'entreprise. Les banques implantées en Belgique ont fait appel à nous, le Trésor public français aussi ainsi que des enseignes commerciales françaises et quelques banques étrangères (plus de 1.000 Bunkerkits posés pour un C.A. de +/- 18.000.000 €). Notre succès sur le marché belge nous incite à poursuivre son développement sur le territoire européen. C'est notre ambition. Nous avons aidé le secteur bancaire en l'accompagnant dans ses économies grâce à de nouveaux produits standardisés donc moins chers et surtout récupérables au fil du temps. La clé de la réussite est là : écouter le marché et s'y adapter constamment. Le Bunkerkit a fait évoluer notre société vers le haut et a décroché le prix de l'innovation dans la catégorie « Lutte contre la malveillance » au salon Expoprotection de Paris, une référence en matière de sécurité et l'un des trois gros salons organisés en Europe. C'est pour moi le gros coup de génie de ma carrière. »



“ Reprendre Heinen, c'est faire perdurer une entreprise belgo-belge qui colle avec l'esprit « Belgian Quality » du groupe ! ”



Liège
Bruxelles
Luxembourg
pinkandribs.com

Et chez vous, savane ?



superpink & ribs®

ADVERTISING | IDENTITY | IN STORE | PACKAGING | WEB | E-MARKETING

ÉQUIP



Léonard

RENAULT

DIESEL

SCHÜCO

Orchestra
Liège

PORSCHE

cci

Moulinex

Abbott

...



BIO EXPRESS

- ▶ Il fut chercheur aux facultés polytechniques de Mons, directeur de chantier au Burundi, Building manager à la CGER et fonctionnaire au service des études des eaux de la Région wallonne.
- ▶ Il fut aussi président de la Fédération wallonne des menuisiers belges.
- ▶ Il est juge au tribunal du travail, gérant de la société Dario&Co sprl (consultance et management), administrateur de la société générale de cautionnement, administrateur du groupe EuroDV.
- ▶ **1988** : il reprend la société Hovine à Tournai, rebaptisée Dalla Valle en 1996.
- ▶ **2000** : il crée Métal Quartz
- ▶ **2010** : la société MecaProtection est fondée à Paris.
- ▶ **2012** : le groupe EuroDV rachète la société Heinen de Malmédy.

DU TAC AU TAC DARIO DALLA VALLE

- ▶ **La qualité que vous préférez chez un homme?**
« La confiance, la transparence, qui est essentielle dans toute bonne relation »
- ▶ **La qualité que vous préférez chez une femme?**
« La perspicacité, l'intuition féminine. C'est un plus dans le cadre d'un travail d'équipe ».
- ▶ **Votre principal défaut?**
« L'impatience, mais je me corrige avec le temps » !
- ▶ **Ce que vous voudriez être?**
« Un architecte qui laisserait une œuvre magistrale à la postérité »
- ▶ **Le pays où vous désiriez vivre?**
« Au Burundi, là où j'ai vécu deux ans. Pour le climat, la nature et surtout le contact avec la population qui malgré la situation est toujours d'un optimisme désarmant ».
- ▶ **Vos héros dans la vie réelle?**
« Mon papa qui fut un exemple à tous points de vue ».
- ▶ **Votre domaine culturel préféré?**
« Le cinéma. C'est un art qui réunit la musique, la photo, le théâtre, la littérature... et beaucoup d'émotions. C'est l'association des différentes formes expressions artistiques ».
- ▶ **Le don de la nature que vous aimeriez avoir?**
« Le don des langues. Face à la mondialisation, ce don devient presque indispensable ».
- ▶ **La faute qui vous inspire le plus d'indulgence?**
« La gourmandise. Il faut être armé pour résister à notre époque de surconsommation ».
- ▶ **Votre devise?**
« Peu, mais bien. Soyons brefs, mais efficaces! »

Coup de force

« Au départ, nous avons démarré ce qui est devenu une politique de recherche et de développement avec les moyens du bord. Pour cela, je dois féliciter l'ensemble du personnel qui s'y est mis. Tout le monde a apporté sa pierre à l'édifice et cette volonté d'innover est restée présente au sein de l'entreprise. Cet état d'esprit nous a aussi permis de faire face à la conjoncture de manière sereine. Si le produit Bunkerkit a pu évoluer en fonction du client, nous avons aussi pu participer aux constructions et aménagements des prisons belges. Ce n'était pas gagné car l'État a édicté de nouvelles normes et nous avons six mois pour y répondre. Nous avons développé une nouvelle gamme de produits et nous avons réussi les tests imposés par le Ministère de l'Intérieur. Nous sommes aujourd'hui présents sur quatre chantiers, dont par exemple celui de Marche où le maître d'œuvre, Eiffage, trouve nos solutions intéressantes et pense déjà à proposer ces solutions en France avec un rapport qualité-prix et une technologie d'innovation qui permettent de s'adapter aux exigences très strictes imposées par les Ministères. »

“ Il y a peut-être une erreur de timing avec l'Europe. Sa réalisation est trop lente

Coup de gueule

« Les normes européennes font notre bonheur car cela nous permet d'investir dans des produits qui sont commercialisables sur toute l'Europe. Mais il y a un revers à la médaille : l'Europe essaye de se construire, mais fait le grand écart entre la gestion nationale et une gouvernance européenne. En témoignent par exemple les différences salariales d'un pays à l'autre. L'Europe ne se réalise pas assez vite, elle perd du temps à prêcher la bonne parole dans 28 pays où tout est différent. »

EURODV

Rue Verte Reine, 17 B - 7600 Péruwelz
Tél. 069/77.95.11

www.eurodv.eu

LA CHINE, FASCINANTE ET UN BEAU TERRAIN DE JEU

« Méfions-nous des discours simplistes sur la Chine qui est un pays beaucoup plus complexe et subtil qu'un premier examen pourrait le laisser penser ». Le ton est donné, avec cet avertissement de M. Bernard Dewit, Président de la Chambre de Commerce belgo-chinoise (BCECC), invité le 23 mai 2013 par la Chambre de Commerce & d'Industrie du Brabant wallon dans le cadre d'un « **International Network Lunch – Chine** ».

Un mince sourire effleure les lèvres de Son Excellence l'Ambassadeur de la République Populaire de Chine, Liao Liqiang accompagné d'une délégation qui opine du chef. En hémicycle autour de lui, les 33 participants écoutent attentivement le premier orateur qui, négligeant son powerpoint, se laisse porter par sa connaissance et son expérience du giga-pays et de sa mentalité.

STÉPHANIE HEFFINCK



“ Pour « parler » la Chine, il faut s'y être rendu au moins 5 fois! (R. Branders, FIB)

cantonade. S'appuyant sur sa propre expérience, il martèle: « *Le relationnel est la clé pour entrer sur ce territoire! J'y suis moi-même allé 14 fois, en 2002, 12 fois l'année suivante, etc.* »

SE l'Ambassadeur de la République Populaire de Chine ne dit pas autre chose. Pendant son allocution, il met aussi en relief une pièce maîtresse du puzzle: **l'approche tout à la fois facile et complexe du pays et du marché.**

« *La Chine est facile: c'est un pays bien ancien, les Chinois sont enthousiastes comme les Belges et hospitaliers, très pragmatiques aussi. Il y a une facilité de communication et de compréhension entre votre*



pays et ce pays oriental ».

Mais M. Liao Liqiang ne cache pas les lourds défis à relever par sa patrie, comme les mesures anti-dumping de l'Union européenne s'attaquant notamment aux panneaux photovoltaïques chinois. Il reste de gros efforts à faire en la matière, comme pour les droits de l'homme. D'autre part, l'immensité du territoire constitue une autre difficulté. « **Il n'y a pas une, mais bien des Chines** », surenchérit René Branders. La superficie du pays oriental est de 9.706.961 km² et il compte 1.353.821.000 habitants dont 56 minorités nationales! « *Avec nos 10.000.000 d'habitants, nous avons déjà nos problèmes, alors, imaginez là-bas!* » relève M. Dewit.

Partenariats et opportunités pour nos exportateurs

La Chine, 2^e économie mondiale et l'UE négocient plus d'un milliard d'euros par jour. Et au sein de

Un pays simple... et complexe!

En effet, avant d'attaquer un marché, encore faut-il connaître les us et coutumes en vigueur d'où découlera la façon de négocier et d'appréhender ses chances de séduction. Bref, pousser une reconnaissance sur le terrain n'est pas un luxe! Le charismatique patron de FIB Belgium (Saintes), venu apporter son témoignage, ose d'ailleurs le sondage: « *Combien de fois vous êtes-vous rendus en Chine?* », lance René Branders à la



“ La croissance de l'économie chinoise fut de 7,7 % pour le premier trimestre 2013, au-dessus des prévisions! » (Liao Liqiang)

DÉROUTANTE POUR NOS EXPORTATEURS



B. Dewit

l'Union Européenne, la Belgique est le 6^e partenaire commercial de la Chine.

Les entreprises chinoises apprécient la situation géographique de la Belgique, comme porte d'entrée de l'Europe.

Et le **Brabant wallon a des atouts nets** dans les domaines des nouvelles technologies, des services, du pharmaceutique, ainsi que le souligne SE l'Ambassadeur de la République populaire de Chine.

Pour M. Liao Liqiang, l'amitié entre la Chine et la Wallonie est une réalité et les échanges de haut niveau entre elles trouveront même une nouvelle dynamique cette année, prévoit-il.

Ces échanges sont particulièrement nourris, avec Louvain-la-Neuve, dont la situation, le business park, le « concept durable » ont attiré les regards ➤

DO'S AND DON'TS DES AFFAIRES AVEC LA CHINE

À FAIRE!

❶ COMPRENDRE LA CULTURE COMMERCIALE ET LES USAGES CHINOIS!

Les cadeaux, les cartes de visite, les photos, les déjeuners et dîners d'affaires sont prisés!
« Les Chinois donnent volontiers des présents sans nécessairement en attendre en retour! » (W. Auriol - IMPS)
« La table est le lieu privilégié, le moment où tout est possible, où toutes les questions peuvent être posées avant d'entrer en négociation factuelle » (R. Branders - FIB)

❷ BIEN PRÉPARER SA STRATÉGIE COMMERCIALE

- Aller sur le terrain
- S'assurer de reconnaître le bon interlocuteur
« Celui qui est le plus mal habillé est peut-être celui qui détient le pouvoir de décision! » (B. Dewit)
- Construire sa marque, déterminer vente et cible (4 générations, 4 comportements!)

❸ CRÉER UNE ENTITÉ JURIDIQUE

❹ CONSERVER SES PERLES

« La chasse aux talents est sévère. Pensez à bien motiver votre personnel »! (B. Dewit)

❺ S'APPUYER SUR DES « INSTRUMENTS »

comme les attachés douaniers (R. Branders), la CCI belgo-chinoise, l'Ambassade de Chine, l'AWEX...

❻ AVOIR SON MAGASIN, SUR PLACE

« Après celui de Bruxelles, nous comptons aussi ouvrir un 'Smurfstore' en Chine » (W. Auriol)

❼ BIEN COMPRENDRE LES PARTICULARITÉS DU CONTRAT

« La valeur du contrat est le reflet d'un rapport de force; prenez conscience qu'il s'agit d'un 'instantané' » (W. Auriol)
« Une signature ne signifie pas un engagement, mais bien le cachet de l'entreprise » (R. Branders)
« La version chinoise prime sur la version anglaise »! (R. Branders)

À NE PAS FAIRE!

❶ FAIRE PERDRE LA FACE AU CHINOIS

« C'est une des spécificités les plus importantes! Ne leur faites surtout pas perdre la face par rapport au leadership qu'ils veulent maintenir! » (Michel Kempeneers)
« Dire 'non' brutalement créera une rupture immédiate. Efforcez-vous d'entretenir une relation gagnant-gagnant, en trouvant un équilibre entre les 2 parties! » (R. Branders)

❷ PARLER DU PRIX DÈS LE DÉPART

« Soyez prudent; demandez plutôt à votre interlocuteur ce qu'il est prêt à mettre sur la table! » (R. Branders)

❸ PRENDRE LA STRATÉGIE CHINOISE DU « STOP AND GO » POUR DE LA MAUVAISE VOLONTÉ

« Les négociations peuvent avancer très vite, puis brutalement stopper durant 1 mois et demi pour reprendre ensuite. C'est simplement culturel! » (W. Auriol)

❹ FACTURER LE SERVICE APRÈS-VENTE

« Il n'est pas facturable et accepté comme tel. Recherchez à nouveau un équilibre des forces avec votre client pour satisfaire les 2 parties » (R. Branders)



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 €



Ch. Brunehaut • 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

NOVALLIA, un prêt avantageux pour financer votre projet innovant !

Vous êtes une
PME wallonne ?

Vous avez un
projet innovant ?

Vous êtes à la
recherche de
financements ?

Rendez-vous sur
notre site !

www.novallia.be

Pour connaître les modalités des prochains appels à projets,
adressés aux PME wallonnes, consultez notre site internet.

Le Fonds européen de Développement régional et la Wallonie investissent dans votre avenir



Un projet d'innovation...



... avec Novallia,
c'est une innovation



13. Av. Maurice Destenay | 4000 Liège
Tél : + 32 (0)4 220 51 90
info@novallia.be

asiatiques. « *En 2 ans, 15 délégations politiques et officielles sont d'ailleurs venues à Louvain-la-Neuve!* », recense Philippe Barras. L'Administrateur délégué de INESU-IMMO (UCL) énumère alors divers partenariats comme le CBTC (China Belgium Technology Center), à LLN, projet du « WHIBI » mené avec le Parc Scientifique de Louvain-la-Neuve, afin de promouvoir l'innovation croisée entre

la Belgique et la Chine. (ndlr: la convention d'emphytéose entre WHIBI et l'UCL pour cet incubateur a été signée en avril 2012). De retour d'une semaine en Chine, dans le cadre d'un voyage de prospection visant à attirer les entreprises chinoises en Belgique, Michel Kempeneers, Directeur Asie à l'AWEX en est intimement persuadé: d'autres partenariats sont à créer en Chine.

À Xianning, au centre de la Chine, l'entreprise Hamon (Mont-Saint-Guibert) a d'ailleurs été choisie pour ériger la plus haute tour de refroidissement du monde!

Cela laisse rêveur...

Ils exportent vers la Chine...

La Brasserie de Chimay

Brassée à l'Abbaye Notre-Dame de Scourmont, la « Chimay » est l'une des 6 bières belges qui peut arborer le logo « Authentic Trappist Product ». Trois conditions indispensables doivent être réunies pour prétendre à ce titre: les produits doivent être brassés dans une abbaye trappiste, sous le contrôle des Moines et, enfin, une partie des bénéfices est consacrée à des œuvres sociales. La Brasserie, créée en 1860, exporte aujourd'hui ses « Chimay Bleue, Rouge, Triple... » vers 40 pays. La France, en priorité (33 %), suivie de près par les États-Unis (32 %). Pour le reste, l'Asie représente 10 % et, en son sein, la Chine, plus particulièrement, 3 %.

« *La Chine n'est pas à proprement parler un nouveau marché, nous apprend Nathalie Roulet, Coordinatrice Export. Mais si les ventes y ont récemment bien progressé, c'est en raison de notre responsable commercial, Thomas Salou, sur place depuis 2 ans, à temps plein.* »

Dans ce pays asiatique, la Chimay Bleue est fort appréciée. « *Mais c'est général! C'est la bière que nous écoulons le plus* », nuance Mme Roulet. La Chimay Bleue 33 cl + 75 cl arrive effectivement en premier. Mais si on prend le produit 33 cl seul, c'est bien la Rouge qui arrive première en Chine.

« *La Rouge au fût, qui a un goût moins prononcé est fort prisée. La 'Triple' est trop typée pour leurs goûts.* »

Dans l'Empire du Milieu, ce sont les bières chinoises légères qui sont le plus consommées. « *Les bières spéciales sont évidemment réservées à une classe qui a suffisamment les moyens* », précise encore la Coordinatrice Export.



.....
BIÈRES DE CHIMAY SA: ROUTE CHARLEMAGNE, 8 - 6464 BAILEUX

Diamant Drilling Services

Appartenant à un groupe mondial, Tercel Oilfield Product, Diamant Drilling Services est spécialisée dans le développement et la conception sur mesure d'outils diamantés de forage, pour l'industrie pétrolière et gazière. Du plan au moule, jusqu'à la tête de forage, constituée d'acier à bas carbone ou carbure de tungstène, avec brasage de diamants de synthèse. « *Nous sommes sur tous les continents, en particulier en Arabie* ». La Chine? Depuis une petite année. Une aventure récente, donc, pour une société dont le savoir-faire est salué internationalement.

.....
 AV. JEAN MERMOZ, 29 - 6041 GOSSÉLIES

Soudokay

En juillet, Soudokay a fêté ses 75 années d'existence. La société fabrique du fil fourré de soudage destiné au rechargement et du flux de soudage.

Ses clients sont disséminés un peu partout dans le monde, sauf en Afrique et se retrouvent dans le secteur des mines, la sidérurgie, l'industrie pétrochimique...

Fort présente en Europe de l'Ouest, la société dispose aussi de bureaux à Moscou, Dubaï, en Amérique du sud (Brésil, Mexique), aux États-Unis, au Canada, en Indonésie... et, depuis une petite dizaine d'années également en Chine avec, de surcroît, une usine de production dans ce pays. Aujourd'hui, ce pays représente environ 5 % du chiffre d'affaires, quelque peu érodé par l'événement Fukushima.

.....
 RUE DE L'YSER, 4 - 7180 SENEFFE

Formula Air Belgium

En 1999, Socomar est rachetée par un investisseur hollandais possédant diverses sociétés dans le domaine du dépoussiérage industriel. Dès 2002, il donna à l'ensemble du groupe le nom de « Formula Air ». Comptant des bureaux de vente en France, Hollande, Belgique... (de même qu'un centre de distribution logistique dans notre pays), le groupe a 3 centres de production: en Hollande, en Lituanie, au Vietnam (ce dernier, uniquement dans la ventilation). Formula Air Belgium exporte à hauteur de 36 %, vers l'Europe, l'Afrique, l'Asie. « *En Chine, c'est assez marginal, nous explique Patrick Van Hemelryck, responsable des ventes pour la Belgique. Mais c'est difficile à estimer car nous passons par des sociétés intermédiaires et nous ne savons pas toujours à qui elles revendent. Nous sommes dans ce pays depuis 5,6 ans...* »

.....
 AVENUE DES DIZEAUX, 4 - 1360 PERWEZ

Vous recherchez des collaborateurs ?
Inscrivez-vous à la 7^e édition du
FORUM EMPLOI
EUROMETROPOLE
LILLE – KORTRIJK – TOURNAI

28 NOVEMBRE 2013 KORTRIJK XPO
DE 10H À 17H

Profitez de cet événement pour recruter !

- Rencontrez un maximum de candidats chercheurs d'emploi, jeunes diplômés et travailleurs des régions de Wallonie picarde, du Nord-Pas de Calais et de Flandre Occidentale
- Diffusez vos offres d'emploi avant, pendant et après l'événement
- Renforcez la visibilité et la notoriété de votre entreprise et de ses activités grâce à une campagne de communication d'envergure. Découvrez l'ensemble des atouts de votre participation à ce Forum et

RÉSERVEZ VOTRE STAND DÈS MAINTENANT
en téléchargeant le dossier sur
WWW.JOB-EUROMETROPOLE.COM




ecologic your IT Partner
Votre fournisseur informatique

à Woluwé-St-Lambert et à Genval

Optez pour un service rapide et personnalisé.

- Conseil & Assistance
- Vente - Location - E-shop
- Promotions fréquentes
- Maintenance - Antivirus - Backup
- Optimisation de votre matériel
- Dépannage - Atelier de réparation

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

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

BDE GROUP



Prospectez intelligemment et rapidement hors Europe

Un carnet ATA simplifie vos procédures !

Un carnet ATA (acronyme de « Admission Temporaire/Temporary Admission ») réduit les retards et les tracas à la douane lors d'un import/export temporaire. Ces désagréments sont surtout liés à la récupération de la caution que vous devez déposer lors de l'entrée dans un pays.

Le carnet ATA remplace les cautions individuelles par une garantie valable au niveau international.

ATA carnet

« Un seul document, valable pendant un an, vous permet d'importer temporairement dans 39 pays, membres de la chaîne ATA, hors de l'Union européenne. »



TRANSMISSION D'ENTREPRISE
PASSEZ LA MAIN AVEC SUCCÈS
5 cycles de 3 ateliers pour bien s'y préparer

SEPTEMBRE - OCTOBRE - NOVEMBRE 2013
Charleroi | Liège | Louvain-la-Neuve | Mons | Namur

LA TRANSMISSION ...
...ÇA SE PRÉPARE

- Atelier 1
LES RÈGLES D'OR D'UNE CESSION RÉUSSIE
- Atelier 2
BIEN COMMUNIQUER POUR BIEN CÉDER
- Atelier 3
CÉDER EN TOUTE SÉCURITÉ

INFOS ET INSCRIPTIONS : WWW.TRANSMISSION-UCM.BE

UCM




Dossier

LES 100 PLUS GRANDS EMPLOYEURS DE WALLONIE

Cristallisateurs de talents et d'activité économique, les grands employeurs font appel à l'expertise et au savoir-faire de bien des PME/TPE représentant la majorité des membres de nos Chambres de Commerce & Industrie.

Le CCI mag' de la rentrée s'est donc penché sur les 100 plus grandes entreprises (privées et publiques) dont le siège social est établi en Wallonie. La rédaction s'est appuyée sur les informations fournies par la Banque nationale au départ des données des bilans sociaux déposés auprès de la Centrale des bilans (ex.comptable 2011). Elle les a complétées par les renseignements obtenus auprès des entreprises elles-mêmes afin de coller au plus près de la réalité actuelle... des chiffres et des hommes.

CÉLINE LÉONARD, STÉPHANIE HEFFINCK & JUSTINE LECLERCQ





Freine automatiquement, même son prix par mois

La Volvo V40 avec Professional Pack : prix renting à pd 439 €/mois.



V40 D2 à pd 439 €/mois*

Professional Pack inclus

ATN net

54,84 €/mois**

Déductibilité fiscale :

90 %

Le Professional Pack contient :

- peinture métallisée
- Park Assist à l'arrière
- système audio High Performance Multimedia
- écran couleur 7"
- port USB, entrée AUX et Bluetooth®
- système de navigation RTI avec 2 mises à jour gratuites

Spécificités du contrat leasing opérationnel :

- tous les entretiens, réparations, changement illimités de pneus, remplacements de vitres inclus
- degré Bonus/Malus fixe : prime intéressante et pas d'attestation à délivrer
- franchise basse
- assurance Omnium et RC inclus
- vous payez uniquement l'utilisation du véhicule
- pas de risque économique sur la revente du véhicule en fin de contrat

**Lease Car
of the
Year 2013**
Best in Class "Business"

3,4 - 7,9 L/100 KM • 88 - 185 G CO₂/KM

VOLVOCARS.BE

Donnez priorité à la sécurité. Informations environnementales AR 19/03/2004 : www.volvocars.be. Photo à titre illustratif.

* Prix par mois hors TVA pour une Volvo D2. Leasing opérationnel (VCPS Standard 4) sur 48 mois, 100.000 km, avec démolition. C'est offre est proposée par Car Fleet Services et est réservée aux professionnels. Offre sous réserve d'acceptation du dossier de crédit par Volvo Car Fleet Services et de modifications éventuelles de prix, tarif, taxes et TVA. Offre valable du 08/07/2013 au 31/10/2013.

** Estimation de la contribution mensuelle que l'employé aura à faire sur la base du taux d'imposition de 53,50 % sur l'avantage fiscal de toute nature.

01 Glaxo Smithkline Vaccins

Activité: Recherches vaccinologiques
Effectif moyen: 7 251,8
Chiffre d'affaires: 2 614 276 734
Directeur Général: WEBER Christophe
Directeur achats: MASSERAN Stéphane
Directeur des Ressources Humaines: KOCH Gunther
Directeur technique: SOHET Marc

GLAXO SMITHKLINE VACCINS
 Rue de l'Institut, 89 - 1330 Rixensart
 Tél. 02/656.81.11 - www.gsk.be



02 Centre Hospitalier Universitaire de Liège



CHU de Liège, site du Sart Tilman

Activité: Hôpital public et pluraliste offrant des soins de qualité universitaires
Effectif moyen: 4 084,7
Chiffre d'affaires: 221 113 480
Directeur Général: COMPERE Julien
Directeur achats: CODOGNOTTO Jean
Directeur des Ressources Humaines: ENGLEBERT-THOMAS Marie-Noëlle
Directeur technique: FRANCK Christian

CENTRE HOSPITALIER UNIVERSITAIRE DE LIEGE
 Domaine Universitaire du Sart Tilman, Bâtiment B 35
 4000 Liège - Tél. 042/42.52.00 www.chuliege.be

03 Centre Hospitalier Chrétien



© Daniel Graye

Activité: Centre regroupant 6 cliniques, polycliniques et maisons de repos en province de Liège, réseau de soins et de services de qualité.
Effectif moyen: 4 000
Chiffre d'affaires: 367 661 191
Directeur Général: JAVAUX Alain
Directeur achats: LEURQUIN Patrick
Directeur des Ressources Humaines: de CALLATAY Juan
Directeur technique: SONNET Marc

CENTRE HOSPITALIER CHRÉTIEN
 Rue de Hesbaye, 75 - 4000 Liège
 Tél.042/24.81.11 - www.chc.be



L'EXPERTISE TECHNIQUE AU SERVICE
DE L'EFFICACITE ENERGETIQUE.

VINCI FACILITIES,
CRÉATEUR DE VALEUR

Présent dans 20 pays d'Europe, VINCI Facilities propose des solutions de Facility Management qui conjuguent maintenance technique et gestion énergétique dans une approche locale, multisite et multipays.

Prendre soin de vos sites et réduire vos consommations énergétiques est notre engagement durable pour contribuer à votre performance.

www.vinci-facilities.be



Petites entreprises,
indépendants, artisans,
professions libérales,
commerçants

Votre crédit à portée de main

Vous dirigez une petite entreprise ou vous êtes indépendant ?
Votre banque est prête à vous financer, mais pas seule ?

La SOCAMUT est là pour vous aider :

- Elle garantit automatiquement 75% du montant prêté par la banque (maximum 25.000 €) ;
- ET vous accorde, si vous le souhaitez, un crédit supplémentaire de la moitié du prêt bancaire (maximum 12.500 €).

Par ce dispositif original, vous obtenez rapidement
et sans démarches complexes un financement
pouvant aller jusqu'à 37.500 €.



Infos : www.socamut.be
04/237.07.70 - info@socamut.be



Socamut
Groupe Sowaefin

04 Intercommunale de Santé Publique du Pays de Charleroi



Activité: Centre regroupant 4 sites hospitaliers, toutes disciplines médicales et chirurgicales, réseau de soins ambulatoires, maison de repos, centre d'aide à la jeunesse, service d'accueil spécialisé pour la petite enfance ainsi qu'une crèche agréée par l'ONE.

Effectif moyen: 3 953,9

Chiffre d'affaires: 346 057 238

Directeur Général: LEJEUNE Philippe

Directeur achats: COMPAGNIE Michel

Directeur des Ressources Humaines: DENAGTERGAEL Chantal et GRARD Ariane

Directeur technique: TESSE Dominique

Autres: Directeur général logistique: MONACO Bruno
Secrétaire général: ISPPC DUGAUQUIER Alain

INTERCOMMUNALE DE SANTE
PUBLIQUE DU PAYS DE CHARLEROI
Boulevard Zoé Drion, 1 - 6000 Charleroi
Tél. 071/92.12.11 - www.chu-charleroi.be

06 Vivalia

Activité: Intercommunale unique des soins de santé de la Province de Luxembourg et du Sud-Namurois comportant six sites hospitaliers, un hôpital psychiatrique, une polyclinique et quatre Maisons de Repos et de soins ainsi que des habitations protégées et une maison de soins psychiatriques.

Effectif moyen: 3 658,0

Chiffre d'affaires: 290 278 382

Directeur Général: BERNARD Yves

Directeur achats: GUILLAUME Ch/BINET O.

Directeur des Ressources Humaines: BINAME Michel / BINET Olivier

Directeur technique: LEGRAND Christophe - (Centre hospitalier de l'Ardenne); HELLOY Patrice (Cliniques du Sud Luxembourg); DEVREUX Blaise (Institut hospitalier Famenne Ardenne Condroz); SCHINGTIENNE Dominique (hôpital psychiatrique 'La Clairière' de Bertrix)

VIVALIA: Chaussée de Houffalize 1 - 6600 Bastogne
Tél. 061/24.03.19 - www.vivalia.info.be

05 Caterpillar Belgium SA



Activité: Fabricant mondial de matériel de construction et d'exploitation minière, de moteurs diesel et au gaz naturel, de turbines à gaz industrielles et de locomotives diesel-électriques.

Effectif moyen: 3 683,3

Chiffre d'affaires: 367 787 340

Directeur Général: POLUTNIK Nicolas

Directeur achats: WINDERS Jean-Claude

Directeur des Ressources Humaines: HANSEN Thierry

Directeur technique: HUTIN Loïc

CATERPILLAR BELGIUM SA

Avenue des Etats-Unis, 1 - 6041 Gosselies
Tél. 071/25.27.00 - belgie.cat.com

07 Grand Hôpital de Charleroi



Activité: Etablissement comprenant 5 sites hospitaliers, 5 centres de consultations et différents services d'aide.

Effectif moyen: 3 098,0

Chiffre d'affaires: 323 590 056

Directeur Général: SAELENS Gauthier

Directeur achats: PIRLOT Michèle

Directeur des Ressources Humaines: HENNEQUIN Isabelle

Directeur technique: JACMIN Pierre

GRAND HÔPITAL DE CHARLEROI

Grand'Rue, 3 - 6000 Charleroi
Tél. 071/10.21.11 - www.ghdc.be

Le toit de votre entreprise

Une véritable mine d'or

APRÈS UN SUCCÈS FULGURANT AUPRÈS DES PARTICULIERS AVEC PLUS DE 6.000 INSTALLATIONS RÉALISÉES SUR L'ENSEMBLE DE LA WALLONIE, **GREEN ENERGY 4 SEASONS** SE POSITIONNE ÉGALEMENT COMME UN ACTEUR INCONTOURNABLE DU MARCHÉ DU PHOTOVOLTAÏQUE POUR LES ENTREPRISES. 1^{ère} SOCIÉTÉ BELGE PHOTOVOLTAÏQUE COTÉE SUR LA BOURSE NYSE EURONEXT PARIS [CODE MLGES], **GREEN ENERGY 4 SEASONS** S'ASSOCIE AUX GRANDS NOMS DE L'INDUSTRIE TOUT COMME AUX PME DÉSIREUSES DE RÉDUIRE LEUR FACTURE ÉNERGÉTIQUE.



Entretien avec **Patrick Maniquet**, fondateur et administrateur de **Green Energy 4 Seasons**

Patrick Maniquet, allons droit au but, pourquoi une entreprise devrait-elle passer au photovoltaïque?

La réponse est très simple, connaissez-vous un autre investissement qui puisse vous rapporter jusqu'à 20% de votre apport et vous assure un temps de retour sur investissement de 4 à 6 ans? Je ne pense pas.

De plus, le photovoltaïque est une réelle solution pour toute entreprise énergivore qui souhaite réduire ses frais généraux. Contrairement à beaucoup d'idées reçues suite aux communications du Gouvernement Wallon sur les différents changements de réglementation des certificats verts, la Région Wallonne a confirmé son soutien au secteur et des aides importantes sont toujours octroyées pour les installations supérieures à 10 kWc.

Justement, la réglementation en vigueur pour les certificats verts à changer au 31 mars pour le particulier, qu'en est-il exactement pour les grandes installations?

En ce qui concerne les particuliers, le régime en vigueur octroie 1,5 certificat vert par 1000kWh produits pour les

installations inférieures à 5 kWc et 1 certificat vert pour les installations de plus de 5 kWc, et ce depuis le 31 mars.

Bien entendu, la réglementation pour les gros projets est différente. Celle-ci prévoit en effet 4 certificats verts par 1000kWh produits pour les installations de plus de 10kWc et ce pendant une durée de 10 ans ! C'est une opportunité incroyable qui permet une extrême rentabilité du projet pour les entreprises qui désirent investir dans le photovoltaïque.

Cela représente tout de même un coût important pour le budget de certaines sociétés?

En effet, c'est pourquoi nous proposons une solution de location. Tout comme nous l'avons initié avec les particuliers, nous investissons sur le site de l'entreprise afin qu'elle puisse profiter de son installation sans investir. À la fin de la période de location, les panneaux deviennent son entière propriété.

En termes d'économie, que peut attendre une société qui décide de mettre des panneaux photovoltaïques sur son toit?

Cela dépend vraiment de chaque projet. Dans un premier temps, nous analysons le profil de consommation électrique de l'entreprise. Ensuite, nous devons réaliser plusieurs études : stabilité du toit, lestages, vent, auto-consommation, réseau, etc. Après toutes ces démarches,



nous pourrions estimer la production de l'installation que nous pouvons y placer et les économies que l'entreprise réalisera. Bien entendu, notre bureau d'études se charge de l'ensemble des analyses et des démarches à réaliser.

Je peux par exemple vous indiquer que notre plus grosse réalisation chez Vandeputte à Mouscron leur permet d'économiser 15 % de la facture électrique de leur usine Oléo, ce qui est une économie très importante pour une société très énergivore.

Cette installation chez Vandeputte est la 2ème plus grande installation de Wallonie me semble-t-il ?

Tout à fait, nous avons installé 2000 panneaux photovoltaïques sur les toits de la société Vandeputte qui produiront près de 430.000 kWh par an. Nous sommes très fiers d'avoir pu nous associer pour ce projet que nous avons inauguré au mois de mai 2013. Mr Vandeputte nous a confirmé que c'est un choix pertinent qui a permis à cette société de diminuer ses coûts électriques mais également de démontrer qu'elle se soucie de l'impact qu'elle peut avoir sur son environnement.

Avez-vous d'autres références en Wallonie ?

Tout à fait, nous avons réalisé de nombreuses installations pour des sociétés de tailles différentes et ce, sur tout le territoire wallon : que ce soit aux Meubles Mailleux à Liège, aux Établissements Devillers à Marche-en-Famenne, au Hubo de Philippeville ou chez Wanty à Mons. Nous sommes également en cours de réalisation pour d'autres chantiers comme les concessions BMW Emond à Arlon, le groupe Grimonprez à Mouscron et à Waïbi à Wavre pour ne citer qu'eux.

Pourquoi choisir Green Energy 4 Seasons plutôt qu'une autre société ?

Réaliser un projet photovoltaïque pour son entreprise, c'est faire le choix d'une gestion saine de ses coûts tout en posant un geste pour l'environnement. Comme tout choix important dans la gestion de votre société, vous ne confierez pas celui-ci au premier venu. Faire le choix de travailler avec **Green Energy 4 Seasons**, c'est choisir une société présente dans le secteur de la construction depuis plus de 28 ans. En effet, le Groupe Maniquet débute son histoire avec **Les Vérandas 4 Saisons** en 1985. Il est vrai que nous avons également bénéficié d'une large couverture médiatique grâce à nos différents sponsoring avec Philippe Gilbert, les Diables Rouges ou encore le Standard de Liège. Grâce à ces partenariats, nous offrons d'ailleurs la possibilité à nos clients de vivre intensément ces grands moments de sport en les invitant en VIP aux différents matches.

Green Energy 4 Seasons est aussi une société avec une santé financière saine. N'oublions pas que dans le contexte actuel du marché, de nombreuses faillites sont malheureusement déjà à déplorer dans notre secteur. Notre capital s'élevant à plus de 4.000.000 € ainsi que nos fonds propres de plus de 10.000.000 €, sont une assurance de notre stabilité et du suivi que nous accordons pour toute la durée de vie de nos installations.

Justement, que peuvent attendre les entreprises qui font appel à vos services ?

Outre l'ensemble des études de faisabilité citées précédemment et le montage proprement dit, nous fournissons divers services de suivi tel que le monitoring, la maintenance préventive, les interventions sur site ou encore le nettoyage des panneaux.

Établissements Vandeputte à Mouscron - 500kWc



Garage Devillers à Marche-en-Famenne - 50kWc



Il est important de préciser que nous détenons un parc de plus de 2.500 installations réalisées en fiers-investisseurs. Celui-ci représente la gestion, par notre bureau d'étude, d'installations générant plus de 15.000.000 kWh/an. Son analyse quotidienne par monitoring GPRS reste pour nos ingénieurs une source de recherches et de développement incomparable et la garantie d'une gestion optimale et d'une maximisation de la rentabilité de nos installations.

Green Energy 4 Seasons vous propose plus qu'une installation photovoltaïque, nous vous fournissons un véritable outil de gestion et de rentabilité pour votre entreprise ainsi qu'une assistance complète vous permettant d'en retirer un rendement maximal. ■



Marche-en-Famenne | Grez-Doiceau
Casteau | Gerpennes

N° Vert : 0800 32 232
www.ge4spro.be | info@ge4s.be

Transforming the world of property services



DTZ confirme son assise en Wallonie.
En 2012, DTZ a conseillé plus de 63% des locations de bureaux et DTZ est intervenu dans 37% des ventes semi-industrielles durant le premier trimestre 2013.

Ces clients nous ont fait confiance:



Nous mettons notre expérience à votre service, contactez-nous:

**BROKERAGE SERVICES – PROPERTY & FACILITIES MANAGEMENT – VALUATION – RESEARCH
CAPITAL MARKETS – INVESTMENT & ASSET MANAGEMENT – CONSULTING**

DTZ Wallonie - Liege Airport B.50 - 4460 Grâce-Hollogne - Tel. 042 220 220 - wallonie@dtz.com

08 Association Chrétienne des Institutions Sociales et de Santé

Activité: Association de 66 institutions dans le secteur médico-social en Wallonie et à Bruxelles, respect de la personne, solidarité et progrès social.

Effectif moyen: 2 943,8

Chiffre d'affaires: 44 530 508

Directeur Général: DACHY Bernard

Directeur achats: ROSSIGNOL Cathy

Directeur des Ressources Humaines: WUYTENS Cédric

Directeur technique: HERBIET Désiré

ASSOCIATION CHRETIENNE DES INSTITUTIONS SOCIALES ET DE SANTE

Avenue de la Pairelle, 33-34 - 5000 NAMUR - Tél. 081/25.12.11 - www.acis-group.org

09 Centre Hospitalier Régional de la Citadelle

Activité: Hôpital public à la pointe de la technologie, toutes pathologies.

Effectif moyen: 2 908,0

Chiffre d'affaires: 312 134 949

Directeur Général: RANSART Daniel

Directeur achats: VOLON Philippe

Directeur des Ressources Humaines: MARECHAL Valérie

Directeur technique: FINET Eric

CENTRE HOSPITALIER RÉGIONAL DE LA CITADELLE

Boulevard du 12e de Ligne, 1 - 4000 Liège
Tél. 042/25.61.11 - www.chrcitadelle.be

11 Opérateur de Réseaux d'énergies

Activité: Gestionnaire de réseaux d'électricité et de gaz naturel.

Effectif moyen: 2 405,0

Chiffre d'affaires: 542 748 113

Directeur Général: GRIFNEE Fernand (Adm Dél)

Directeur des Ressources Humaines: PONT Chantal

Directeur technique: HOUSSARD Benoît

OPERATEUR DE RESEAUX D'ENERGIES

Avenue Jean Monnet, 2 - 1348 Louvain-la-Neuve
Tél. 078/15.78.01 - www.ores.net

10 Match

Activité: Supermarchés.

Effectif moyen: 2 500,0

Chiffre d'affaires: 314 212 875

Directeur Général: TRICOT Marc

Directeur achats: MUELLER Sabine

Directeur des Ressources Humaines: RELEKOM Isabelle

Directeur technique: SCAILLET Christophe

MATCH

Route de Gosselies, 408 - 6220 Fleurus
Tél. 071/82.42.11 - www.supermarche-match.be

12 Laurenty

Activité: Société familiale réputée dans le domaine de l'entretien et du nettoyage ainsi que dans la peinture, rénovation, désamiantage, espaces verts, balayage de voiries et déneigement.

Effectif moyen: 2 399,7

Chiffre d'affaires: 99 757 561

Directeur Général: EMOND Jean-François

Directeur achats: SIMINON Guy

Directeur des Ressources Humaines: HOUBEN Marc

Directeur technique: SIMINON Guy

LAURENTY: Mont saint-Martin, 73 - 4000 Liège
Tél. 042/20.02.20 - www.laurenty.be

13 Quality Meat Renmans

Activité: Entreprise familiale active dans le secteur de la boucherie et de la charcuterie.

Effectif moyen: 2 374,0

Chiffre d'affaires: 291 926 214

QUALITY MEAT RENMANS

Place de St.-Symphorien, 2 - 7030 St.-Symphorien - Tél. 065/22.09.20 - www.renmans.be

Plus de place à l'élégance.



La nouvelle Golf Variant.

Possédant tous les arguments de la Golf en termes de sécurité active et équipements de série, la nouvelle Golf Variant propose un ATN le plus bas de sa catégorie, tout en étant déductible fiscalement jusqu'à 90%.

Vos employés seront séduits par son élégance sportive et par son volume de rangement modulable jusqu'à 1.620 litres. Bref, cette nouvelle Golf Variant possède tous les avantages de la Golf avec encore plus d'espace.

Plus d'infos chez votre concessionnaire Volkswagen ou sur volkswagen.be

Contribution mensuelle nette
sur ATN : **55 € /mois HTVA***

Déduction fiscale : **90%***

Contribution CO₂ : **32 € /mois HTVA***



Das Auto.

3,9 - 5,3 L/100 KM • 102 - 124 G CO₂/KM

Autonomie maximale de 50,5%. Prix catalogue Golf Variant GTD 1.6i 90ch DMT au 30/09/2014: 18.296,60 € HTVA. Informations environnementales (A.L.R. D/13/2006) : www.volkswagen.be

14 Centre Hospitalier EpiCURA (anciennement Centre Hospitalier Hornu - Frameries)

Activité: Hôpital général
Effectif moyen: 2 250,0
Chiffre d'affaires: 235 000 000
Directeur Général: RILLAERTS Stéphane
Directeur des Ressources Humaines:
 DRAUX Fabienne (Dir. Gén. Adjointe)
Dir. gén. adj / Infrastructures: TILMAN P.
Dir. médical: SABOT J-P
Dir. financier: MAURAGE J-L
Dir. dpt infirmier: VANSCHOOR M.
Dir. informatique: COLASSE P.
Dir. logistique: FONTAINE C.
Dir. pharmacie: BOULANGER Annie

CENTRE HOSPITALIER EpiCURA
 (anciennement Centre Hospitalier Hornu - Frameries)
 Route de Mons, 63 - 7303 Hornu
 Tél. 065/71.31.11 - www.rhms.be

15 Centre Hospitalier de Jolimont-Lobbes

Activité: Hôpital général, maternité, médecine,
 chirurgie, neurochirurgie, réanimation,
 oncologie, gériatrie, hémodialyse...
Effectif moyen: 2 243,0
Chiffre d'affaires: 185 018 460
Directeur Général: GRAUX Pascal
Directeur achats: Mme Vandenberg
Directeur des Ressources Humaines: M. RODARO
Directeur technique: GUILMOT Véronique

CENTRE HOSPITALIER DE JOLIMONT-LOBBES
 Rue Ferrer, 159 7100 La Louvière - Tél. 064/23.30.11

16 Cora



Activité: Distribution de produits alimentaires
 et de grande consommation, hypermarchés.
Effectif moyen: 2 165,5
Chiffre d'affaires: 684 226 939
Directeur Général: HALLER Olivier
Directeur achats: DE BRUYN Yves
Directeur des Ressources Humaines: ANDRE Olivier

CORA: Zoning Industriel, 4^e - rue 6040 Jumet
 Tél. 071/25.88.83 - www.cora.be

17 Intercommunale de Soins Spécialisés de Liège

Activité: Activités spécialisées en psychiatrie, gériatrie,
 psychogériatrie, revalidation, soins palliatifs et dans le
 secteur de l'accueil et des soins des personnes âgées.

Effectif moyen: 2 022,0
Chiffre d'affaires: 119 649 223
Directeur Général: FIEVEZ Eric
Directeur achats: LEBURTON Jean-Luc
Directeur des Ressources Humaines:
 BECKERS Jean-François
Directeur technique: MEESEN Evelyne
Directrice financière: DUMONT Caroline

INTERCOMMUNALE DE SOINS SPÉCIALISÉS DE LIÈGE:
 Rue Basse-wez, 301 - 4020 Liège
 Tél. 043/41.78.11 - www.isosl.be

18 Centre Hospitalier Universitaire UCL Mont-Godinne Dinant

Activité: Exploitation multi-sites d'un hôpital général
 et d'un hôpital universitaire dispensant des soins
 ambulatoires et hospitaliers, services d'hébergement
 de personnes âgées et d'accueil de la petite enfance

Effectif moyen: 2 009,0
Chiffre d'affaires: 225 346 128
Directeur Général: Prof. DE COSTER Patrick
Directeur des Ressources Humaines: CLOQUET Didier
Adm. - délégué: Prof. MEUNIER Baudouin
Dir. Gén. adjoint (pôle économique): POSKIN Marc
Dir.gén. adjoint (pôle logistique): HALLET Benoît

**CENTRE HOSPITALIER UNIVERSITAIRE
 UCL MONT-GODINNE DINANT:**
Siège social: Rue Saint-Jacques, 501 - 5500 Dinant
 Tél. 082/21.24.11 - www.chdinant.be
Siège administratif: Avenue Dr Therasse, 1 - 5530 Yvoir
 Tél. 081/42.21.11 - www.uclmontgodinne.be

19 Centre Hospitalier de Wallonie Picarde

Activité: Hôpital général complet, le Centre Hospitalier
 de Wallonie picarde (CHwapi) se compose de 4 sites
 hospitaliers à Tournai (sites Dorcas, IMC, Notre-Dame
 et Union) et d'un Centre de consultations à Péruwelz.

Effectif moyen: 1 824,4
Chiffre d'affaires: 214 000 000
Directeur Général: TEMPELS Pierre
Directeur achats: COEMELCK Didier
Directeur des Ressources Humaines: SENTE Vinciane
Directeur technique: LEFEVRE Didier (D. infrastructures)

CENTRE HOSPITALIER DE WALLONIE PICARDE
 Avenue Delmée, 9 - 7500 Tournai
 Tél. 069/25.81.11 - www.chwapi.be

Complexes industriels

Bâtiments pour PME

Plateformes logistiques

Surfaces commerciales

Bureaux



**WILLY
NAESSENS**

Industriebouw • Bâtiments Industriels



Plus de **7500** réalisations!



Wortegem-Petegem 056 69 41 11 Tessenderlo 013 29 27 27 Mornimont 071 75 07 40 www.willynaessens.be



**DEVENIR CLIENT CHEZ
WESTLEASE PEUT PROVOQUER
DES CRISES DE JALOUSIE**

Un service personnalisé, du sur-mesure flexible, des conseils indépendants... Nos **solutions de location de véhicules longue durée** vont rendre tous vos amis et concurrents verts de jalousie. Raison de plus de nous contacter sans tarder. Appelez-nous au **081 33 11 69** ou surfez sur www.westlease.be.

 **westlease**
LONG TERM CAR RENTING

20 Société de Transport en Commun de Liège - Verviers

Activité: Société de transport en commun et réseau d'autobus.

Effectif moyen: 1 809,9

Chiffre d'affaires: 160 221 270

Directeur Général: MEWISSEN Isabelle

Directeur achats: LISSENS Isabelle

Directeur des Ressources Humaines: DUPUIS Jean-Marc

Directeur technique: TRINON Christophe

SOCIÉTÉ DE TRANSPORT EN COMMUN DE LIÈGE - VERVIERS

Rue du Bassin, 119 - 4030 Grivegnée - Tél. 043/61.91.11 - www.infotec.be



21 Ethias

Activité: Offre d'épargne et d'assurances.

Effectif moyen: 1 703,4

Directeur Général: THIRY Bernard

Directeur achats: GONDA François

Directeur des Ressources Humaines: ANTOLE Angelo

ETHIAS

Rue des Croisiers, 24 - 4000 Liège
Tél. 042/20.31.11 - www.ethias.be

24 TNT Express Worldwide (Euro Hub)

Activité: Centre de tri européen de TNT Express, principal fournisseur européen B2B de services de transport express.

Effectif moyen: 1 533,0

Chiffre d'affaires: 87 028 286

Directeur Général: GUSTIN Luc

Directeur achats: D'ARIAN Xenia

Directeur des Ressources Humaines: ANDRE Brigitte

Directeur technique: UPHOFF Wouter



TNT EXPRESS WORLDWIDE (EURO HUB)

Rue de l'Aéroport, 90 - 4460 Grâce-Hollogne

Tél. 042/39.50.00 - www.tnt.com - www.tntliege.com

22 Société Wallonne de Services de Placement Payant

Activité: Société de gestion des ressources humaines.

Effectif moyen: 1 616,7

Chiffre d'affaires: 65 685 250

Directeur Général: BRICHARD Sylvie

Directeur achats: GENTILINI Délia

Directeur des Ressources Humaines: RAMOISY Fabienne

SOCIÉTÉ WALLONNE DE SERVICES DE PLACEMENT PAYANT

Boulevard Zoé Drion, 25 - 6000 Charleroi
Tél. 080/02.05.25 - www.tracegroup.be

25 Société Nationale de Construction Aérospatiale

Activité: Développement, fabrication, assemblage et test de structures aérospatiales et systèmes associés.

Effectif moyen: 1 466,9

Chiffre d'affaires: 219 242 702

Directeur Général: DELVAUX Bernard (AD)

Directeur achats: BILOCQ Michel

Directeur des Ressources Humaines: GRENIER Pierre

Directeur technique: GREGOIRE André

SOCIÉTÉ NATIONALE DE CONSTRUCTION AEROSPATIALE

Route nationale, 5 - 6041 Gosselies

Tél. 071/25.51.11 - www.sonaca.com

23 Société Wallonne des Eaux

Activité: Société de protection des captages, de production, de distribution et de contrôle de l'eau.

Effectif moyen: 1 606,7

Chiffre d'affaires: 395 597 755

SOCIÉTÉ WALLONNE DES EAUX

Rue de la Concorde 41 - 4800 Verviers
Tél. 087/87.87.87 - www.swde.be



Belgacom Privilège Une solution personnalisée 24h/24 où que vous soyez

Vous avez besoin d'une nouvelle connexion internet ou tv ? Votre GSM ou tablette est défectueux ou perdu et vous ne savez vous en passer ? Comment résoudre rapidement une panne technique ? Vous devez soudainement partir à l'étranger et souhaitez activer un plan tarifaire pour le roaming ? Pas de soucis : nous répondons à toutes vos questions techniques ou commerciales en un clin d'œil. Ceci afin que vous puissiez toujours profiter de manière optimale de vos services Belgacom. Avec Belgacom Privilège, vous bénéficiez d'un service VIP extrêmement personnalisé pour tous vos services Belgacom.

Plus d'infos sur Belgacom Privilège ?

Envoyez un e-mail à privilege@belgacom.be

ou appelez le **02 203 01 49**

ou visitez notre site www.belgacom.be/privilege

© Belgacom 2013. Tous droits réservés. Belgacom S.A. de droit public, Bd du Roi Albert II, 27, B-1030 Bruxelles.



belgacom

.....

Chaque jour plus de possibilités

26 Association Intercommunale de Soins et d'hospitalisation



Activité: Hôpital général de proximité, maternité universitaire et service de pédiatrie très actif.

Effectif moyen: 1 449,9

Chiffre d'affaires:

Directeur Général: DE SIMONE Stéphanie

Directeur achats: LACROIX Vincent

Directeur des Ressources Humaines: RENETTE Anne

Directeur technique: TILLIEUX René

.....
ASSOCIATION INTERCOMMUNALE

DE SOINS ET D'HOSPITALISATION

Rue Laplace 40 - 4100 Seraing

Tél. 04/338.70.00 - www.chbah.be

27 Mestdagh

Activité: Supermarchés à dimension humaine, proches des clients et spécialistes en produits frais.

Effectif moyen: 1 422,3

Chiffre d'affaires: 441 298 350

Directeur Général: MESTDAGH Eric

(AD) DEPRINS Eric (dir. adjoint)

Directeur achats: MESTDAGH John

Directeur des Ressources Humaines:

DEFRANCE Baudouin

Directeur informatique: HENRY Stéphane

Directeur commercial: BOUCHER Jean-Patrice

Directeur financier/administratif: GOLENVAUX Gérard

.....
MESTDAGH: Rue du Colombier, 9 - 6041 Gosselies

Tél. 071/25.72.11 - www.groupemestdagh.be

28 Baxter



Activité: Développement, fabrication et commercialisation de produits qui contribuent à sauver et à améliorer la vie des patients atteints d'hémophilie, d'insuffisances rénales, de malnutrition, d'immunodéficience, de maladies infectieuses, de traumatismes et d'autres maladies chroniques et aiguës.

Effectif moyen: 1 355,5

Chiffre d'affaires: 195 518 760

Directeur Général: BAILY Damien

Directeur achats: Plant manager BioScience
Lessines FELIX Emmanuel

HR Director Lessines: DUBOIS Michaël

Plant manager Medical Products Lessines: GHILOTTI Achille

.....
BAXTER:

Parc de l'Alliance, 2-4 Bld d'Angleterre - 1420 Braine-l'Alleud
Tél. 023/86.80.00 - www.baxter.be

29 Centre Hospitalier Universitaire et Psychiatrique de Mons-Borinage



Activité: Hôpital général public de la Ville de Mons et de son arrondissement, large éventail de soins et de services hospitaliers généraux et spécialisés tant adulte qu'enfant.

Effectif moyen: 1 327,0

Chiffre d'affaires: 121 849 515

Directeur Général: BOUCHER Chantal

Directeur achats: MUKENGE Edmond

Directeur des Ressources Humaines: OLIVIER Stéphane

Directeur technique: STOUDEUR Jean-Luc

.....
**CENTRE HOSPITALIER UNIVERSITAIRE ET
PSYCHIATRIQUE DE MONS-BORINAGE**

Boulevard Kennedy, 2 - 7000 Mons

Tél. 065/39.21.11 - www.hap.be



**LEADER SPÉCIALISÉ
DE LA GESTION
D'ARCHIVES**

Merak est le spécialiste par excellence de l'archivage professionnel. Les différents établissements de l'entreprise prennent soin de millions de documents papier. Le stockage électronique de données fait également partie du package de services proposé. Les sociétés commerciales et les institutions peuvent faire appel à Merak pour héberger en toute sécurité leurs supports magnétiques et optiques, qu'il s'agisse de bandes, de disques durs, etc. Dans le cadre de ce même package de services, les firmes pharmaceutiques peuvent également confier le matériel de référence de leurs laboratoires.

Les entreprises qui souhaitent effectivement externaliser la gestion de leurs archives bénéficient d'un accompagnement professionnel assuré par les spécialistes de Merak tout au long du parcours menant à un stockage sécurisé optimal dans les systèmes de la société. Chaque étape est soigneusement détaillée et s'inscrit dans un cadre plus large.

Il est à noter que la qualité des services fournis par Merak et la pérennité des systèmes sont certifiées conformément aux normes ISO 9001 et ISO/IEC 27001.



OPTIONS

Dans un premier temps, une analyse exhaustive de la situation est réalisée. L'archivage est en effet un travail sur mesure, parfaitement configuré en fonction de la nature et des besoins propres au client. En outre, la planification revêt un caractère essentiel. La budgétisation des coûts est une facette intégrée à la préparation du projet. Les spécialistes de Merak compilent minutieusement toutes les données afin que les clients puissent décider en pleine connaissance de cause quelles options ils vont sélectionner.



LA FOURNITURE DE DOCUMENTS PAPIER

La fourniture de documents papier peut être configurée par projet. Une fois qu'un projet est finalisé, les documents s'y rapportant peuvent être sauvegardés en toute sécurité. Les coursiers de Merak se déplacent auprès des entreprises pour y prendre en charge les dossiers. Les clients peuvent néanmoins choisir d'amener eux-mêmes leur matériel d'archivage sur papier dans l'un des établissements de Merak. Le phasage du transfert est totalement facultatif. Le client qui opte pour cette solution peut même décider de transférer ses données sur une base journalière. Ou hebdomadaire. Arrivés dans la zone de stockage, les documents sur papier sont rangés dans des boîtes anonymes assorties d'un code-barres. Seul l'ordinateur permet de les retrouver rapidement.



NUMÉRISATION

Une fois que l'on a identifié quels documents papier peuvent être digitalisés, ces derniers sont scannés par Merak à la vitesse de 210 pages par minute. Les documents numérisés sont ensuite indexés et authentifiés afin que les utilisateurs puissent les retrouver rapidement par la suite. L'archivage numérique réalisé par Merak est d'une convivialité hors pair. En un seul clic de souris, l'utilisateur peut afficher ses documents à l'écran et retrouver ses données originales. Ces dernières peuvent être téléchargées, travaillées puis rechargées. L'avantage de l'archivage numérique résulte du fait que les données sont accessibles en quelques secondes via une connexion internet et la saisie d'un code.



DOCUMENTS PAPIER APRÈS SCANNING

Une fois que toutes les données ont été scannées, les documents papier sont détruits, à moins que le client ne choisisse de les conserver malgré tout. Dans ce cas, ils sont ramenés à l'expéditeur par les coursiers de Merak. D'autres clients préfèrent en confier la garde à Merak, selon des normes de sécurité convenues au préalable.



REMISE DES DOCUMENTS NUMÉRIQUES

Merak propose différentes options pour la remise des documents numérisés. L'opération peut se faire sur CD-Rom ou DVD, par intégration directe dans les systèmes informatiques du client via les services web ou par stockage sur le site web sécurisé de Merak. Ce dernier - le Merak Archive Online (MAO) - offre la possibilité de consulter les documents après s'être dûment identifié par token, digipass et code PIN. Le chargement de documents numériques sur le MAO est un jeu d'enfant. L'envoi de documents numérisés s'effectue via une liaison FTPS sécurisée.



BACK-UP

Les entreprises soucieuses d'éviter toute interruption totale de leurs activités peuvent faire héberger leurs back-ups extérieurs en offline chez Merak. Les possibilités de stockage dans l'e-bunker de Merak, à l'abri derrière d'épais murs de béton et profondément enfouis en sous-sol dans des coffres anonymes, leur garantissent une sécurité absolue. Même un incendie, un tremblement de terre ou un accident d'avion ne pourra détruire les informations qui y sont entreposées !



SOFTWARE ESCROW

Les entreprises peuvent abriter les codes source de leurs logiciels chez Merak. La convention de délivrance sous condition (escrow) définit quand et à qui le code source peut être remis. L'objectif est de faire en sorte que les packages restent disponibles à tout moment, même si le créateur du logiciel cesse ses activités.

Vous voulez en savoir plus ? Appelez le 078 15 31 61 ou envoyez un e-mail à info@merak.be pour un entretien sans le moindre engagement. www.merak.be



Visionnez nos vidéos
Future of Work
et parcourez
nos présentations sur
www.futureofwork.be

Êtes-vous prêt(e) à travailler plus longtemps et autrement ?

Le Future of Work nous présente une nouvelle vision du travail. On parle ici d'une culture basée sur la confiance, la reconnaissance et l'autonomie. Ce qui donne des collaborateurs plus engagés et motivés, une productivité accrue et de meilleurs résultats.

SD Worx a conçu des solutions spécifiques pour vous préparer à ces changements. Nos experts se feront une joie de vous accompagner tout au long de ce processus en se basant toujours sur votre propre situation, votre secteur ainsi que vos défis.

30 Centre Hospitalier Régional de Namur

Activité: Hôpital public avec une vocation d'hôpital d'urgence, offre complète de soins.

Effectif moyen: 1 317,5

Directeur Général: WERY Bruno

Directeur des Ressources Humaines: BAUREZ Sylvie

Directeur technique: DEBRUYNE Pierre

CENTRE HOSPITALIER RÉGIONAL DE NAMUR

Avenue Albert 1er, 185 - 5000 Namur

Tél. 081/72.61.11 - www.chrn.be

31 NLMK La Louvière



Activité: Production d'aciers plats laminés à chaud et à froid pour les marchés de l'automobile, la construction générale et les appareils à pression.

Effectif moyen: 1 306,6

Chiffre d'affaires: 438 782 589

Directeur Général: DE VOS Ben

Directeur achats: ROGERINI Alessandro

Directeur des Ressources Humaines: NOKOLAJEV Alexandre

NLMK LA LOUVIÈRE

Rue des Rivaux, 2 - 7100 La Louvière

Tél. 064/27.27.11 - www.eu.nlmk.com

32 Tecteo

Activité: Groupe industriel dans les secteurs de l'énergie et des télécommunications en Wallonie et à Bruxelles.

Effectif moyen: 1 299,0

Chiffre d'affaires: 455 115 056

Directeur Général: BAYER Bénédicte

Directeur achats: DE LAET Christian

Directeur des Ressources Humaines: VRYENS Laurence

Directeur technique: NEUVILLE Jacques

TECTEO: Rue Louvrex, 95 - 4000 Liège - Tél. 042/20.12.11 - www.tecteo.be

33 Centre Hospitalier Universitaire de Tivoli - Institut Médical des Mutualités Socialistes



Activité: Hôpital à vocation universitaire faisant partie intégrante du réseau ULB.

Effectif moyen: 1 294,3

Directeur Général: DORMONT Jean-Claude

Directeur achats: SIRAOUX Serge

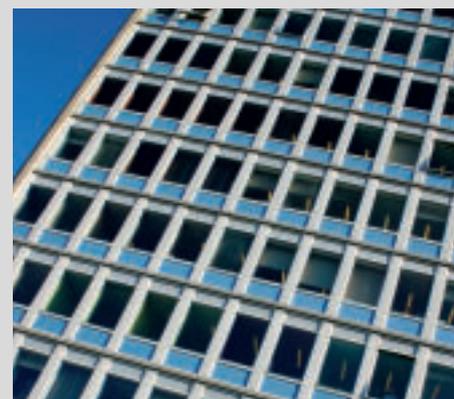
Directeur des Ressources Humaines: DENNECKE Sabrina

Directeur technique: BEGUIN Xavier

CENTRE HOSPITALIER UNIVERSITAIRE DE TIVOLI - INSTITUT MÉDICAL DES MUTUALITÉS SOCIALISTES

Avenue Max Buset - 7100 La Louvière

Tél. 064/27.61.11 - www.chu-tivoli.be



Pour peanuts, offrez-VOUS les clés de la technologie



Chèques
Technologiques



Vous dirigez une PME wallonne ? Vous avez un projet ou un besoin en matière d'innovation technologique ?
Vous désirez le support opérationnel d'un centre de recherche ou d'une haute école ?
Vous estimez qu'un incitant financier vous permettrait d'aller de l'avant ?

Demandez vos Chèques Technologiques : un dispositif d'aide financière simple, rapide et flexible.
La PME wallonne ne paie que 25% de leurs valeurs contre 75% pris en charge par la Région wallonne et le Feder*.



Pour plus d'informations, rendez-vous sur

www.ct.innovons.be

et découvrez-y la
nouvelle capsule vidéo !

as+t
agence
de structure de
technologie



LE FOMER LIÉGEOIS DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE
ET LA WALLONIE INVESTISSENT DANS VOTRE AVENIR.

*Sous réserve de la recevabilité de votre dossier. Règlement et conditions disponibles sur le site Internet.



34 Techspace Aero

Activité: Modules, équipements et bancs d'essais pour les moteurs aéronautiques et spatiaux.

Effectif moyen: 1 270,0

Chiffre d'affaires: 448 000 000

Directeur Général: PRETE Yves

Directeur achats: BEAUDUIN Emile

Directeur des Ressources Humaines: NAVEAU Xavier

Directeur technique: CORTEQUISSE Jean-François

TECHSPACE AERO

Route de Liers, 121 - 4041 Milmort

Tél. 042/78.81.11 - www.techspace-aero.be

35 Groupe Thomas & Piron

Activité: secteur construction de maisons unifamiliales et secteur multirésidentiel (réalisation d'immeubles à appartements en promotion, mais aussi des marchés privés et publics: bureaux, halls industriels, garages, crèches, homes...)

Effectif moyen: 1 242,0

Chiffre d'affaires: 225 000 000

Directeur Général: PIRON Bernard

Directeur des achats: LEGRAND Jean-Jacques

Directeur des Ressources Humaines: CALLENS Philippe

Directeur technique: PIRON François (unifamilial)-
DELAHAUT Pascal (multirésidentiel)

GROUPE THOMAS & PIRON

La Besace, 14 - 6852 Our-Paliseul

Tél. 061/53.11.11 - www.thomas-piron.eu

37 Clinique Saint-Pierre



Activité: Clinique proposant tous les types de services médicaux.

Effectif moyen: 1 136,5

Directeur Général: PIERRE Philippe

Directeur achats: MARIEN Jan

Directeur des Ressources Humaines: MELOTTE Denis

Directeur technique: LELEUX André

CLINIQUE SAINT-PIERRE

Avenue Reine Fabiola, 9 - 1340 Ottignies

Tél. 010/43.72.11 - www.clinique-saint-pierre.be

36 Centre Hospitalier Peltzer - La Tourelle

Activité: Association intercommunale d'hôpitaux, tous services médicaux et paramédicaux.

Effectif moyen: 1 159,0

Chiffre d'affaires: 135 301 264

Directeur Général: TOUSSAINT Jean-Louis

Directeur achats: LEBOUTTE Christian

Directeur des Ressources Humaines: BOUTET Guy

Directeur technique: JUNGERS Camille



CENTRE HOSPITALIER PELTZER - LA TOURELLE

Rue du Parc 29 - 4800 Verviers

Tél. 087/21.21.11 - www.chplt.be

38 FN HERSTAL

Activité: Fabrication et distribution d'armes à feux et d'accessoires de défense.

Effectif moyen: 1 108,2

Chiffre d'affaires: 177 445 558

FN HERSTAL

Voie de Liège, 33 - 4040 Herstal

Tél. 042/40.81.11 - www.fnherstal.com

39 Aide à Domicile en Milieu Rural

Activité: Entreprise d'économie sociale d'utilité publique qui mène une action d'aide à domicile pour les personnes résidant dans le milieu rural wallon.

Effectif moyen: 1 103,4

Chiffre d'affaires: 7 840 906

Directeur Général: PIERARD Brigitte

Directeur des Ressources Humaines: LAVRY Pascale

Directeur technique: MARTIN André-Marie (informatique)

AIDE A DOMICILE EN MILIEU RURAL

Route de Hannut, 55 boîte 2 - 5004 Bouges

Tél. 081/20.79.90 - www.admr.be

40 Galere

Activité: Entreprise de construction spécialisée dans le génie civil.

Effectif moyen: 1 015,0

Chiffre d'affaires: 272 002 552

Directeur Général: MARECHAL Alain

Directeur achats: Bâtiment: PAUL Laurent

Génie civil: DELLAPINA Bruno

Directeur des Ressources Humaines: DISPAS Marielle

GALERE: Rue Joseph Dupont, 73 - 4053 Chaudfontaine

Tél. 043/66.67.11 - www.galere.be

41 MCBride

Activité: Premier fournisseur européen en produits d'entretien ménager et en produits pour la toilette et l'hygiène.

Effectif moyen: 1 056,0

Chiffre d'affaires: 295 000 000

MCBRIDE

Rue du Moulin Measure, 6 - 7730 Estaimpuis

Tél. 056/48.21.11 - www.mcbride.eu

43 Société de Transport en Commun de Charleroi

Activité: Société de transport en commun et réseau d'autobus.

Effectif moyen: 1 022,0

Chiffre d'affaires: 79 523 244

Directeur Général: GILSON Didier

Directeur des Ressources Humaines: ZARZYCKI Alain

Directeur technique: VAN DE MEERSCHE Philippe

SOCIETE DE TRANSPORT EN COMMUN DE CHARLEROI

Place des Tramways, 9 Boîte 1 - 6000 Charleroi

Tél. 071/23.41.11 - www.infotec.be

44 Œuvres des Frères de la Charité

Activité: Grande organisation congréganiste de Frères et de collaborateurs, d'hommes et de femmes et gestion d'écoles, d'hôpitaux psychiatriques, de maisons de repos.

Effectif moyen: 1008.92

Chiffre d'affaires: 65 439 114

Directeur Général: à Dave: PITZ Francis

Manage: GLIBERT Pierre-René

Directeur achats: à Dave: FOLENS Benoît à Bonneville:

BERMUDES Josephina - Manage: JANSSEN Jean-Pierre

Directeur des Ressources Humaines: à Dave: PITZ

Francis - Bonneville: VANLANGENHOVE Etienne (GRH)

Directeur technique: à Dave: FROGNEUX Paul

Bonneville: HENRY Bruno

Manage: JANSSEN Jean-Pierre

ŒUVRES DES FRÈRES DE LA CHARITÉ

Rue St-Hubert, 84 - 5100 Dave - Tél. 081/30.28.86

- www.brothersofcharity.org

42 Cockerill Maintenance & Ingénierie



Activité: Ensemblier international, spécialisé dans l'Énergie, la Défense, la Sidérurgie et l'Industrie

Effectif moyen: 1 049,6

Chiffre d'affaires: 387 344 731

Directeur Général: SERIN Bernard

Directeur achats: KOHLGRUBER Jean-Marc

Directeur des Ressources Humaines: TAELEMAN Jean-Luc

Directeur technique: JOUET Jean

COCKERILL MAINTENANCE & INGÉNIERIE

Avenue Greiner, 1 - 4100 Seraing

Tél. 043/30.22.43 - www.cmigroupe.com



45 Alstom Belgium

Activité: Acteur majeur dans les infrastructures de génération et de transmission d'électricité, ainsi que de transport ferroviaire.

Effectif moyen: 982,4

Chiffre d'affaires: 255 877 227

Directeur Général: Site Transport: NIZET Jean-Marc

Site Power: TUYTTENS Anne-Lise

Directeur achats: GRAMAGLIA Davide - TUYTTENS Anne-Lise

Directeur des Ressources Humaines: VAN DEN HOUTE - Jan THIERY Laure

Directeur technique: VAN NUFFEL Paul (Directeur engineering Signalisation)
DISTER Dominique

ALSTOM BELGIUM

Rue Cambier-Dupret, 50-52 - 6001 Charleroi - Tél. 071/44.56.11 - www.alstom.com

46 Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication



Activité: Services de messagerie financière sécurisée, avec intégrité et confidentialité.

Effectif moyen: 948,4

Chiffre d'affaires: 516 227 251

Directeur Général: LEIBRANDT Gottfried

Directeur achats: DECOUX David

Directeur des Ressources Humaines: BRONMANS Marcel

Directeur technique: FISH Michaël (IT)

SOCIETY FOR WORLDWIDE

INTERBANK FINANCIAL TELECOMMUNICATION

Avenue Adèle, 1 - 1310 La Hulpe

Tél. 026/55.31.11 - www.swift.com

47 Carsid

Effectif moyen: 945,1

CARSID

Rue de Marcinelle, 42 - 6001 Marcinelle

Tél. 071/60.52.21 - www.carsid.com

48 Valeo Vision Belgique

Activité: Groupe indépendant entièrement focalisé sur la conception, la fabrication et la vente de composants, de systèmes intégrés et de modules pour l'industrie automobile.

Effectif moyen: 928,0

Chiffre d'affaires: 213 366 915

Directeur Général: ASCHENBROICH Jacques

Directeur achats: BAILY Jacques

Directeur des Ressources Humaines: BOULAIN Michel

Directeur technique: PERILLAT Christophe

VALEO VISION Belgique

Rue du Parc Industriel, 31 - 7822 Meslin-L'évêque

Tél. 068/36.52.11 - www.valeo.com

49 Clinique Maternité Sainte-Elisabeth

Activité: Clinique et maternité privée offrant des services de médecine et de chirurgie, un plateau technique moderne en imagerie et biologie médicale, un hôpital de jour, plusieurs polycliniques et un secteur de pathologie cancéreuse reconnu.

Effectif moyen: 915,0

Chiffre d'affaires: 115 653 135

Directeur Général: LIBERT Benoît

Directeur achats: COLLART Cécile

Directeur des Ressources Humaines: LIBERT Benoît

Directeur technique: COLLART Cécile

CLINIQUE MATERNITÉ SAINTE-ELISABETH

Place Louise Godin, 15 - 5000 Namur - Tél. 081/72.04.11 - www.cmsenamur.be



50 Centre Hospitalier Régional de Huy, soc. civ. - Intercommunale

Activité: Hôpital offrant une large gamme de services médicaux (hospitalisations, consultations, examens...) ainsi que des services aux personnes âgées.

Effectif moyen: 896,0

Chiffre d'affaires: 95 623 798

Directeur Général: FONZE Victor

Directeur des Ressources Humaines: DATTOLI Nathalie

Directeur technique: RUIZ Denis

CENTRE HOSPITALIER RÉGIONAL DE HUY, soc.civ. - Intercommunale
Rue des Trois Ponts, 2 - 4500 Huy
Tél. 085/27.21.11 - www.chrh.be

52 Kabelwerk Eupen (Câblerie d'Eupen)

Activité: Production de fils et câbles électriques basse et moyenne tension, câbles spéciaux, câbles téléphoniques, câbles de sécurité, câbles coaxiaux, tubes PE et PVC ainsi que mousses synthétiques.

Effectif moyen: 857,0

Chiffre d'affaires: 350 983 953

Directeur Général: BOURSEAUX Alfred

Directeur des Ressources Humaines: BERNRATH Hermann Josef

Directeur technique: ZEIMERS Bernhard

KABELWERK EUPEN (Câblerie d'Eupen)
Malmedyer Strasse, 9 - 4700 Eupen
Tél. 087/59.70.00 - www.eupen.com



51 Prayon

Activité: Production et commercialisation d'acide phosphorique, de sels phosphatés, de dérivés fluorés et soufrés. Développement et commercialisation de procédés et d'équipements de production.

Effectif moyen: 884 (total Groupe Prayon = 1500)

Chiffre d'affaires: 836 000 000

Directeur Général: CAPRARA Yves

Directeur achats: DESMET Erik

Directeur des Ressources Humaines: BERTIN Philippe

Directeur technique: MOREELS Yves

PRAYON
Rue Joseph Wauters, 144 - 4480 Engis
Tél. 04/273.92.11 - www.prayon.com

53 Société de Transport en Commun de Namur - Luxembourg

Activité: Exploitation et services d'autobus

Effectif moyen: 845,0

Chiffre d'affaires: 23 203 579

Directeur Général: EVRARD Jean-Marc

Directeur achats: CARBALLO Sagrario

Directeur des Ressources Humaines: CARBALLO Sagrario

SOCIÉTÉ DE TRANSPORT EN COMMUN DE NAMUR - LUXEMBOURG
Avenue de Stassart, 12 - 5000 Namur
Tél. 081/72.08.23 - www.infotec.be





57 Centrale des Services à Domicile (Réseau Solidaris)

Activité: Aide et intervention de nature sociale ou médicale (aides familiales, télébiovigilance, gardes à domicile, ergothérapie, aide-ménagères, repas à domicile, soins infirmiers...)

Effectif moyen: 771,0

Chiffre d'affaires: 30 354 625

Directeur Général: DE PAOLI Marc

Directeur des Ressources Humaines: VERWEYEN Yves

CENTRALE DES SERVICES A DOMICILE (Réseau Solidaris)

Rue de la Boverie, 379 - 4100 Seraing - Tél. 04/338.20.20
www.solidaris-liege.be

54 Université de Namur

Activité: Enseignement et recherche au travers de 6 facultés ainsi que 64 laboratoires et centres de recherche.

Effectif moyen: 843,0

Ventes et prestations: 85.487.546

Directeur Général: Recteur: POULLET Yves

Directeur achats: MAILOT Michel

Directeur des Ressources Humaines: LAPIERRE Philippe

Directeur technique: MAILOT Michel

UNIVERSITÉ DE NAMUR: Rue de Bruxelles, 61
5000 Namur - Tél. 081/72.41.11 - www.unamur.be

55 Industeel Belgium

Activité: Production d'aciers spéciaux haut de gamme (cryogéniques, élastiques, de blindage, de tous formats et épaisseurs) à destination d'industries spécialisées parmi lesquelles l'industrie nucléaire, le secteur gazier et pétrolier et le secteur militaire.

Effectif moyen: 800,0

Chiffre d'affaires: 520 360 479

Directeur Général: NICK Alex

Directeur des Ressources Humaines: BASTIANELLI Paolo

INDUSTEEL BELGIUM

Rue de Chatelet, 266 - 6030 Marchienne-au-Pont
Tél. 071/44.17.11 - www.industeel.info

56 Waldico

Activité: Prestation de services aux entreprises de distribution. Filiale du groupe Colruyt.

Effectif moyen: 787

Chiffre d'affaires: 49 362 839

Directeur général: ROGGE Luc

Directeur des achats: DEHANDSCHUTTER Christophe

Directeur des Ressources Humaines:

DEMAESSCHALCK Koen

WALDICO: Rue du Parc industriel, 34 - 7822 Ghislenghien
Tél. 02/360.10.40 - www.colruyt.be

58 Cofely Fabricom (Industrie Sud)

Activité: Installations et services multitechniques novateurs pour les infrastructures, le secteur tertiaire et l'industrie ainsi que les marchés de l'énergie et de l'Oil & Gas. Gamme large et variée de disciplines telles que l'électricité, l'instrumentation, la mécanique, la tuyauterie industrielle, l'automatisation et la maintenance.

Effectif moyen: 769,0

Chiffre d'affaires: 101 705 019

Directeur Général: MASEREEL Philippe

Directeur achats: DESSY Cédric

Directeur des Ressources Humaines:

LEFEBVRE Caroline (à partir d'Octobre)

COFELY FABRICOM (Industrie Sud)

Chaussée de Gilly, 263 - 6220 Fleurus
Tél. 071/24.25.00 - www.cofelyfabricom-gdfsuez.com

59 Santé & Prévoyance

Activité: asbl gestionnaire de la Clinique Saint-Luc de Bouge - Soins de santé

Effectif moyen: 761,0

Chiffre d'affaires: 112 984 781

Directeur Général: D'OTREPPE Paul

Directeur achats: DE PIERPONT Cédric

Directeur des Ressources Humaines:

HUBAUX Jean-Marie

Directeur technique: LISSOIR Pierre

SANTÉ & PRÉVOYANCE

Rue Saint-Luc, 8 - 5004 Bouge
Tél. 081/20.91.11 - www.slbo.be

60 Société de Transport en Commun du Hainaut

Activité: Exploitation et services d'autobus

Effectif moyen: 755,0

Chiffre d'affaires: 18 857 807

Directeur Général: GOSEE Arthur

Directeur achats: FRANCOIS David

Directeur technique: LARCIN Philippe

Autres: Dir. Gén. adjoint: PREVOT Rémy /

Dir. de l'exploitation: DESPEGHEL Isabelle /

Dir. Adm.: MATHELART Etienne

**SOCIETE DE TRANSPORT
EN COMMUN DU HAINAUT**

Place Léopold, 9 A - 7000 Mons

065/38.88.10 - www.infotec.be

63 Maison Marie Immaculée

Activité: Maisons de repos et de soins, service résidentiel pour adultes polyhandicapés, soins palliatifs, services à domiciles, crèches et garderies.

Effectif moyen: 725,0

Chiffre d'affaires: 24 881 978

Directeur Général: TOUSSAINT Fabian

Directeur achats: VAN OEKEL Anne-Marie

Directeur des Ressources Humaines:

MARIBRO Jean-François

Directeur technique: LEFEBVRE Daniel

MAISON MARIE IMMACULÉE

Grand Chemin, 61 - 7063 Neufvilles

Tél. 067/28 31 11 - www.asbl-mmi.be

61 Association Intercommunale de Santé de la Basse-Sambre

Activité: Création, construction et acquisition d'institutions médicales et socio-sanitaires. Exploitation et gestion d'une activité hospitalière.

Effectif moyen: 748,0

Chiffre d'affaires: 68 329 406

**ASSOCIATION INTERCOMMUNALE
DE SANTE DE LA BASSE-SAMBRE**

Rue Chère-Voie, 75 - 5060 Sambreville

Tél. 071/26.52.11 - www.chrvs.be

62 Centre Hospitalier de Mouscron

Activité: Hôpital général

Effectif moyen: 747,0

Chiffre d'affaires: 102 006 710

Directeur Général: LEFEBVRE Grégoire

Directeur achats: ARDENOIS Paul

Directeur des Ressources Humaines: VERMOOTELE Guy

Directeur technique: ARDENOIS Paul

CENTRE HOSPITALIER DE MOUSCRON

Avenue de Fécamp, 49 - 7700 Mouscron

Tél. 056/85.85.85 - www.chmouscron.be

64 Ajinomoto Omnichem



Activité: Production de composants chimiques destinés aux industries pharmaceutique et alimentaire

Effectif moyen: 720,0

Chiffre d'affaires: 254 100 000

Directeur Général: STUYCK Peter,

VAN NIEUWENHOVE Thierry

Directeur achats: DE KEYSER Véronique

Directeur des Ressources Humaines:

DELVAUX Madeleine

Directeur technique: VAN MECHELEN Guy

AJINOMOTO OMNICHEM: Rue Fonds Jean Pâques, 8 - 1435

Mont-Saint-Guibert - Tél. 010/48.31.11

www.ajinomoto-omnichem.com

65 Ferrero Ardennes

Activité: Unité de production du groupe Ferrero

Effectif moyen: 684,0

Chiffre d'affaires: 245 164 670

Directeur Général: NASI Giovanni

Directeur des Ressources Humaines: COLLARD Karine

Directeur usine: SECCO Fabrizio

FERRERO ARDENNES

Rue Pietro Ferrero, 5 - 6700 Arlon
Tél. 063/21.12.11 - www.ferrero.be

69 Nexans Benelux

Activité: Production et installation de câbles basse, moyenne et haute tension avec isolation. Fabrication de câbles pour lignes aériennes.

Effectif moyen: 645,0

Chiffre d'affaires: 324 300 000

Directeur Général: HULSBOSCH Jaak

NEXANS BENELUX: Rue Vital Françoise, 218
6001 Marcinelle - Tél. 071/44.04.11 - www.nexans.be

66 Dow Corning Europe

Activité: Entreprise spécialisée dans le domaine de la technique des silicones industriels

Effectif moyen: 674,0

Chiffre d'affaires: 874 290 131

Directeur Général: RENS Michel

Directeur achats: YSEBAERT Christophe

Directeur des Ressources Humaines:
WAUTHIER Philippe / RODRIGUEZ Pedro

Directeur technique:

BONNY Robert / SCHIROSI Henri / CREUTZ Serge

DOW CORNING EUROPE

Parc Industriel - Zone C - Rue Jules Bordet
7180 Senefte - www.dowcorning.com

70 Hopital Psychiatrique du Beau Vallon

Activité: Soins et traitement des personnes atteintes de maladies mentales.

Effectif moyen: 640,0

Chiffre d'affaires: 37,878,765

Directeur Général: FROGNEUX Jean-Claude

Directeur achats: DEREMINCE Jean-Pierre

Directeur des Ressources Humaines: HANSENNE Jacques

Directeur technique: DEREMINCE Jean-Pierre

HÔPITAL PSYCHIATRIQUE DU BEAU VALLON

Rue de Bricgniot, 205 - 5002 Saint-Servais
Tél. 081/72.11.11 - www.beauvallon.be

67 Aldi

Activité: Chaîne de supermarchés hard-discount

Effectif moyen: 658,0

Chiffre d'affaires: 393 879 958

68 AW Europe

Activité: Fournisseurs de constructeurs automobiles européens dans le domaine des systèmes multimédias embarqués d'information véhicule, des boîtes de vitesses automatiques et de systèmes hybrides pour voitures.

Effectif moyen: 654,0

Chiffre d'affaires: 1 315 167 282

AW EUROPE

Avenue de l'Industrie, 19 - 1420 Braine-l'Alleud
Tél. 02/389.12.00 - www.aweurope.be

71 Aide & Soins à Domicile Hainaut Oriental

Activité: Organisation de services d'aide à domicile à l'attention des personnes âgées, malades, handicapées, (aide familiale, aide-ménagère, garde malade), des familles (garde d'enfant malade, accueil petite enfance (crèche et extrascolaire), handicap répit) et organisation de soins à domicile.

Effectif moyen: 618,0

Chiffre d'affaires: 23 929 785

Directeur Général: PIRET Louis-Marie

Directeur des Ressources Humaines: MAREZ Véronique

Resp. opérationnelle secteur « aide à la vie journalière »: MAILOT A-F

Resp. opérationnel secteur « soins infirmiers »: PITOT F.

Resp. adm.: LAMBERT P.

AIDE & SOINS A DOMICILE HAINAUT ORIENTAL

Rue du Douaire, 40/1 - 6150 Anderlues
Tél.: 071/59.96.66 - www.fasd.be/cct

72 Burgo Ardennes

Activité: Production de pâte à papier et de papier couché

Effectif moyen: 618,0

Chiffre d'affaires: 301 377 934

Directeur Général: HARTMAN Michel

Directeur achats: MONAVILLE Thierry

Directeur des Ressources Humaines:
GILIBERTO Pietro-Giovanni

BURGO ARDENNES: Rue de la Papeterie - 6760
Virton - Tél. 063/58.71.05 - www.burgo.com

76 NLMK Clabecq

Activité: Production de plaques d'acier
(spécialiste des fines épaisseurs).

Effectif moyen: 576,0

Chiffre d'affaires: 313 860 593

Directeur Général: SARKITS Igor

Directeur achats: CEYSENS Philippe

Directeur des Ressources Humaines: GHINY Nathalie

Directeur technique: BOERO Roberto

NLMK CLABECQ: Rue de Clabecq, 101 - 1460 Ittre
Tél. 02/391.91.00 - www.eu.nlmk.com

73 ETA Village N°1 Reine Fabiola

Activité: Logistique documentaire: (archivage, call-center, scanning), service de nettoyage (nettoyage professionnel de bureaux, salles de sports, immeubles, etc.), horticulture, titres-services (aide au ménage, repassage), activités industrielles (assemblage, emballage, étiquetage).

Effectif moyen: 614,0

Chiffre d'affaires: 8 919 558

ETA VILLAGE N°1 REINE FABIOLA
Rue de Sart-Moulin, 1 - 1421 Ophain-Bois-Seigneur-Isaac
Tél. 02/386.07.11 - www.levillage1.be

77 Thales Alenia Space Belgium

Activité: Conception, intégration, exploitation et livraison de systèmes spatiaux innovants.

Effectif moyen: 571,0

Chiffre d'affaires: 77 483 067

THALES ALENIA SPACE BELGIUM
Rue Chapelle Beaussart, 101 - 6032 Mont-sur-Marchienne
Tél. 071/44.22.11 - www.thalesalieniaspace.com

74 T.Palm Groupe



Activité: Travaux publics, privés et industriels. Rénovation, transformation et abords. Maisons individuelles basse énergie, passives et zéro énergie. Chauffage - sanitaire.

Effectif moyen: 600,0

Chiffre d'affaires: 87 974 000

Directeur Général: HARDENNE Guy

Directeur achats: BRIOT Pierre

Directeur des Ressources Humaines: GEENS Philippe

Directeur technique: ANTOINE Roger

Autres: Dir. commercial: PIRARD
Pierre / Dir. Travaux: DIRIX V.

T.PALM GROUPE: Rue Enkart, 38 - 4910 Theux - Tél. 087/29.33.00 - www.tpalm.be

75 SITA Wallonie

Activité: Conditionnement, collecte et traitement de tous types de déchets.

Effectif moyen: 592,0

Chiffre d'affaires: 114 412 975

SITA WALLONIE
Rue de l'Avenir, 22 - 4460 Grâce-Hollogne - Tél. 04/247.31.47 - www.sita.be

78 T.I. Group Automotive Systems

Activité: Laminage à froid en fines épaisseurs, recouvrement électrolytique de cuivre et/ou de nickel.

Effectif moyen: 548 (site de Liège = 122)

Chiffre d'affaires: 140.575.005 € (site de Liège = 45.486.000€)

Directeur Général: LEONARD Jean-Philippe

Directeur achats: REMY Nicole

Directeur des Ressources Humaines: NEUFCOURT Chantal

Directeur technique: MICHEL David

Dir. Production & Maintenance: LAHURE Jean-Christophe

T.I. GROUP AUTOMOTIVE SYSTEMS

Rue Wérihet, 63 - 4020 Wandre

Tél. 04/345.95.55 - www.tiautomotive.com

79 NRB



Activité: Fournisseurs de services et de solutions informatiques

Effectif moyen: 543,0

Chiffre d'affaires: 126.500.000 € (consolidé 2012 (NRB + filiales): 197.000.000 €)

Directeur Général: PENZKOFER Ulrich (CEO)

Directeur achats: THONNART Henri (CFO)

Directeur des Ressources Humaines: GEMINE Anne

Directeur technique: HELLEMANS Peter / LABOULLE Philippe

NRB:

Parc Industriel des Hauts-Sarts - 2e Avenue, 65
4040 Herstal - Tél. 04/249. 72.11 - www.nrb.be

80 Cofely Fabricom (Infra Sud)

Activité: Installations et services multitechniques novateurs pour les infrastructures, le secteur tertiaire et l'industrie ainsi que les marchés de l'énergie et de l'Oil & Gas. Gamme large et variée de disciplines telles que l'électricité, l'instrumentation, la mécanique, la tuyauterie industrielle, l'automatisation et la maintenance.

Effectif moyen: 541,0

Chiffre d'affaires: 45 281 805

Directeur Général: AMPE Jacques

Directeur achats: DELVAUX André

Directeur des Ressources Humaines: EVRARD Benoît

COFELY FABRICOM (Infra Sud)

Chaussée de Tubize, 489 - 1420 Braine-l'Alleud

Tél. 02/389.22.11 - www.cofelyfabricom-gdfsuez.com

81 L'Économie Populaire (EPC)

Activité: Réseau de distribution pharmaceutique comprenant plus de cent pharmacies

Effectif moyen: 541,0

Chiffre d'affaires: 134 260 342

Président, adm. délégué: VILOUR Xavier

Membre, adm. délégué: TINANT Marc

Vice-président, dir. adm. et financier: KNAEPEN Jean-Paul

Membre, dir. support opérationnel: PEETERS Pascal

Membre, dir. marketing et Réseau: BERTHET Grégory

L'ÉCONOMIE POPULAIRE (EPC)

Rue E. Dinot, 32 - 5590 Ciney - Tél. 083/23.12.11 - www.epc-familia.be

82 Centre Hospitalier de Nivelles-Tubize

Activité: Hôpital général
Effectif moyen: 515,0
Chiffre d'affaires: 55 911 289
Directeur Général: GRAUX Pascal
Directeur des Ressources Humaines: GUILMOT Véronique
Dir. de sites: PARFONRY Alex
Facility Manager: RODARO Daniel
Dir. financier: TAQUET Yves

CENTRE HOSPITALIER DE NIVELLES-TUBIZE
Rue Samiette, 1 - 1400 Nivelles - Tél. 067/88.52.11 - www.entite-jolimontoise.be

83 Clinique Notre-Dame de Grâce

Activité: Hôpital général
Effectif moyen: 514,0
Chiffre d'affaires: 73 800 000
Directeur Général: MERCIER Stéphane
Directeur général: MERCIER Stéphan
Directeur des Achats: GERARD Pierre
Directeur des Ressources Humaines: LENOBLE Laurence

CLINIQUE NOTRE-DAME DE GRÂCE
Chaussée de Nivelles, 212 - 6041 Gosselies
Tél. 071/37.90.00 - www.cndg.be

84 ICDI

Activité: Collecte sélective des déchets de la région de Charleroi, gestion des parcs de recyclage et sensibilisation du grand public.
Effectif moyen: 508,0
Chiffre d'affaires: 8 472 453

ICDI
Rue du Déversoir, 1 - 6010 Couillet
Tél. 071/44.00.40 - www.icdi.be

86 Sportsdirect.com Belgium

Activité: Chaîne de magasins de sport
Effectif moyen: 499,0
Chiffre d'affaires: 139 426 065

SPORTSDIRECT.COM BELGIUM
Avenue Ernest Solvay, 29 - 1480 Saintes - Tél.
02/250.36.11 - www.sportsdirect.com

85 MACTAC Europe



Activité: Fabrication de produits auto-adhésifs pour la transformation en étiquettes, solutions pour la signalisation et la communication visuelle. Produits auto-adhésifs pour le secteur médical et les soins de santé. Solutions pour le collage et le montage de produits techniques. Chimie des adhésifs et des silicones.

Effectif moyen: 501,0
Chiffre d'affaires: 168 596 710
Directeur Général: ALVINO Guido
Directeur achats: MAGNON Yannick
Directeur des Ressources Humaines: RAVANELLI Mario
Directeur technique: VAN DOOSSELAERE Thierry / VANHORENBEKE Fabienne

MACTAC EUROPE: Boulevard Kennedy - Zoning Industriel Zone B - 7060 Soignies - Tél. 067/34.62.11 - www.mactac.eu

87 Mondelez Namur Production

Activité: Fabrication de fromages fondus, snacks...
Effectif moyen: 498,0
Chiffre d'affaires: 50 653 000

Directeur Général: JORDENS Philippe
Directeur achats: COLLET Véronique
Directeur des Ressources Humaines: PUISSANT Manuelle
Directeur technique: BRICMAN Bastien

MONDELEZ NAMUR PRODUCTION
Nouvelle Route de Suarlée, 6 - 5020 Temploux
Tél. 081/56.32.11 - www.mondelezinternational.be

88 Gerresheimer Momignies

Activité: Production de flacons pour parfums et cosmétiques

Effectif moyen: 492,0

Chiffre d'affaires: 64 710 427

Directeur Général: SERVAES Bert

Directeur achats: AMHARECH Anouar

Directeur des Ressources Humaines: SAID AGDOUR Mohammed

Directeur technique: LEGRAND Didier

GERRESHEIMER MOMIGNIES

Rue Mandenne, 19/20 - 6590 Momignies
Tél. 060/51.02.11 - www.gerresheimer.com

89 Centre Hospitalier Régional de la Haute Senne

Activité: Hôpital général

Effectif moyen: 488,0

Directeur Général: Docteur DELVAL Didier

Directeur achats: PAPLEUX Yves

Directeur des Ressources Humaines: LOSSIGNOL Isabelle

Directeur technique: PAPLEUX Yves

CENTRE HOSPITALIER RÉGIONAL DE LA HAUTE SENNE

Chaussée de Braine, 49 - 7060 Soignies
Tél. 067/34.84.11 www.chrhautesenne.be

90 Saint Brice

Activité: Vente à distance (sous la marque 3 Suisses)

Effectif moyen: 486,0

Chiffre d'affaires: 135 065 074

SAINT BRICE

Chaussée de Lille, 422 - 7501 Orcq
Tél. 069/88.22.11 - www.3suisses.be

91 Société Nouvelle de Distribution

Activité: Secteur de la distribution non-alimentaire. Exploitation d'une cinquantaine de magasins de l'enseigne Trafic.

Effectif moyen: 478,0

Chiffre d'affaires: 168 988 897

SOCIETE NOUVELLE DE DISTRIBUTION

Rue de Mettet, 204 - 5620 Florennes
Tél. 071/68.12.00 - www.trafic.be

92 AIHSHSN (Association Intercommunale Hospitalière du Sud Hainaut - Sud Namurois)

Activité: Structure de gestion du Centre de Santé des Fagnes (Hôpital de Chimay)

Effectif moyen: 469,0

Chiffre d'affaires: 41 899 520

Directeur Général: LEVANT Jean-Paul

Directeur des Ressources Humaines: MEURANT Véronique

AIHSHSN (Association Intercommunale Hospitalière du Sud Hainaut - Sud Namurois)

Boulevard Louise, 18 - 6460 Chimay
Tél. 060/21.88.11 - www.csf.be

93 Solar Turbines Europe

Activité: Fabrication de moteurs et de turbines

Effectif moyen: 720 (pour la région EAME)

Chiffre d'affaires: 288 883 317

Directeur Général: MUNDY Richard

Directeur achats: THORE Eric

Responsable d'atelier: LIBOT Gérard

SOLAR TURBINES EUROPE

Avenue des Etats-Unis, 1 - 6041 Gosselies
Tél. 071/25.30.40 - www.solarturbines.com

94 Total Petrochemicals Feluy SA

Activité: Production de polypropylène, polyéthylène et polystyrène.

Effectif moyen: 465,0

Chiffre d'affaires: 50 350 492

Directeur Général: DERCLAYE Marc

Directeur achats: LABOUREUR Christine

Directeur des Ressources Humaines: VANDEWIELE David

TOTAL PETROCHEMICALS FELUY SA

Zoning Industriel - Zone C à 7181 FELUY - Tél. 064/51.72.11 - www.totalpetrochemicals.com

Source d'évolution

groupeequip.be

ÉQUIP
source humaine

intérim / recrutement et sélection / outplacement / consultance

95 3B Fibreglass

Activité: Production de fibre de verre

Effectif moyen: 464,0

Chiffre d'affaires: 149 388 462

Directeur Général: PIRAUX Ludovic

Directeur achats: LEROY François

Directeur des Ressources Humaines: DREESSEN Grégory

Directeur technique: LAURENT Dimitri

3B FIBREGLASS: Rue de Maestricht, 67 - 4651 Battice
Tél. 087/69.22.11 - www.3b-fibreglass.com

96 SPA Monopole



Activité: Production d'eaux minérales et de boissons rafraîchissantes (limonades)

Effectif moyen: 462,0

Chiffre d'affaires: 122 280 401

Directeur Général: MAZY Vincent

Directeur achats: KAISER Dominique

Directeur des Ressources Humaines:

DESLOOVERE Christophe

Directeur technique: DIRICQ Michel

SPA MONOPOLE: Rue Auguste Laporte, 34
4900 Spa - Tél. 087/79.81.11 - www.spa.be

97 Fonds et Services Sociaux Solidaris

Activité: Hôpitaux généraux, sauf hôpitaux gériatriques et spécialisés

Effectif moyen: 461,0 (774 Clinique A. Renard et polycliniques)

Chiffre d'affaires: 46 580 535

Directeur général: DE PAOLI Marc

Directeur des Achats: DE OLIVEIRA Silvio

FONDS ET SERVICES SOCIAUX SOLIDARIS

Rue André Renard, 1 - 4040 Herstal
Tél. 04/248.72.11 - www.solidaris.be

98 Materne - Conflux

Activité: Production de confitures et de compotes de fruits

Effectif moyen: 458,0

Chiffre d'affaires: 138 533 499

Directeur Général: HEYMANS Jean-Luc

Directeur des Ressources Humaines: DELLAVITE Patrice

MATERNE - CONFLUX

Allée des Cerisiers, 1 - 5150 Floreffe

Tél. 081/44.74.74 - www.materne.com

99 TNT Airways



Activité: Fournir à TNT EXPRESS un réseau de fret aérien reliant quotidiennement tous les sites TNT EXPRESS à travers le monde. Fournir des services de manutentions au sol et des services passagers et cargo.

Effectif moyen: 441,0

Chiffre d'affaires: 565.259.681,90

(671.435.397,07€ en 2012)

Directeur Général: TERZAKIS Niky

Directeur des Ressources Humaines: ANDRIES Cédric

Directeur technique: DESWARTE Raymond

TNT AIRWAYS: Rue de l'Aéroport, 101

4460 Grâce-Hollogne - Tél. 04/239.30.00 - www.tntliege.com

100 Instituts Medico-Sociaux de Ciney (IMS Ciney)

Activité: Accueillir, aider, accompagner dans le cadre des soins apportés aux personnes malades, handicapées, âgées et convalescentes, soit à domicile, soit en résidentiel

Effectif moyen: 396,2

Chiffre d'affaires: 3 893 930

Directeur Général: HUBINON Myriam

Directeur achats: COPPIN Raphaël

Directeur des Ressources Humaines: PIGEON Rita

INSTITUTS MEDICO-SOCIAUX DE CINEY (IMS CINEY)

Tienne à la Justice, 24 - 5590 Ciney

Tél. 083/23.22.11 - www.ims Ciney.be



[Thierry Castagne]

« Je crois mordicus à industriel de la Wallon »

Le directeur général d'AGORIA Wallonie est interrogé par Alain Braibant

► **CCIImag' : Dressons d'abord un tableau de la situation. Les industries traditionnelles souffrent mais le secteur des industries technologiques qu'AGORIA représente reste déterminant dans l'économie wallonne.**

Th. C. : « En effet ! L'industrie technologique en Wallonie représente 3070 entreprises, dont 70 % de TPE de moins de dix personnes, 13 milliards € de livraisons dont 73 % à l'exportation et 370 millions € d'investissements annuels. Contrairement à ce que l'on pourrait croire, l'emploi est resté relativement stable depuis 1995 : un peu moins de 60.000 personnes. »

► **CCIImag' : Avec des branches en difficultés et d'autres qui se portent bien.**

Th. C. : « Par rapport à 2010, l'emploi a globalement diminué de 1,4 %, essentiellement dans le métal et la mécanique. Par contre, il a augmenté nettement dans l'industrie aérospatiale (2,4 %) et, surtout, dans le secteur de la défense (7,1 %). »

► **CCIImag' : En d'autres mots, dans des secteurs à technologie très avancée avec une main-d'œuvre très qualifiée. Agoria présente d'ailleurs en septembre son plan d'action « Made different - Une autre façon de faire de l'industrie » en collaboration avec le pôle Mecatech et Sirris et le soutien du Ministre wallon de l'Économie. Vous croyez donc à l'avenir industriel de la Wallonie malgré la concurrence des pays émergents ?**

Th. C. : « Plus que jamais... mais il y a des conditions. »

► **CCIImag' : Qui sont... ?**

Th. C. : « Elles se résument en trois mots : formation, innovation et compétitivité. »

Enseignement: vaincre la résistance au changement

► **CCIImag' : Ce sont trois mots que l'on entend régulièrement, et depuis longtemps, dans la bouche des responsables...**

Th. C. : « Oui mais j'ajouterais que, maintenant, il y a vraiment urgence ! C'est la raison d'être de notre plan d'action. En matière de formation, des initiatives ont déjà été prises, notamment des stages en entreprises visant l'excellence et souhaitant rompre avec la logique de la relégation qui caractérise encore trop souvent ces filières professionnelles. Des initiatives concrètes sont en cours dans nos secteurs, par exemple chez Audi à Bruxelles et dans plusieurs PME de la région liégeoise (voir CCIImag' mars 2013, NDLR). Car il faut non seulement revaloriser l'image de l'enseignement technique et professionnel mais il faut aussi et surtout améliorer son niveau de qualité par le système de l'alternance, par l'immersion en entreprise, par la mise à jour des programmes. Pour cela, il faut arriver aussi à vaincre la résistance au changement... »

► **CCIImag' : Cela nous amène au deuxième thème, l'innovation**

Th. C. : « Si on n'est pas le moins cher, il faut être le meilleur ! Et pour cela, il faut innover à tous les niveaux, afin de conserver en Wallonie une industrie manufacturière. D'où l'importance absolue de la recherche & développement. Mais cette recherche ne doit pas se limiter aux produits. Il faut aussi innover au niveau des processus de production, des relations commerciales, de l'organisation du travail avec, notamment, plus de flexibilité comme c'est le cas, par exemple, dans certaines entreprises automobiles. Il faut aussi innover en matière de transmission des compétences par un système de tutorat des aînés vis-à-vis des jeunes travailleurs. L'ampleur du changement est considérable et il faut agir vite, très vite. »

La grande urgence: diminuer les charges

► **CCIImag' : Et puis, il y a la compétitivité...**

Th. C. : « On a beau se situer parmi les meilleurs, à un moment donné, la différence en terme de coûts entre toujours en ligne de compte ! Selon l'Institut de l'Économie allemande de Cologne qui se base sur les chiffres de 2011, le coût salarial horaire dans l'industrie manufacturière en Belgique est 12 % plus élevé qu'en France et en Allemagne et 20 % plus élevé qu'aux Pays-Bas. Quand on parle de coût salarial, il ne s'agit pas de toucher au salaire-poche du travailleur mais les charges sociales sont beaucoup trop lourdes dans notre pays. Il faut abaisser significativement et urgemment le coût salarial si on veut enrayer la désindustrialisation, surtout pour les entreprises limitées à des activités de fabrication. Et il n'y a pas que le handicap salarial par rapport à ces trois pays limitrophes qui restent nos principaux concurrents, il y a aussi l'énergie qui coûte en moyenne plus cher en Belgique, et singulièrement en Wallonie avec, entre autres, la crise des certificats verts. »

Thierry Castagne (DG d'AGORIA Wallonie) :
« Et il n'y a pas que le handicap salarial par rapport à ces pays limitrophes qui restent nos principaux concurrents, il y a aussi l'énergie qui coûte en moyenne plus cher en Belgique, et singulièrement en Wallonie »

AGO
no future without

l'avenir ie »

► CCIImag' : Revenons-en à votre plan d'actions...

Th.C. : « Le plan « factories of the future » (voir www.madedifferent.be) vise à la création de vingt « usines du futur » sur une période de deux ans par la transformation d'entreprises existantes. Il vise aussi à encourager la transformation de cinquante autres entreprises. Mais vous allez me demander en quoi consistent ces « usines du futur »... »

► CCIImag' : En effet...

Th.C. : « Ce sont des usines qui répondent à sept caractéristiques :

- Qui investissent dans les meilleures technologies de production,
- Qui développent simultanément de nouveaux produits et de nouveaux procédés de production,
- Qui digitalisent l'ensemble du processus de production,
- Qui assurent un équilibre entre l'optimisation de la production et le développement du potentiel humain,
- Qui privilégient le travail en réseau et qui, au-delà de la concurrence, osent collaborer, par exemple, dans leur approche des marchés,
- Qui augmentent leur

compétitivité en réduisant le coût énergétique et l'impact environnemental en général. L'environnement est une contrainte mais aussi une opportunité.

- Qui disposent d'un système de production réactif et flexible afin de répondre aux exigences fluctuantes des clients.

En résumé, il s'agit d'ancrer l'industrie en Wallonie en agissant sur sa compétitivité via l'excellence dans les processus de production. »

Pas de futur sans industrie!

► CCIImag' : J'en reviens à une objection que l'on entend souvent: **l'industrie dans le monde occidental, c'est fini, la concurrence des pays émergents est trop forte.**

Th.C. : « Détrompez-vous ! C'est sans doute inévitable pour les simples activités de production de grandes séries, pour des produits sans grande valeur ajoutée, où la proximité entre producteur et client n'est pas déterminante.

Mais la ré-industrialisation est une nécessité et est à l'agenda de tous les pays occidentaux car la prospérité et le bien-être d'un État reposent sur sa base industrielle. Comme le dit le président Obama pour les États-Unis, « l'importance d'une industrie manufacturière américaine forte, qui crée de bons emplois pour les travailleurs en fabricant des produits qui peuvent être vendus dans le monde entier ». Mais le paysage industriel ne ressemblera plus jamais à celui qu'ont connu nos grands-parents ! Plus de PME, moins de travail manuel, plus d'entreprises de la connaissance et de l'innovation, plus d'activités internationales et plus de souplesse et de réactivité pour satisfaire les clients. »

► CCIImag' : Un fameux défi pour notre petite région!

Th.C. : « Oui ! Et si on veut le réussir, au risque de me répéter, il faut d'urgence prendre les mesures indispensables, en particulier en matière d'enseignement, d'innovation et de compétitivité. »



AGORIA

Conséquence de l'évolution industrielle, FABRIMETAL a été rebaptisé AGORIA en 2000. L'association regroupe les entreprises actives en Belgique dans le secteur de l'industrie technologique. En grec ancien, **AGORA** signifie place publique. On y a ajouté un I pour industrie, innovation, investissement, initiative.

BIO EXPRESS

- 49 ans, marié, quatre enfants
- Licencié en sciences du travail, UCL (1988)
- Maîtrise en management (2000)
- Chez Fabrimetal (devenu Agoria) depuis 1990
- 2000 : Directeur Agoria Hainaut-Namur
- 2005 : Directeur général adjoint Agoria Wallonie
- 2010 : Directeur général Agoria Wallonie
- Président de l'IRI (Institut pour la reconversion industrielle) à Liège
- Président du Conseil d'administration de la SOGEP

Faire reprendre ses huiles usagées par un collecteur agréé, ça roule !



Une seule goutte d'huile usagée peut polluer 1.000 litres d'eau. C'est pourquoi, en tant qu'utilisateur professionnel d'huile, vous avez l'obligation de faire reprendre vos huiles usagées par un collecteur agréé. Encore faut-il y satisfaire de manière adéquate. En effet : les seules procédures de collecte qui permettant de recycler vos huiles en respectant l'environnement, sont celles de l'OWD, de l'IBGE et de l'OVAM. Par exemple, il ne faut pas mélanger vos huiles à d'autres déchets, car cela complique sérieusement le recyclage. La collecte de vos huiles usagées est également avantageuse pour votre portefeuille. Les petites quantités collectées vous donnent en effet droit, sous certaines conditions, à des compensations forfaitaires. Et ça, c'est toujours bon pour lubrifier les affaires !

VALORLUB

**D'ABORD LUBRIFIER,
PUIS RECYCLER**

Vous trouvez les collecteurs homologués
par Valorlub sur www.valorlub.be

Valorlub est une initiative du secteur privé avec
le soutien des trois régions

Faire reprendre ses huiles usagées par un collecteur agréé, ça roule !

Depuis quelques années, il existe une obligation de reprise pour les huiles usagées. Comme il est difficile pour les entreprises de répondre de façon individuelle à cette obligation de reprise, les fédérations concernées ont conclu des Conventions Environnementales (CE) avec les différentes régions. Grâce à ces CE, les entreprises peuvent répondre à leurs obligations via l'asbl Valorlub. Dans la CE il est convenu de quelle façon cela se déroule. Ainsi, les vendeurs d'huiles ne doivent plus reprendre d'huile usagée de leurs clients. L'obligation de reprise est d'application pour les producteurs et importateurs d'huiles, mais aussi pour les huiles en tant que partie intégrante d'un produit fini comme par exemple des véhicules, de l'outillage, des machines,... [première monte].

L'huile usagée : polluante ?

L'huile est nécessaire pour bien faire tourner les machines. Dans les moteurs l'huile sert à assurer une bonne lubrification. Vous la retrouvez également dans les transformateurs, les boîtes de réduction, les systèmes hydrauliques et bien d'autres applications industrielles. Mais au bout d'un moment, cette huile est usagée... et doit être remplacée !

Saviez-vous qu'une seule goutte d'huile usagée peut polluer 1.000 litres d'eau ? Les huiles usagées sont en effet des déchets dangereux non seulement pour l'eau, mais aussi pour les sols, la faune et la flore. C'est pour cette raison que le stockage et le transport d'huile usagée sont soumis à une réglementation sévère.

Ne laissez pas s'échapper les huiles usagées !

• Consommateurs :

Vous pouvez aussi, avec Valorlub, contribuer à préserver l'environnement de ces huiles usagées. Rapportez systématiquement vos huiles usagées au parc à conteneurs. Veillez à ne pas les mélanger à d'autres déchets, car cela complique le recyclage. La reprise au parc à conteneurs est gratuite pour les ménages et inestimable pour l'environnement.

• Utilisateurs professionnels :

En tant qu'utilisateur professionnel vous devez toujours faire appel à un collecteur agréé par les autorités régionales. C'est la garantie que cette huile sera recyclée écologiquement. Conservez toujours vos huiles usagées dans un récipient qui satisfait aux exigences légales. Et séparez toujours vos huiles



usagées des autres flux de déchets. Ainsi vous ne polluez pas et vous épargnez nos sources d'énergie. La collecte de vos huiles usagées est également avantageuse pour votre portefeuille. Les petites quantités collectées vous donnent en effet droit, sous certaines conditions, à des compensations forfaitaires. Alors, ça roule !

Valorlub s'en charge

Valorlub est une initiative du secteur privé et a été reconnu ou accepté en tant qu'organisme par les trois autorités régionales. Déjà plus de 180 entreprises confient l'exécution de leurs obligations légales à Valorlub. 14 collecteurs d'huile usagée déclarent à Valorlub les quantités collectées et la façon dont l'huile usagée est traitée.

Recyclage

L'huile usagée collectée en Belgique, dans les parcs à conteneurs et chez les utilisateurs professionnels, est presque totalement recyclée en huile de base pour la production de nouveaux lubrifiants ou traitée pour la production de divers combustibles.

Plus d'information sur www.valorlub.be

VALORLUB
www.valorlub.be

D'ABORD LUBRIFIER, PUIS RECYCLER

Située sur les rives du Canal Albert, la cimenterie CBR de Lixhe s'étend sur une superficie de 16 hectares. Composée de 2 carrières (Loën et Romont), une clinkerière et un centre de mouture, elle affiche une capacité de production annuelle de 1,4 million de tonnes de clinker et de 1,5 million de tonnes de ciment.



CBR LIXHE: TAILLÉ

SURFEZ SUR WWW.JONATHANBERGER.BE/CORPORATE
POUR VOIR LE REPORTAGE COMPLET

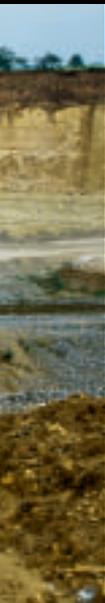


DE L'EXTRACTION À L'EXPÉDITION

L'usine s'alimente essentiellement auprès de la carrière de tuffeau du Romont. Après concassage, la roche extraite est acheminée au sein de l'entreprise par une courroie transporteuse de 2,2 kilomètres de long installée dans un tunnel sous la colline.



E DANS LA ROCHE



© Jonathan Berger



© Jonathan Berger



Pour fabriquer du clinker (un constituant du ciment), CBR Lixhe a opté pour un procédé par voie sèche. Après avoir été mélangés, les éléments entrant dans la composition du clinker sont broyés en vue d'obtenir une farine. Cette dernière est chauffée à une température grim pant jusqu'à 1450°C avant d'être refroidie puis stockée sous forme de granules.



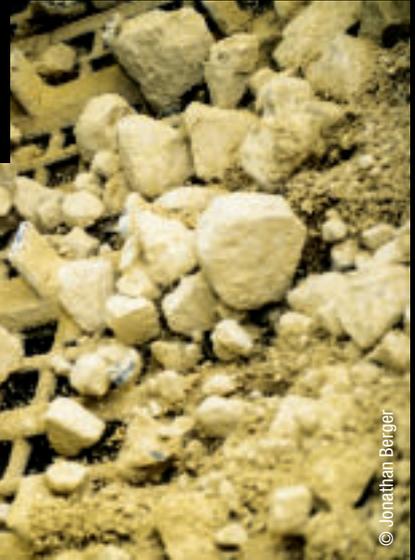
Côté ciment, le processus de fabrication est autre. Après dosage, les différents composants (dont le clinker) sont mélangés puis broyés (par un broyeur à boulets ou une presse à rouleaux) de façon à obtenir une poudre fine et homogène. Depuis une salle de contrôle très moderne, l'ensemble des phases de la fabrication est supervisé. Divers laboratoires assurent parallèlement le contrôle des matières entrantes au produit fini.





© Jonathan Berger

Près de 80 % du ciment fabriqué par CBR sont transportés en vrac. Le reste de la production passe par une unité d'ensachage qui le conditionne en sacs de 25kg.



© Jonathan Berger



© Jonathan Berger



© Jonathan Berger



© Jonathan Berger



© Jonathan Berger



© Jonathan Berger

CBR ET L'ENVIRONNEMENT

En matière d'environnement, les cimenteries ont souvent mauvaise presse. Allant à l'encontre des idées reçues, CBR Lixhe a entrepris diverses démarches visant à limiter son impact écologique: utilisation de combustibles de substitution, investissement dans des technologies moins énergivores, promotion de la biodiversité, réhabilitation agricole... L'usine encourage également ses clients à recourir au transport par voie navigable.

CBR est une filiale du groupe allemand HeidelbergCement, l'un des plus importants producteurs de ciment, de béton et de granulats au monde.



© Jonathan Berger

CBR LIXHE

Rue des Trois Fermes - 4600 Visé - www.heidelbergcement.com
Tél : 04/379.92.11



© apops

Du neuf pour le travail intérimaire

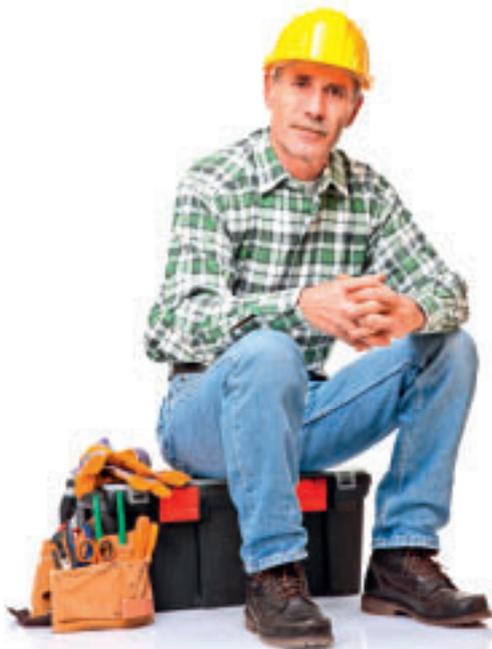
Depuis longtemps, le secteur de l'intérim réclamait un cadre légal davantage en phase avec la réalité du terrain. Depuis ce 1er septembre, c'est désormais chose faite. Parmi les modifications entrées en vigueur, on notera la possibilité aujourd'hui offerte à un employeur d'avoir recours à des travailleurs intérimaires en vue d'un engagement permanent, sans obligation cependant. Selon le SNI, le recrutement deviendra plus flexible pour les employeurs, au bénéfice des PME qui, actuellement, peinent à trouver des collaborateurs compétents. Un employeur pourra désormais vérifier si le travailleur s'adapte bien à son environnement de travail, s'il s'habitue rapidement aux usages en vigueur sur le lieu de travail... , sans pour autant qu'un contrat de travail ne soit conclu. Ce cadre légal sera toutefois assorti de conditions visant à limiter les engagements successifs trop nombreux sans concrétisation de contrat.



© Elnur

Concours des Caius: vous avez jusqu'au 30 septembre!

Depuis 1989, Prométhéa organise, chaque année, le Concours des Caius. Une compétition mettant en exergue les plus belles réalisations de mécénat culturel en Belgique et récompensant des entreprises mécènes se distinguant en la matière. Envie de participer? Les inscriptions sont ouvertes jusqu'au 30 septembre 2013. Les entreprises candidates doivent d'une part, s'enregistrer via un formulaire d'inscription préétabli, rentrer un dossier de candidature et d'autre part, s'acquitter de droits d'inscription. La Remise des Prix du Mécénat d'Entreprise se tiendra le 25 novembre 2013 au Palais des Beaux-Arts à Bruxelles. Plus d'infos : 02/513.78.27 - caius@promethea.be



© Minerva Studio

De moins en moins enclins à travailler jusqu'à 65 ans

Selon l'enquête nationale sur les pensions de Delta Lloyd Life, le Belge est de moins en moins enclin à travailler jusqu'à 65 ans, l'âge légal de la pension : 38 % des personnes y sont ainsi totalement opposées. De plus, le nombre des personnes souhaitant travailler jusqu'à leur 65e anniversaire a diminué de 30 à 27 %. Le nombre de jeunes (18-34 ans : 33 %) est plus élevé que celui des seniors (24 %). Quant aux indépendants (44 %), ils sont les plus nombreux à se voir continuer à travailler jusqu'à 65 ans. Et ceux qui sont prêts à travailler jusqu'à 65 ans, le sont principalement pour rester actif (55 %).



Le site des mesures pour stimuler l'emploi

Le nouveau site web www.plusdemploisetdanslesregles.be renseigne l'entrepreneur sur toutes les mesures prises par le gouvernement fédéral pour stimuler l'emploi et combattre la fraude sociale. La plateforme renferme, notamment, les mesures de diminution des cotisations patronales de sécurité sociale qui ont une influence sur le coût salarial dont la réduction structurelle des charges. Quant aux initiatives visant à combattre la fraude, elles concernent, entre autres, la responsabilité solidaire pour les dettes sociales, fiscales et en matière salariale. Ce site reprend tout exemple, explication et simulation, sur ces mesures.

Médias sociaux: la Wallonie à la traîne

« *Le monde de l'entreprise n'utilise encore les médias sociaux que de manière limitée, néanmoins, Facebook reste la plateforme par excellence, même à des fins professionnelles* » d'après une étude d'Acerta. Aujourd'hui, seule une entreprise sur trois est présente sur les médias sociaux et plus d'une entreprise sur trois ne possède aucun code de conduite quant à leur utilisation. Par contre, 34 % des entreprises actives sur certains canaux sociaux recrutent par ce biais. Les entreprises de plus de 1000 travailleurs semblent sensiblement plus actives sur les médias sociaux (41 %). À noter que le degré d'adoption des médias sociaux est nettement plus élevé en Flandre qu'en Wallonie : 44 % des répondants flamands sont actifs sur les médias sociaux, contre 23 % à peine en Wallonie.

Créez votre entreprise via www.egreffe.be

Depuis le 1^{er} août 2013, avec sa carte d'identité électronique, un scan de l'acte de constitution et un moyen de paiement électronique, il ne faut plus déboursier que 130 euros pour la création d'une ASBL ou 210 euros pour la création d'une entreprise via le site Web www.egreffe.be, le dépôt électronique de l'acte constitutif d'une personne morale. Au terme de la procédure, vous recevrez par e-mail le numéro d'entreprise accordé à votre association/entreprise et le numéro de publication au Moniteur belge de la constitution de votre association/entreprise. Plus d'infos : 0800/98809.

Suppression du malus sur la pension des indépendants dès 2014

Le malus de pension, qui n'existait plus que dans le système de pension des indépendants, fera définitivement partie du passé à partir du janvier 2014. En effet, pour tous départs à la pension qui interviendront à partir du 1^{er} janvier 2014, plus aucun malus ne sera appliqué sur le montant de la pension. Ce malus est déjà assoupli pour les pensions prenant cours en 2013 puisqu'aucune réduction de la pension n'est appliquée en cas de départ anticipé à la retraite à 63 ou 64 ans ou lorsque la carrière atteint au moins 41 années.

Nouvelle législation relative aux marchés publics

Tous les marchés publics, marchés ou concessions de travaux publics qui relèvent des secteurs de l'eau, de l'énergie, des transports et des services postaux (secteurs spéciaux) et qui sont publiés depuis le 1^{er} juillet 2013 au Journal officiel de l'Union européenne et/ou au Bulletin des adjudications, ne sont plus réglés par la loi relative aux marchés publics du 24 décembre 1993 et par ses arrêtés d'exécution.

Indemnité kilométrique: 0,3461 EUR par kilomètre

Certains travailleurs peuvent être amenés à effectuer des déplacements pour le compte de l'entreprise alors qu'ils ne disposent pas d'une voiture de société. Dans ce cas, les frais liés à ces trajets au titre de remboursement de frais propres à l'employeur, peuvent être remboursés. L'indemnité kilométrique dépend pour 80 % de l'évolution des prix à la consommation et pour 20 % de l'évolution de la moyenne du prix maximal de l'essence et du diesel. Elle doit se faire chaque année au 1^{er} juillet. Le plafond de l'indemnité kilométrique forfaitaire s'élève à 0,3461 EUR par kilomètre du 1^{er} juillet 2013 au 30 juin 2014.

Le système des entrepreneurs remplaçants n'a pas de succès

Le registre des entrepreneurs remplaçants a fêté ses trois ans d'existence, mais « *force est de constater qu'il s'agit d'un échec* », selon le Syndicat neutre des indépendants (SNI). Actuellement, seuls quinze entrepreneurs sont inscrits dans ce registre. D'une étude menée par cet organisme, il ressort que trois quarts des entrepreneurs sont partisans de ce système. « *Le manque de succès, est essentiellement dû à la complexité de son utilisation* », selon Christine Mattheeuws, présidente du SNI. Lors du prochain Comité général de gestion du statut social des indépendants, l'organisation des indépendants suggèrera quelques modifications qu'elle estime nécessaires à la ministre des PME.



Waouh*

*La nouvelle Classe A.

A 180 CDI BE Edition
> déductibilité fiscale: 90%.
ATN: € 55 net.



Mercedes-Benz

3,6 L/100 KM • 92 G CO₂/KM

Informations environnementales A11 13/3/2004: www.mercedes-benz.be - Données priorité à la sécurité.

sa Barvaux

Concessionnaire et Point de Service Agréés Mercedes-Benz
Rue des Venues 1 - 4020 Liège
Tél. 04 340 50 60 - Fax 04 341 59 22

CentrEtoile sa

Concessionnaire et Point de Service Agréés Mercedes-Benz
Quai de l'Industrie, 24 - 4500 Huy
Tél. 085 23 69 00 - Fax 085 23 67 79

Garage Bernard sa

Concessionnaire et Point de Service Agréés Mercedes-Benz
Rue de Tilmont, 84 - 4280 Hamut
Tél. 019 51 15 74 - Fax 019 51 33 62

Garage de L'Avenir sa

Concessionnaire et Point de Service Agréés Mercedes-Benz
Grand'route, 111 - 4610 Seyne-Heusy
Tél. 04 361 56 66 - Fax 04 367 39 02

Kalscheuer Verviers sa

Concessionnaire et Point de Service Agréés Mercedes-Benz
Rue de Limbourg, 2 - 4800 Verviers
Tél. 087 32 15 60 - Fax 087 32 15 90



© Vloekkaipa

NITS

Une nouvelle société dans le monde de la téléphonie et de l'IT

- ▶ Une entreprise jeune mais expérimentée
- ▶ Un service personnalisé et de haute qualité
- ▶ Des partenariats avec Siemens Enterprise Communications et Win

Service-Qualité-Accompagnement: voici le leitmotiv que s'est donné la société NITS, nouvelle venue dans le paysage wallon de la téléphonie et des solutions informatiques. Jeune entreprise, NITS n'en est pas moins dotée d'une riche expérience puisqu'elle peut s'appuyer sur l'expertise de son directeur, Jean Dickenscheid, actif dans le domaine depuis une vingtaine d'années.

L'offre
Pour se développer, toute entreprise doit aujourd'hui pouvoir s'appuyer sur une téléphonie de qualité. Consciente de cette réalité, NITS se veut le garant d'une communication fixe et mobile sans faille: « *Nous proposons une offre complète en la matière comprenant, notamment, des solutions de téléphonie VOIP performantes et financièrement accessibles, souligne Jean Dickenscheid. Les technologies auxquelles nous recourons permettent à nos clients de réduire leurs coûts de communication tout en augmentant leur productivité et leur flexibilité.* » NITS propose également à sa clientèle un vaste panel de solutions informatiques. « *Nos activités vont de la gestion d'un parc (installation, service, maintenance...) à l'installation d'un serveur virtuel. Nous sommes également spécialisés dans le domaine de la sécurité par vidéo-surveillance qui permet à nos clients d'avoir toujours un œil sur leurs équipements. Nous sommes dans ce cadre l'un des rares revendeurs belges de Cyberoam, une solution de sécurité offrant une protection réseau de très haute performance.* »

Des indépendants aux grandes entreprises
Les services de NITS s'adressent à trois grands types de public. « *Nous visons, tout d'abord, les petits indépendants et professions libérales, des personnes trop souvent négligées par les opérateurs actuels. Nous mettons à leur disposition un système d'assistant téléphonique personnel. Deux à trois fois par an, nous prendrons personnellement contact avec*

eux pour nous assurer de leur degré de satisfaction. Le deuxième public auquel nous nous adressons est les PME à qui nous proposons des solutions adaptées et évolutives. Nous allons jouer auprès de ces structures le rôle d'IT Manager qu'elles n'ont peut-être pas les moyens financiers de s'offrir. Enfin, nous nous adressons au secteur des grandes entreprises pour qui nous pouvons véritablement développer une offre sur mesure. »

Une équipe qualifiée
Jean Dickenscheid ne l'ignore pas: sa société est amenée à évoluer dans un secteur très concurrentiel. Pour se distinguer, elle entend bien miser sur la qualité de ses services. « *Dans le cadre de cette approche qualitative, tous nos commerciaux ont suivi une formation technique leur permettant d'apporter des réponses concrètes aux problématiques rencontrées par nos clients. Nous entendons également nous appuyer sur notre petite structure pour tisser avec notre clientèle une relation de proximité basée sur la réactivité et la proactivité.* »

Des partenaires wallons
Pour mener à bien sa mission, NITS pourra compter sur l'appui de deux partenaires de choix: Siemens Enterprise Communications et Win. « *La qualité de la marque Siemens n'est plus à démontrer. Plutôt que de remplacer le matériel existant, la firme mise désormais sur sa mise à jour constante. Une politique qui nous correspond car elle est financièrement plus avantageuse pour nos clients. Quant à Win, il s'agit d'une référence incontournable dans le secteur IT pour les professionnels: Win est le pôle telecom B2B du Groupe Tecteo, et jouit d'une grande expertise en tant qu'opérateur de réseaux data/internet et intégrateur de services IT. Il s'agit qui plus est d'un acteur wallon. Une caractéristique à laquelle nous sommes sensibles, nous qui aimerions que la Wallonie soit connectée wallonne...* »

NITS: Liege Airport - Rue de l'Aéroport - Bât. 58 à 4460 Grâce-Hollogne - Tél. 04/266.97.00 - info@hnits.be

[Storytelling]

Quand l'entrep

- ▶ Savoir raconter son entreprise...
- ▶ Toucher et séduire
- ▶ Le point avec JC della Faille, formateur en storytelling pour les entreprises

STÉPHANIE HEFFINCK



Enfin, si vous voulez avoir une chance de conquérir la presse et d'émerger, parmi la multitude de communiqués de presse qui échouent chez les journalistes, ayez à l'esprit que ces derniers sont toujours en recherche d'histoires. Si vos communiqués sont trop longs, sans dimension émotionnelle, ils risquent de s'en détourner ».

▶ CCI mag: « Oui, mais comment faire, concrètement, pour raconter cette histoire? »

JCDF: « Commencer par se poser la question : où est-ce que je vais te toucher? Par un biais émotionnel ou même purement rationnel. J'en veux pour exemple « Exki » et le succès qu'on lui connaît aujourd'hui. Ses 3 fondateurs sont partis d'un constat tout simple. Sur le temps de midi, alors qu'un lunch équilibré apporte des bénéfices pour attaquer l'après-midi de travail en pleine forme, il était impossible de manger sain, vite, pas cher. Tout le monde partageait ce constat. Et, tout en étant rationnels, ils ont remis l'humain au centre. En poursuivant même la logique jusqu'au bout puisqu'ils se sont toujours entourés et ont fait appel à ceux qui pensaient comme eux : Max Havelaar, Triodos... pour qui l'humain est la fin en soi ».

▶ CCI mag: « Une 'mise en empathie' qui va glisser vers la sympathie »

“ Le storytelling est une manière d'éliminer ses concurrents sans violence, en étant simplement plus séduisant !

Ancien publicitaire, Jean-Charles della Faille* se présente en déployant un éventail multicolore de cartes de visite. « *Tout le monde n'a pas les mêmes goûts* », justifie-t-il. « *Choisissez donc celle qui vous plaît* », engage-t-il. Inconsciemment peut-être, il applique le fameux principe d'empathie qu'il préconise, consistant à se mettre à la place de son interlocuteur. Ça devrait être un réflexe, dans les entreprises, mais elles n'y pensent pas ou s'y prennent mal... Pourtant, le storytelling leur offre un tremplin royal pour sauter vers cet objectif. Explications de notre « storyteller » pour qui les bonnes histoires fendent les esprits telles des flèches orientées « résultats ».

▶ CCI mag': « En temps de crise, alors que les entreprises doivent, plus que jamais, se concentrer sur leur core business, vous arrivez avec vos petites histoires. Est-ce bien sérieux »?

JCDF: « Vous savez, les entreprises qui ont bien intégré l'utilité du storytelling et qui ont su générer des histoires plus grandes - « bigger

than life » - que l'entreprise ou les produits eux-mêmes, en ont recueilli les fruits. Parfois au-delà de leurs espérances.

Un exemple célèbre est celui d'Apple et de l'impulsion que lui donna Steve Jobs. Spot et campagne d'affichage reprenaient, en noir et blanc, une sélection de personnalités marquantes, d'Albert Einstein à Hitchcock et étaient frappées du simple sceau de la petite pomme croquée, surmontant un « Think different » interpellant. Il y avait là, sous-jacent, le parti-pris de raconter une belle histoire, plutôt que de montrer les produits. ».

▶ CCI mag': « Poursuivez sur cette idée et résumez-nous l'utilité du storytelling... »

JCDF: « Son intérêt majeur est la séduction : par rapport à vos clients, prospects et même vos collaborateurs ! C'est un fameux facteur de rétention du personnel dont on n'a pas idée. Pourquoi les effectifs ne voudraient-ils pas quitter leur boîte ? Parce que celle-ci leur a transmis une vision du métier, leur a raconté une histoire qui, à leurs yeux, a donné de la valeur à cette société.

rise se livre...

“ On utilisera le storytelling en toutes circonstances et via de nombreux supports de communication

JCDF : « Le storytelling va générer une énorme dose d'empathie qui sera transformée en sympathie et qui fera qu'on ira vers telle boîte plutôt qu'une autre!... « Tu as vu ce qu'ils font? Je les admire et je veux en savoir plus. ». Ou comment créer aussi la rumeur positive, le buzz ».

► **CCI mag: « Oui, mais si l'histoire à raconter est moche, le produit peu sexy, on ne peut tout de même pas mentir? »**

JCDF : « Inutile de chercher à cacher, à mentir, la vérité éclatera quand même au grand jour. Dans le storytelling, il faut toujours tenter de trouver la magie. J'ai coutume de dire, prenant le contrepied de ce que l'on entend traditionnellement: « Regardez en vous, la beauté des petites histoires »... et pas « plus loin que le bout de votre nez ». Vous vendez des langes et



livrez des personnes incontinentes? Soit, mais derrière cela, il y a une personne qui s'est toujours intéressée aux autres, qui a entrepris des études à orientation sociale, qui n'a de cesse d'améliorer le quotidien d'autrui ».

► **CCI mag': « Quand va-t-on utiliser le storytelling? »**

JCDF : « Mais constamment, à travers les discours, les courriels, les séances de team-building, les communiqués de presse, les présentations en équipes... Il peut s'agir d'un discours de Noël ou d'une allocution du manager qui doit annoncer qu'il se sépare de quelques personnes de l'équipe parce que l'entreprise vient de perdre un gros client. En de multiples circonstances, donc et via de nombreux supports de communication ».

► **CCI mag: « Comment se déroulent les séances de formation que vous donnez sur ce thème? »**

JCDF : « En amenant notamment les participants à se poser les questions 'qui, quoi, comment'. Qui fait quoi et comment, au sein même de l'entreprise et quelle est la raison d'être profonde de cette dernière. L'intention

de Steve Jobs était de changer le monde... à travers l'ordinateur et celle d'Exki de le faire par le biais de la nourriture. Durant des séances réparties sur 1 journée ou 2 demi-jours, je vais amener les participants à faire ressortir la différence de leur entreprise, à amener des arguments raisonnés, aussi. Car après avoir capté l'attention (« Venez dans notre parc d'attractions, vous allez vivre des sensations incroyables! »), vous allez tendre dans un second temps vers les arguments, qu'ils soient émotionnels ou rationnels (« Nous avons pensé à des accès pour les handicapés »). L'ensemble va stimuler le désir de changement dans le chef de votre destinataire qui ira chez vous et pas chez un autre ».

► **CCI mag: « Le storytelling serait-il l'arme de séduction massive, par excellence? »**

JCDF : « Définitivement oui! La manière de sortir du lot et d'éliminer vos concurrents sans violence, en étant, tout simplement, plus séduisant! »

* JC della Faille est formateur pour les starters, au FOREM ou pour le BEP et donne des formations inter- et intra-entreprises



JCDF CONSULTING P&W SPRL

Avenue Grand'Air, 14 - 1640 Rhode-St-Genèse
Tél. 0473/52.10.84 - jeancharles.dellafaille@gmail.com

ENTREPRENEUR, vous avez l'étoffe

Steve Jobs (Apple), Oprah Winfrey (Harpo Productions), Richard Branson (Virgin), Ingvar Kamrad (IKEA)... Au-delà de leur réussite commerciale incontestée et incontestable, ces « héros » des temps modernes partagent des attributs qui les ont menés vers le succès. Au travers de son dernier ouvrage, « Inspiration » de la collection *L'attitude des Héros*, Fred Colantonio nous expose comment s'inspirer de l'état d'esprit de ces personnalités de haut vol pour, à son tour, développer une attitude gagnante.

CÉLINE LÉONARD

► **CCImag'**: Votre collection s'intitule *L'attitude des Héros*. Que recouvre cette notion de « héros » ?

F.C. : « Il s'agit bien évidemment d'une notion connotée. Je l'emploie ici dans son expression la plus fondamentale, à savoir : le Héros est la personne qui tient le rôle principal dans une histoire. En opposition avec le climat défaitiste et la passivité ambiante qui nous entourent aujourd'hui, j'aspire à rendre les gens acteurs de leur histoire en leur démontrant que l'héroïsme est accessible à tous. L'ambition de l'ouvrage n'est pas de faire de nous des supermen mais les Héros de nos propres vies. »

► **CCImag'**: Pour développer votre propos, vous avez choisi pour principaux Héros Steve Jobs, Oprah Winfrey et Richard Branson. Pourquoi ces protagonistes ?

F.C. : « Tout d'abord parce qu'il s'agit de personnalités issues du monde des affaires qui m'inspirent. Outre ce choix personnel, ce sont également des personnes dont la réussite est incontestée et incontestable et ce, à l'échelle internationale. Ce sont, enfin, des individus qui ne sont pas nés avec une cuillère en argent dans la bouche mais qui ont construit leur réussite. »

► **CCImag'**: L'idée première défendue dans votre ouvrage est que le succès est avant tout une question d'attitude...

F.C. : « Tout à fait. En parcourant les biographies consacrées à ces femmes et hommes d'affaires à succès, je me suis rendu compte qu'ils partageaient énormément de similitudes tant au niveau de leur état d'esprit que de leur comportement. Ils n'ont pas réussi parce qu'ils étaient bien nés mais parce qu'ils ont adopté une attitude gagnante. Cette découverte fut très responsabilisante. Je me suis dit que je n'avais plus d'excuses car ces caractéristiques qu'ils ont en commun, nous en sommes également pourvus. Nous possédons tous les mêmes atouts à exploiter pour favoriser le succès. À nous, donc, de nous les approprier, de les travailler et de les activer pour créer notre réalité et, à notre façon, chacun à notre échelle, changer le monde, changer notre monde. »

► **CCImag'**: Parallèlement à ces traits de personnalité communs, vos Héros ont vu leur parcours jalonné par les mêmes étapes.

F.C. : « En effet. Pour réussir, ils ont traversé les mêmes points de passage. Mon objectif en les exposant est de rendre chacun vigilant par rapport à ces étapes-clés en vue de pouvoir saisir les opportunités qui se dessineront nécessairement sur notre parcours. »



Fred Colantonio :
« Ils n'ont pas réussi parce qu'ils étaient bien nés mais parce qu'ils ont adopté une attitude gagnante »

QUI EST FRED COLANTONIO ?

Criminologue spécialisé dans les nouvelles technologies et directeur de la collection « e-management » chez l'éditeur Edipro (www.edipro.info), Fred Colantonio a mis ses aptitudes à comprendre l'état d'esprit et le comportement d'un individu dans la société au service de l'image de marque dans le cadre professionnel. Conférencier, consultant et auteur, son approche apporte désormais une vision de l'être humain, son potentiel et son développement grâce à *L'attitude des Héros* (www.lattitudedesheros.com).

Plus d'infos : www.lattitudesheros.com

d'un héros!



©Stéphane Lantelle

Inspiration, le premier ouvrage de la collection L'attitude des Héros

LES 6 ATTRIBUTS DU HÉROS

HUMILITÉ

- Le Héros sait d'où il vient et fait de ses origines un point d'appui.
- Loin de se laisser décourager par ses erreurs, il va capitaliser sur ses échecs pour s'améliorer.

UNITÉ ET UNICITÉ

- Le Héros recherche une cohérence globale dans son existence, un sens. Sphère professionnelle et privée sont ainsi intimement liées et mises au service de la réussite du projet.
- Le Héros dispose d'atouts. L'unicité ne signifie pas qu'il est le seul à en disposer mais qu'il a l'aptitude de percevoir ses forces et de miser dessus. Pour combler ses points faibles, il n'hésite pas à s'entourer de personnes plus compétentes.

MIROIR

- Le Héros a la faculté de se regarder dans le miroir sans compromis. Un exercice d'introspection lui permettant de s'inscrire dans un processus constant d'évaluation-amélioration.
- Il se soucie peu de l'avis des autres à part de l'une ou l'autre personne précieusement choisie

(« l'accompagnant ») dont il accepte les critiques et l'image de lui-même qu'elle lui renvoie.

ADAPTATION

- En lien profond avec son environnement, le Héros sait tirer parti de son contexte. Il est en permanence à l'affût d'opportunités et prêt à les saisir.
- Il est parallèlement capable de modifier son comportement pour être plus efficace.

INTUITION

- D'avantage guidé par ses tripes que par sa tête, le Héros sent, ressent et pressent. Une aptitude lui donnant parfois une longueur d'avance sur les autres.

NAÏVETÉ

- Au regard du Héros, tout est possible. Il entame un projet non pas en le sous-estimant mais avec une certaine forme d'insouciance positive. C'est une fois réalisé qu'il prend la mesure du chemin accompli.
- Le Héros conserve à l'âge adulte la spontanéité, l'enthousiasme et la créativité de l'enfance.

LES 3 ÉTAPES DU PROCESSUS HÉROÏQUE

CONSCIENTISATION

- À un moment de sa vie, le Héros (alors en devenir) va percevoir un besoin de changement. Un (r)éveil qui va induire une inflexion dans sa trajectoire.
- Très présente dans leur esprit, la mort agit chez eux comme un levier leur rappelant en permanence que notre temps est compté.

CHEMIN

- Le chemin fait référence au parcours emprunté jusqu'à la réussite. L'échec n'y est pas vécu comme une fin mais comme une étape.
- Cette route est marquée par la rencontre avec l'accompagnant, une personne clé qui va opérer le rôle de mentor, de guide.

CONCRÉTISATION

- Une fois le but atteint, le Héros peine souvent à y croire dans un premier temps. Il doit réaliser ce qu'il a concrétisé.
- La concrétisation symbolise aussi la reconnaissance: le Héros assume son statut. Cela se traduit entre autres par un partage de son expérience et de la gratitude envers ceux qui l'ont aidé.

La conclusion est limpide: prenez la première lettre de chaque mot de ces attributs et vous obtenez le mot humain. C'est la preuve que l'héroïsme est à notre portée, même si sa quête peut s'avérer exigeante.

OpenERP CRM – Votre gestion commerciale apd 35€/mois

Augmentez votre productivité, améliorez votre taux de conversion, multipliez vos revenus

OpenERP CRM vous permettra de :

- Gérer votre processus de vente: du devis jusqu'à la facture
- Organiser votre liste de clients potentiels
- Envoyer des mass mailings
- Automatiser vos campagnes de marketing
- Trouver de nouveaux prospects grâce à l'interface LinkedIn
- Définir des objectifs par équipe et contrôler les chiffres prévisionnels
- Créer des tableaux récapitulatifs personnalisés



Contactez nous pour une démonstration gratuite ou inscrivez vous en ligne pour tester:
<http://bit.ly/opencrm> – direct@openerp.com – tel: 02.290.34.90

OpenERP
OPEN SOURCE BUSINESS APPLICATIONS



Votre partenaire en ressources humaines :

- Recrutement d'**employés** par la division spécialisée t-office
- Recrutement d'**ouvriers** et de **profils techniques**
- Jobs d'**étudiants**
- t-theater, Bureau Social pour **Artistes**
- Des **aides-ménagères** par t-interim titres-services

Découvrez notre nouveau site web B2B
www.t-interim.be/fr

contactez-nous ! Nous publions vos offres d'emploi sur notre site de jobs en valorisant pleinement votre **employer brand**.

Nous avons des agences à Charleroi, Liège, Marche-en-Famenne, Mons et Ottignies-Louvain-la-Neuve.



www.t-interim.be/fr

t-interim est une division de t-groep SA



À VENDRE

Nous recherchons (toute la Wallonie) :

- Bâtiments (semi-) industriels
- Surfaces commerciales
- Bureaux & immeubles mixtes
- Maison de repos & résidences-services
- Sociétés immobilières

immopme

l'immobilière des entreprises

www.immopme.be
081 41 45 41

Agencé FN n° 5050331



La collaboration est ESSENTIELLE!



Michel
Philippart

► CCI mag' : « Aujourd'hui, avec qui l'entreprise a-t-elle intérêt à collaborer » ?

M.P. : « Nous vivons dans un monde de collaboration. Collaborer est clé quand cela rend l'Entreprise Étendue plus forte, plus à même de satisfaire ses clients finaux, la vraie source de création de valeur. Plus ce qui est acheté est complexe, sur mesure, inscrit dans la durée, plus la collaboration devient essentielle ».

► CCI mag' : « Les achats représentent plus de 50 % du CA de l'entreprise qui, souvent, va s'échiner à en réduire les coûts. Que vous inspire cette attitude » ?

M.P. : « L'obsession pour la réduction des coûts vient d'une simplification financière, l'effet de levier : 1 % de réduction de coûts augmente plus les bénéfices qu'1 % de ventes supplémentaires. Ce n'est cependant vrai que si l'entreprise peut conserver ses prix de vente, ce qui n'est le cas que quand elle est la seule à faire baisser ses coûts. Sinon, les forces concurrentielles qu'elle applique à ses fournisseurs s'appliquent également sur elle. La réduction des coûts est nécessaire, mais loin d'être suffisante ».

► CCI mag' : « Vous mettez l'accent sur la collaboration interne, première clé du succès de la collaboration avec les

Membre de l'Institut de Recherche et d'Innovation en Management des Achats, Michel Philippart est l'un des auteurs de : « Les Achats Collaboratifs » (De Boeck, 2012)... Plus ce qui est acheté est complexe, plus la collaboration devient essentielle, soutient-il.

STÉPHANIE HEFFINCK

fournisseurs ; à quelles fins l'améliorer et comment » ?

M.P. : « L'acheteur doit sortir de son complexe de preneur d'ordre vis-à-vis des prescripteurs internes pour servir de pont entre les besoins internes et les capacités externes, pour mieux accorder l'offre et la demande. Pour cela, il faut développer le leadership achat : capacité d'écoute, création de solutions innovantes, capacité à convaincre et à faire aboutir des initiatives de changement. Il faut non seulement des compétences techniques, mais aussi des compétences humaines et organisationnelles ! ».

► CCI mag' : « Que peut encore apporter la collaboration avec les fournisseurs, pour l'entreprise » ?

M.P. : « Selon le niveau d'interaction, la collaboration peut permettre simplement d'éliminer les gaspillages (redondances, mauvaises utilisations des équipements, surstocks) ou, avec beaucoup plus d'impact, de mieux satisfaire ses clients, en répondant mieux et/ou plus vite à leurs besoins ».

► CCI mag' : « Quel est le type de relation avec le fournisseur prôné dans 'Le Modèle Toyota' (Liker 2009) » ?

M.P. : « Toyota préconise de « respecter son réseau de partenaires et de fournisseurs en les encourageant et en les aidant à progresser ». Les fournisseurs disent souvent que Toyota est leur meilleur client, mais aussi le plus exigeant. C'est donc une collaboration sans naïveté, focalisée sur la satisfaction des clients ».

► CCI mag' : « Depuis quelques années, vous vous félicitez d'une évolution dans les mentalités :

aujourd'hui, nombre d'acheteurs ont intégré qu'il valait mieux privilégier les achats 'high value', plutôt que 'low cost' en augmentant la marge par le haut plutôt que de rogner sur les coûts en permanence. Mais visiblement, les outils de pilotage des performances achats n'ont pas suivi la tendance pour autant ! »

M.P. : « Il est en effet beaucoup plus facile de reprendre ce qui sort des systèmes achat : évolution des prix et vitesse d'exécution. Les mesures de création de valeur demandent des efforts de conception et de mise en place. Les résultats sont aussi décalés par rapport aux actions, les rendant moins aptes à un management orienté vers les résultats trimestriels d'entreprise. C'est donc toute une philosophie de mesure qu'il faut mettre en place en commençant par la manière dont les objectifs sont assignés aux achats, et en les alignant sur l'objectif premier de l'entreprise : créer des avantages concurrentiels durables ».





Au Père Clément agit sur le cos phi

Il y a 28 ans déjà qu'Au Père Clément, la petite entreprise fondée par Luc Averyn à Cognelée

(Namur), vend en gros et au détail des produits alimentaires frais et surgelés. « La chaîne du froid est très importante pour garantir la qualité et la fraîcheur de nos produits. Nous possédons de nombreux frigos et congélateurs, ainsi qu'une chambre froide pour les légumes, précise Luc Averyn. Nous nous sommes installés dans un nouveau bâtiment voici 12 ans et, comme le raccordement existant ne suffisait pas, nous avons fait installer une cabine haute tension pour disposer de plus de puissance. » L'électricité est un poste de dépense important pour l'entreprise. « Nos factures mensuelles atteignent facilement 4 000 euros en été et la moitié en hiver. » Le bâtiment est équipé de l'air conditionné. Mais voici quelques mois, la cabine a commencé à avoir des ratés: « dès qu'il faisait trop chaud, le courant sautait, il fallait réenclencher jusqu'à six ou sept fois par jour. »

Luc Averyn s'est ouvert du problème à Otto Püspök, Account Manager chez Electrabel. « Nous avons immédiatement envoyé une équipe, raconte ce dernier, identifié et réparé la panne qui aurait pu entraîner de sérieux risques. Mais ça ne s'est pas arrêté là. J'ai aussi étudié les factures de l'entreprise et me suis aperçu que le cosinus phi était défavorable,

c'est-à-dire que le client soutirait plus de kVA que nécessaire. Ceci surcharge inutilement le réseau et est pénalisé financièrement par le gestionnaire de réseau. Le client payait ainsi un surcoût d'environ 160 euros par mois sur les coûts de distribution. »

Batterie de condensateurs

Un cosinus phi optimal doit s'établir au-dessus de 0,89. Dans ce cas-ci, il atteignait à peine 0,75. « Réduire la puissance réactive permet d'optimiser l'installation et de réduire la facture du client, ajoute l'Account Manager. Mais le plus souvent, il n'est pas conscient du problème, bien que son cos phi soit indiqué sur sa facture. »

La solution? Installer une batterie de condensateurs pour compenser l'énergie réactive. Après une étude complète de son installation, c'est ce qu'Electrabel a proposé à Luc Averyn, qui s'est empressé d'accepter. Entre janvier 2011 et juin 2012, Au Père Clément a été pénalisé de près de 2 300 euros. Son investissement sera vite amorti. Et il se dit aujourd'hui « ravi de l'intervention d'Electrabel ».



Entreprise

Grossiste en fruits, charcuterie, légumes frais et surgelés et vente au détail.

Défi

Rechercher des actions permettant de réduire facilement la facture énergétique tout en garantissant la qualité et la fraîcheur de ses produits.

Electrabel
GDF SUEZ

www.electrabel.be



Vous souhaitez vérifier le niveau de votre cos phi?

Utilisez l'outil Energy Viewer sur votre Customer Area ou contactez votre Account Manager pour une analyse.



[ESD Engineering]

DES « SOLUTIONS ÉCOLOGIQUES » PERSONNALISÉES

Une relation commerciale construite sur un investissement écologique rentable...

HUGO LEBLUD

Fondée à Obaix au milieu des années nonante par Michel Dambrese, chauffagiste de formation et son épouse Anne-Frédérique Hautecoeur, la sprl **ESD Engineering**, si elle a conservé son siège social dans cette localité, est depuis janvier 2012, redéployée dans de vastes entrepôts sur le territoire de la commune de Châtelet.

Cette société, qui prend vraiment son envol à partir de 2005, est **spécialisée dans l'étude et la mise en œuvre de la « solution verte » la plus appropriée pour optimiser votre installation énergétique.**

« Dans une perspective de respect de l'environnement, nous mettons à disposition notre expertise, tant administrative, financière que technique pour une installation de panneaux photovoltaïques, des pompes à chaleur, une chaudière alimentée par des pellets... » explique Antoni Zisa, délégué commercial chez **ESD Engineering**.

Avec aujourd'hui une quinzaine de personnes occupées et un chiffre d'affaires annuel proche du million et demi d'euros, en 2012, la PME connaît un beau succès commercial puisque ses équipes ont mis en service, l'an dernier, pas moins de 200 installations photovoltaïques !

Qualité européenne

ESD Engineering ne pose, - question de qualité mais aussi de garantie vis-à-vis de ses clients -, que des panneaux de fabrication européenne. Des produits, concurrence asiatique aidant, qui ont connu des chutes vertigineuses de prix puisqu'en un an, ils ont diminué parfois de 50 % ! « Comme nous signons aussi des contrats de maintenance avec nos clients, nous ne souhaitons prendre aucun risque sur la qualité des matériaux que nous mettons en œuvre » précise encore Patricia Blondiaux, assistante de direction.

ESD Engineering, au-delà du bouche à oreille « qui reste notre meilleure publicité »,



assure une présence physique sur au moins trois grandes foires en Wallonie dédiées à la construction et/ou aux énergies (Mons, La Louvière et Charleroi).

Écologiquement rentable

C'est à la faveur de ces rencontres avec une clientèle potentielle que Patricia Blondiaux déploie toute sa force de conviction pour démontrer en quoi une installation « verte et durable » est une opération gagnante à tous les niveaux. Près de 80 % des contrats signés avec **ESD Engineering** sont le résultat d'un premier contact noué avec de nouveaux clients sur un salon.

Pour donner encore plus de consistance à l'analyse, **ESD Engineering** réalise préalablement pour le client une étude approfondie afin de vérifier la pertinence de la nouvelle installation proposée, mais également les gains financiers qui en résulteront.

« Avec notre simulation, nous sommes très concrètement capables de démontrer que les technologies que nous mettons en œuvre correspondent à un investissement

écologiquement rentable » renchérit Patricia Blondiaux.

La clientèle bruxelloise et wallonne de la PME de Châtelet est aux trois quarts privée, « notre volonté étant aujourd'hui de nous tourner davantage vers une clientèle d'entreprise » conclut Patricia Blondiaux.

C'est clairement le nouveau défi de cette PME hennuyère.



ESD ENGINEERING

Rue Cyprien Prévot, 44
6200 Châtelet - tél. 071/24.22.70
www.esdengineering.be

[Koezio]

UN JEU D'AVENTURE en équipe pour fédérer vos collaborateurs

Dans un parc de 6000 m² Indoor thématisé, il vous faudra traverser 6 mondes, réussir des épreuves collectives d'action et de réflexion, trouver des indices pour résoudre l'énigme finale. Le jeu mêle réel et virtuel, implication physique et connaissance en développant des valeurs humaines essentielles: esprit d'équipe, entraide, dépassement de soi et confiance.

CAMILLE DESAUVAGE

Tout commence à Villeneuve d'Ascq, près de Lille. Bertrand Delgrange est un spécialiste du loisir indoor et passionné par le développement et l'exploitation de loisirs urbains innovants et grand public. Le divertissement, il a ça dans son ADN: son grand-père, Henri Parent, a fondé le parc « Bagatelle » en 1955, près du Touquet, le plus ancien parc d'attractions français en activité. Bertrand Delgrange se décrit comme « un inventeur de jeux actifs à valeur humaine ajoutée ». Féru de sport, l'autodidacte lance en 1997, une des plus grandes salles d'escalade d'Europe et une des toutes premières en France près de Lille, « What's Up », avant de concevoir « **Koezio** », en 2006.

La mission commence

Quatre années de travail auront été nécessaires pour imaginer et réaliser **ce concept de parc de loisirs où la cohésion est au centre des activités**. Le principe? Devenir « Agent Spécial » et réussir une mission en équipe dans un cadre surprenant, ludique et high-tech à travers différents mondes. Virginie Austin, Responsable Commerciale-Communication et Marketing

explique: « *Destiné à tous, sportifs ou non (à partir d'1m40), Koezio est adapté aux familles, aux groupes scolaires et aux entreprises. Créant une réelle cohésion d'équipe basée sur la complémentarité des Agents, l'aventure Koezio fédère toutes les générations et toutes les personnalités.* » Combinaisons enfilées et baskets aux pieds, les équipes devront progresser ensemble contre la montre dans un labyrinthe futuriste, tester leur rapidité dans un parcours de jeux géant, se concerter pour répondre à des questions de culture générale, faire preuve de souplesse pour traverser les faisceaux laser, dépasser leurs limites et s'entraider à 12 m de hauteur ou encore se lancer dans le vide. »

Une aventure sur mesure pour votre entreprise

Parce qu'il mêle implication physique et connaissances, réel et virtuel, le jeu s'adresse tant aux hommes qu'aux femmes. Il constitue donc un **lieu idéal pour les Team Buildings ou les séminaires**. Virginie Austin précise: « *Koezio a développé un logiciel qui permet de personnaliser les quiz, les indices et les énigmes en fonction de l'équipe, l'âge des joueurs ou encore l'entreprise.*

Il est en effet possible d'adapter les questions à la culture et à l'histoire de l'entreprise dans le cas d'un Team Building. En complément de son espace de loisir, Koezio propose un lieu convivial de rencontres: restaurant thématique, salle de réunion haut de gamme... Il est possible de prolonger la journée avec un cocktail, un repas et pourquoi pas un coach qui renforcera la cohésion entre les employés pour progresser ensemble. » L'endroit s'adapte à chaque demande et certains n'hésitent pas à l'exploiter lors de recrutements pour révéler les personnalités des candidats.

Une success-story made in France

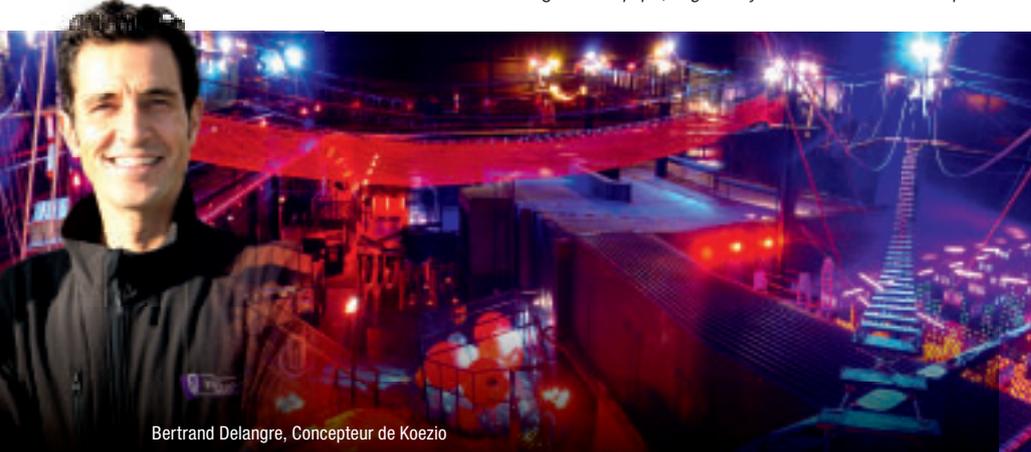
Véritable succès, **Koezio** est un jeu unique et breveté. Il attire plus de 110.000 visiteurs par an depuis son ouverture (grand public et professionnels) et emploie une trentaine de personnes. Un nouveau parc s'est installé en mai dernier à Lieusaint (sud de Paris) et l'entreprise prévoit 10 nouveaux parcs à l'horizon 2017 (Lyon, Bruxelles, Londres...).

KOEZIO EN CHIFFRES :

- ▶ 6000m²
- ▶ 15 m de hauteur
- ▶ 6 mondes inédits
- ▶ 2h de mission
- ▶ équipe de 2 à 5 joueurs
- ▶ 850 événements d'entreprise/an
- ▶ 3,5 millions d'euros d'investissement par parc (hors immobilier)

KOEZIO

Rue Alfred de Musset
59650 Villeneuve d'Ascq - France
Tél. +33 (0)3 20 05 8002 - www.koezio.com
service.pro@koezio-campus.com



Bertrand Delgrange, Concepteur de Koezio

[Niezen Traffic]

La sécurité n'est pas un accident

Niezen Traffic propose tout produit et service dans les domaines de la signalisation routière, de l'entreprise, du mobilier urbain et de la régulation du trafic. Plus qu'un simple magasin, il s'agit d'un grossiste et producteur de sécurité.

CAMILLE DESAUVAGE

Créée en 1986 par l'ingénieur Michel Niezen, **Niezen Traffic** a développé son secteur d'activités depuis 25 ans. Signalisation statique et dynamique, mobilier urbain, équipement de voirie, marquages et réflecteurs, location de chantiers, mais également signalisation de chantier et d'entreprise sont désormais autant de services proposés par la société installée à Brugelette. Sirien et Ledlite, dirigées aussi par Michel Niezen, sont actives dans la signalisation lumineuse et variable, ainsi que dans la fabrication et l'installation de radars. **Le groupe propose donc une gamme complète en sécurité routière et sécurité d'entreprise.**

Travailler en toute sécurité

Tout ce qui est support d'informations à connotation sécurité pour une entreprise peut être réalisé par les soins de Niezen Traffic : glissière de sécurité, fléchage lumineux qui facilitera la sortie en cas de

panne de courant, miroir intérieur, protection de borne incendie, valve, pictogramme... Le manager précise : « *La sécurité à l'intérieur comme à l'extérieur est envisagée. Suite à l'arrivée des nouvelles tendances en termes de mobilité, nous plaçons de plus en plus d'abris vélos sur les parkings des entreprises. Faciliter l'accès d'une entreprise, c'est déjà accueillir le client. La communication d'une entreprise passe aussi par la pose de panneaux indiquant où trouver la société. Nous avons par exemple réalisé l'ensemble de la signalétique lors de l'aménagement du zoning de Ghislenghien, il y a quelques années.* »

Circuler en toute sécurité

Niezen Traffic est partout et se confond bien souvent avec le paysage. Ainsi, la firme est à l'origine de l'ensemble de la signalétique des chemins de halage en Wallonie ou encore de la mise en place de la signalétique fluviale lumineuse à LED de l'Ascenseur de Strépy-Bracquegnies. Et puisque la sécurité passe également par une réglementation de la vitesse, Michel Niezen confie : « *C'est un peu moins sympathique, mais nous sommes également les fabricants et les installateurs de l'ensemble des radars sur le territoire de la Fédération Wallonie-Bruxelles. Ce sont de véritables prouesses technologiques. Il est désormais possible de flasher dans les deux sens tout en se passant de pellicule. Il n'est donc plus nécessaire d'envoyer les négatifs aux Pays-Bas, seul pays à proximité capable de développer des rouleaux de 400 photos. En quelques minutes, grâce à la 3G, la Police reçoit les informations. On n'a pas toujours conscience de la dangerosité de ses actes que ce soit sur son lieu de travail ou*

sur la route. Notre travail, c'est la prévention. On veut éviter les accidents. »

Signalisation.com

À l'écoute des nouvelles technologies, Michel Niezen a rapidement acheté un nom de domaine évocateur : www.signalisation.com. À partir du site, il est désormais possible pour les clients de réaliser leur propre devis en ligne. « *Je voulais que le site soit accessible à tous et convivial. Chacun reçoit donc un login qui lui permet d'accéder facilement aux articles en relation avec ses activités et au prix fixé selon les accords préalables. Afin que notre catalogue reste à jour, nous avons doté chaque article d'un QR Code qui renvoie le lecteur au site et donc au dernier prix mis à jour.* ». Dans la même veine, **Niezen Traffic** lance un nouveau produit : le ROBSTEP, le nouveau scooter électrique. Il permettra à toutes les personnes à mobilité réduite de se déplacer aisément à un coût trois fois plus abordable qu'un SEGWAY. « *La technologie profite toujours lorsqu'elle est utilisée au service de la protection des usagers* », conclut le dirigeant.



Michel Niezen, Manager, aux commandes d'un Robstep



Les différents services proposés par Niezen Traffic

NIEZEN TRAFFIC

Chaussée de Mons, 38 - 7940 Brugelette
Tél. 068/45.53.31 - www.signalisation.com - niezen@sireco.be

Responsabilité Sociétale des Entreprises: édition 2013-2014

Vos CCI relancent un nouveau réseau d'apprentissage « Quadrant »!

Vos clients et fournisseurs vous posent des questions sur vos actions en faveur du développement durable? Vous souhaiteriez davantage vous inscrire dans une telle démarche pour de multiples raisons? Oui, mais par où commencer?

En passant par « Quadrant », réseau d'apprentissage à la « RSE », une formule à succès organisée par les Chambres de Commerce & d'Industrie belges, qui en est à sa 5^e édition!

QUADRANT, C'EST...

- Un trajet basé sur l'application pratique de la RSE dans votre organisation
- Un parcours d'apprentissage en groupes, en 6 sessions d'une demi-journée (dès fin septembre 2013)
- Un accompagnement individuel d'une demi-journée
- Un événement de clôture réunissant membres et participants à la RSE



5 BONNES RAISONS D'Y PARTICIPER

- Appliquer des normes, méthodologies, standards les plus récents et reconnus
- Rejoindre un réseau de **plusieurs centaines d'entrepreneurs**, anciens participants de Quadrant
- Réaliser de **meilleurs résultats financiers** par la mise en œuvre de la RSE
- Obtenir des outils pratiques
- Bénéficier du soutien et de l'encadrement d'experts dans le domaine de la RSE



5 ENSEIGNEMENTS RETIRÉS

- Familiarisation à la RSE et à la réalisation d'une analyse de durabilité
- Mise en œuvre d'une première consultation des parties prenantes
- Communication de la RSE vis-à-vis de ses employés et parties prenantes externes
- Réalisation d'un plan d'action RSE pour votre entreprise ou organisation
- Détermination du moment et de la manière de collaborer avec des organisations d'économie sociale

LES FORMATEURS

Jean-Luc Van Kerckhoven a, entre autres, été responsable des rapports de durabilité de Belgacom Mobile et du Groupe Belgacom d'après les normes GRI.

Natacha Defeche a une vaste expérience en gestion de projets, aussi bien dans le secteur public que privé. En tant que formatrice RSE, elle a notamment réalisé le projet « Start-to-MVO » du gouvernement flamand

Avec le soutien financier de



dans le cadre du Plan d'action fédéral belge RSE du 25 octobre 2006

ELLES ONT SUIVI AVEC SUCCÈS LA FORMATION « RSE » DANS LES CCI (ENTREPRISES D'ÉCONOMIE « SOCIALE » ET « CLASSIQUE »)

À Video Warehouse, AID Bw, Acclivity, Alizee Concept, Altitude, Art Green, Ateliers de Blicquy, Azimut SCRL, Bi'Oooh, Call International, Cap Innove, Catteaux, Cequal, CFRP, Charleroi Expo, Château du Lac, Chembo, Concept Expo, Contentia, Danny G. Larbouillat, DDV, Defi Plus, D'Ellezen, Delsaux, E Bos, ETA Enghien, FIB Belgium, Flowell International, Garage du Hainaut occidental, Garnimetal, Geseco Group, Höganäs, Holchim Granulats, Ibis Style LL Neuve, IEG, IMP Le Refuge des Salanganes, Imperbel, Incentive Destinations, Inesu Immo, Innergic, Job'In, Jtekt Torsen, Kluber Benelux, Les Notes de mon Jardin, L'Oreal Belgilux, Louvain Coopération au Développement, LLN, Metal Quartz, Mielabelo, Modular, Monceau-Fontaines, Monseu, My Prod, Osmoteam Consulting, Peruweld, PinguinLutosa Foods, Qualitys, Qualinvest, QIMS, Repass Drive In Nivelles, Ressourcerie Le Carré, Sabert Corporation Europe, Sace, Saint Brice, Steel, Storme Cafés, TCO Service, Trait d'Union, Translomat, Vandeputte, Vanneste Frères, Van Overschelde, Village N°1 Reine Fabiola, VMI, Yellow Events, Wanty, Westinghouse Electric Belgium...

INFORMATIONS

CCI BRABANT WALLON

Dominique Verleye:

Tél. 067/89.33.32 - Dominique.verleye@ccibw.be

CCI HAINAUT

Linda Poncelet:

Tél. 065/35.46.12 - linda.poncelet@ccih.be

CCI WALLONIE PICARDE

Pierre Verschelde:

Tél. 056/85.66.64 - p.verschelde@cciwapi.be

Midi d'affaires « 10/10 » (04/06/2013)

Les membres de la CCIBW mis au parfum (de lavande)

Entre sauge et marjolaine



Geneviève Claes

Geneviève Claes voulait faire découvrir le « jardin » de l'**Abbaye de Villers-la-Ville** par les 4 sens. Sa bande son récalcitrante en avait décidé autrement, ce 04 juin, lors du midi d'affaires de la **Chambre de Commerce & d'Industrie du Brabant wallon**.

La jeune femme ne se laissa pas déstabiliser par l'incident technique et invita dès lors son auditoire à fermer les yeux pour entendre dans son esprit le clapotis d'une fontaine. Elle fit ensuite passer de main en main, une cardère, dont la tête épineuse était utilisée pour le cardage de la laine tout en brandissant des photos du nouveau lieu enchanteur de l'abbaye cistercienne. Elle offrit enfin à tous une « onction de sérénité », mélange de tournesol, lavande, sauge, marjolaine avant de servir une tisane aux saveurs de rose, origan, épices.



Toutes ces plantes sont en effet cultivées dans le jardin médicinal d'inspiration médiévale, dernier fleuron d'un haut lieu de culture de la Jeune Province.

« *Nous tenons des ateliers - pour les particuliers ou entreprises - sur les savoirs et remèdes d'autrefois et vous pouvez même repartir avec l'onction que vous aurez fabriquée!* » précisa la jeune femme. Mais on peut entrer dans l'abbaye par tant de portes : outre les remèdes, la découverte insolite des ruines, la nature qui la conquiert, les loisirs qui y trouvent un cadre enchanteur (cf les pièces de théâtre, « nuits du cirque », « Lundi de Pâques »)...

Toutes les entreprises ont une histoire...



Céline Squéart et JC della Faille

L'abbaye, mystérieuse et majestueuse, se raconte par elle-même. C'est une exception, en appuya Jean-Charles della Faille (**JCDF Consulting**). Ancien publicitaire, il se détourna de son métier premier dont l'évolution le décevait. « *On n'y racontait plus d'histoire!* ». Or, toute entreprise, même et surtout celle dont le business n'est pas intrinsèquement attrayant ne peut éluder son « Il était une fois ». Notre « storyteller » la stimule à entrer en elle-même pour faire affleurer l'anecdote, la marque qui la rend unique. D'autant que l'approche du storytelling est large, la **méthode étant recommandable aussi bien envers les collaborateurs, que pour les clients, la presse**. Divers canaux (discours, courriels...) et de multiples circonstances lui offrent un tremplin.



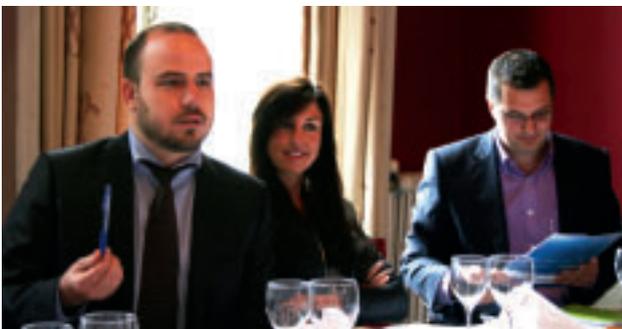
Olivier Morelle

« *Mon business n'est vraiment pas sexy* », soupira Olivier Morelle, qui jeta un regard complice à Jean-Charles. Son cocktail de bonhomie, de bonne humeur et d'humour allait néanmoins lui attirer toute la sympathie et l'intérêt des participants. Sans fioritures, il présenta la grande utilité de sa société. Les services de « **VMI** » (« Vidange Moderne & Industrielle ») qui a été créée il y a plus de 40 ans, concernent le débouchage de canalisations, la vidange et la neutralisation de cuves à mazout enterrées ou en cave, le remplacement de tuyaux... « *On peut aussi installer des petites stations d'épuration* »...



Anne Peeters

« *Et vous faites aussi le raccordement aux égouts* » apprécia Anne Peeters. La jeune femme, en primeur, annonça le rapprochement de son **ETA de Jodoigne/Braine-l'Alleud** avec une autre entreprise de travail adapté de Limal (Kennedy & Amitié) qui viendra notamment en renfort avec un parc machines (NDLR : la nouvelle entité a pris le nom de 'Axedis'). « *Cela nous fera donc 3 sites de production sur l'ensemble du Brabant wallon* », se réjouit-elle. Elle engagea alors les participants à l'aider dans la recherche d'un nouveau nom qui mettrait en relief les qualités de sa structure : le partenariat avec le client, le service global, le professionnalisme. « *Nous ne sommes pas de simples colleurs d'étiquettes* », se défendit-elle, quelque peu agacée par les stéréotypes véhiculés par les ETA.



S. De Smedt

Autre belle illustration confortant les arguments de Jean-Charles della Faille, l'intervention de Sébastien De Smedt, d'**IPL Business**. « *Icebreaker* » talentueux, il invita son auditoire à saisir un bic. « *Chacun d'entre vous en a un différent. Chez IPL Business, nous avons près de 600 références, rien que pour l'écriture!* ». Le catalogue de la société spécialisée en fournitures et mobilier de bureau en recense 1500, au total.

Promouvoir durant 10 minutes les mêmes produits délivrés par tant d'autres concurrents n'aurait guère eu d'intérêt. Le responsable commercial s'improvisa donc storyteller avec brio, se focalisant sur le service poussé au client. Chaque profession - dessinateur industriel, architecte... - a ses besoins propres auxquels la structure d'une cinquantaine de personnes s'évertue à répondre. Cela peut aller très loin. « *J'ai retrouvé un modèle de porte-mine au départ de quelques gommes qu'avait conservées un client désireux de se réapprovisionner, mais incapable de fournir une référence* », se remémora la représentante commerciale d'IPL pour le Brabant wallon, Céline Maillot.

L'union fait la force



Alain Lombard

Un ciblage précis, c'est aussi la démarche d'Alain Lombard (**Socodef**). Qualifier les cibles de manière précise pour obtenir une qualité de retour très importante est, de fait, le leitmotiv d'une société qui réalise extraction/traitement de base de données pour tiers, en toute légalité. Ni les noms, ni les coordonnées des personnes ne sont vendues, dans le total respect de la vie privée. Et les retours d'informations passent toujours par Socodef, en première ligne. « *Trop souvent, des mailings coûteux visent la masse* », déplora l'un des 10 orateurs du jour. « *Avec des invitations personnalisées, vous toucherez moins de personnes, mais qui sont toutes potentiellement intéressées par ce que vous avez à vendre!* ». Un exemple : la cible privilégiée des célibataires pour des enseignes mettant l'accent sur des petits plats '1 personne' à réchauffer promptement au micro-ondes.

La qualité plutôt que la quantité préconisait en substance Alain Lombard. L'homme fit encore fonctionner à plein régime son esprit vif pour mitrailler de questions pertinentes Solange Moreau. Cette dernière présenta le groupement d'employeurs, l'un des remèdes anticrise, selon elle. Qu'est-ce qu'un groupement d'employeurs et sa raison d'être, quel en est le cadre, quelle aide appréciable apporte-t-il au chef d'entreprise ?



S. Moreau

L'auditoire apprend de la bouche de la jeune femme que ce nouveau service (en Brabant wallon et Hainaut) des Chambres de Commerce & d'Industrie permet de résoudre le casse-tête des RH qui n'ont qu'un temps partiel à offrir. Ou des pics saisonniers à surmonter. Faire partager par plusieurs les compétences d'un même collaborateur engagé en CDI temps plein et donc fidélisé plus facilement, c'est l'objectif premier de cet outil. La CCI, le véritable employeur, décharge l'utilisateur d'une série de tâches contraignantes et chronophages, depuis le recrutement et la présélection, jusqu'à la gestion administrative complète, le remplacement du travailleur, etc. « *Et les primes à l'emploi sont redistribuées au prorata du pourcentage d'utilisation de la personne par chacun* », insista-t-elle.

Des séances d'informations sur les groupements d'employeurs sont régulièrement organisées dans les CCIBW et CCIH; pour en connaître les dates, consultez l'agenda de ces Chambres de Commerce sur les sites internet : www.ccibw.be / www.ccih.be.



Véronique Hermans

Le capital humain, c'est précisément le métier d'**ADMB Bureau Social**, représenté lors de ce dîner d'affaires par Véronique Hermans. « *Notre Bureau Social est un secrétariat social peut-être moins connu que certains autres. Il faut néanmoins savoir qu'il compte 1200 collaborateurs et qu'il est agréé depuis 1942* ». Et qu'il a séduit plus de 30.000 employeurs!

La conseillère PME souligna l'orientation TPE/PME de sa société, de même que sa spécialisation dans le non marchand. « *Nous vous accompagnons tout au long du développement de votre entreprise, de l'évolution du personnel* », insista-t-elle. Atouts appréciables : un gestionnaire de dossiers dédié, qui assure le relais et une philosophie de tarifs transparente, avec simulation des coûts annuels à l'euro près (sic), pour les frais de gestion.

Des « jeunes membres » à la tribune

« *Ce qui distingue une entreprise d'une autre, c'est en effet son personnel* », approuva Ana Talpe (**ATM HR Consulting**). Sa société a démarré en début d'année, mais la fondatrice a une expérience de plus de 10 ans dans la direction de personnel.

Aux PME, principalement, Ana apporte le bénéfice de son travail sur le terrain. « *Avec une approche pragmatique, sous forme de partenariat avec l'entreprise, basé sur une confiance mutuelle; en toute confidentialité et transparence* », accentua-t-elle. Comment faire en sorte que le personnel se sente véritablement appartenir à l'entreprise et, par là même, qu'il en assure la meilleure publicité? C'est la question centrale autour de laquelle tourment les interventions d'Ana. **Ses formations sur l'amélioration des performances, la définition de la politique salariale, l'adaptation, la flexibilité du personnel y apportent des réponses...**

L'un des derniers affiliés à la Chambre de Commerce & d'Industrie du Brabant wallon, « **Green Energy 4 Seasons** », par l'intermédiaire de

Laurent Bosquet, fit sa première expérience d'une manifestation de réseautage de la CCIBW.

Ce dernier situa « **Green Energy** » qui n'est autre qu'une filiale de « **Maniquet** » (Vérandas 4 Saisons). « *Nous sommes un groupe familial, dans le marché porteur des énergies renouvelables. Même si nous ne faisons pas que cela, l'installation de panneaux photovoltaïques est notre core business* ». Si la société s'adressait jadis prioritairement à des particuliers, la tournure des choses l'a poussée à « *attaquer* » l'entreprise. « *Nous avons été les premiers à lancer un système de tiers investisseur, proposant des solutions de financement innovantes* », se félicita Laurent. Green Energy a réalisé la 2^e plus grosse installation photovoltaïque du pays - plus de 2.000 panneaux - pour l'entreprise Vandeputte (Mouscron). Elle s'apprête à faire de même pour Walibi!



INTÉRESSÉ PAR UN PROCHAIN 10/10 ?

Voir la rubrique 'agenda' du site internet de la CCIBW : www.ccibw.be (possibilité d'inscription en ligne)

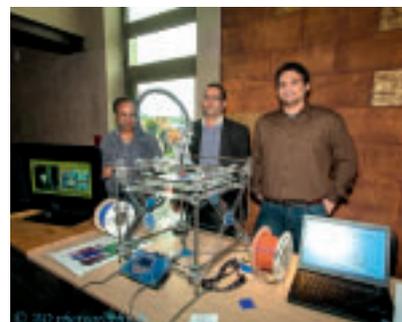
Assemblée générale de la CCI Hainaut

(11/06/2013)

Le 11 juin dernier, après l'assemblée générale statutaire de ses membres, la CCI Hainaut invitait Monsieur Didier Bellens, CEO de Belgacom, à entretenir l'oratoire sur le thème: « Demain, c'est aujourd'hui... ». Avant son intervention, lors de l'apéritif pris dans les installations du Val-Fayt à Fayt-lez-Manage, les participants avaient pu découvrir diverses avancées technologiques comme une imprimante 3D en action, des lampes led high-tech, un réseau LIFI (capture de connexion internet à partir de lampes led), des « segway » (avec possibilité de les essayer) et quelques expériences de cuisine moléculaire.

Pour faire patienter les convives entre les différents plats du repas, deux jeunes et très talentueux prestidigitateurs émerveillèrent le public par des tours basés sur l'utilisation d'un iPad. Nouvelles technologies obligeant!

PHOTOS: © AD PHOTOGRAPHY.BE



Cocktail ambulant:

« Faites avancer vos affaires... Échangez le temps d'un voyage, prenez le train avec nous! »

(16/05/2013)



Pour la deuxième édition de son cocktail ambulant, c'est à bord d'un train de la SNCB que la CCI Hainaut proposait à ses entreprises d'embarquer pour « réseauter » le temps d'un voyage. C'est pour un aller/retour Charleroi-Namur dans une « voiture » exclusivement réservée que les décideurs d'entreprises sont montés en gare de Charleroi. Au programme : Un apéro-networking servi durant l'aller, une halte-cocktail dinatoire dans la gare de Namur et un café-networking pendant le trajet du retour.

Le catering, un peu hors du commun, il faut le dire, était organisé par le traiteur Limes basé à Ville-sur-Haine. Ce ne fut pas une mince affaire pour le personnel de servir les boissons et le café dans des conditions de stabilité plus que difficiles. Encore bravo à eux.

Durant la halte à la gare de Namur, les plans et futurs développements pour la gare de Namur furent présentés autour d'une maquette.

PHOTOS: © AD PHOTOGRAPHY.BE



Cloud Computing? Pour ou contre?

Nous entendons de plus en plus souvent parler de « Cloud » et sommes, par conséquent, régulièrement confrontés aux débats au cours desquels certains interlocuteurs vantent les mérites de ce service alors que d'autres, en revanche, en énumèrent les inconvénients et le présentent comme un réel danger pour l'avenir de l'entreprise.

Mais avant de prendre parti pour l'un ou l'autre « clan », **comprenons-nous ce qu'est vraiment le « Cloud » ?**

Pour simplifier, disons que le **Cloud Computing** est un service de stockage en ligne qui permet à une entreprise d'accéder à ses données, pour les consulter ou les partager ensuite, indépendamment du lieu où elle se trouve ou de l'outil qu'elle utilise (PC, portable, smartphone, tablette...).

Le **Cloud** permet à une société, entre autres, d'externaliser ses données. Celles-ci ne se trouveront donc plus ni sur son serveur ni sur le PC interne de l'entreprise, mais dans un « nuage » (« cloud » en anglais) composé d'un certain nombre de serveurs, distants physiquement entre eux, mais interconnectés au travers d'un réseau numérique.

Pour vous forger votre propre idée sur le « Cloud », il serait intéressant de rester neutre et d'analyser les avantages et les inconvénients que son utilisation apporterait à votre entreprise. Pour vous aider, voici les arguments « pour et contre » les plus fréquemment attribués au **Cloud Computing** :

Avantages :

- Externalisation des ressources permettant aux entreprises d'alléger la gestion de leur infrastructure et ne plus devoir gérer l'administration de serveurs informatiques.
- Installation plus économique : aucun investissement préalable (homme ou machine).
- Démarche écologique : une consommation plus faible en préservant les ressources.
- Les données peuvent être partagées.

Inconvénients :

- Faiblesse dans la sécurisation et l'accès aux données.
- Risque de vol de données.
- Risque de défaillance du service.
- Manque de contrôle sur le service.

C'est une réalité : certaines entreprises préfèrent garder une partie de leurs données privées pour ne pas les partager avec l'ensemble de leurs employés.

Elles peuvent aussi, pour des raisons de sécurité, être amenées à garder quelques postes de travail, avec une configuration locale, sans connexion directe à Internet.

Dans ce cas, une infrastructure en « Cloud » leur ferait perdre en autonomie et pourrait les exposer à certains risques.

Nous restons cependant convaincus que des solutions, qui permettraient de concilier détracteurs et sympathisants, seraient envisageables :

- Etablir des postes de travail et des connexions à « Très Haut Débit », sécurisés.
- Personnaliser les services.
- S'informer et choisir le bon fournisseur « Cloud » en fonction de la qualité et la sécurité de son infrastructure...

Pour aborder plus en profondeur cette thématique du Cloud Computing et en débattre, le **département ReHGIS de la CCI Hainaut organise une conférence sous forme de table ronde, le mardi 24 septembre**. Plusieurs intervenants confronteront leurs points de vue sur le « Cloud », les avantages et dangers qu'il représente, les avancées technologiques à venir en la matière, comment ce dernier a changé leur manière de travailler, etc.



RELAIS HENNUYER DE GESTION DE L'INFORMATION STRATEGIQUE



VOUS SOUHAITEZ PLUS DE RENSEIGNEMENTS AU SUJET DE CETTE CONFÉRENCE, QUI DONNERA ÉGALEMENT LIEU À UN MOMENT DE NETWORKING OU VOUS DÉSIREZ VOUS Y INSCRIRE ?

Contactez le département ReHGIS au 071/53.28.79 ou via rehgis@ccih.be.

Vous trouverez également, en encart dans ce numéro du CCI mag', un document plus complet au sujet de cette organisation, ainsi qu'un coupon-réponse si vous souhaitez vous y inscrire. Vous pouvez aussi vous inscrire en ligne dans la rubrique agenda du site www.ccih.be.



Beach Party

(20/06/2013)

La CCI WAPI et la Confédération de la Construction du Hainaut Occidental ont organisé conjointement une Beach Party en juin dernier. Instaurée en 2012, la coopération entre ces deux institutions a pour objectif de stimuler les rencontres et partenariats entre leurs membres respectifs. Sable, transats et palmiers ont accueilli plus de 100 participants pour cette première manifestation qui avait un avant-goût d'été.

PHOTOS: © CAMILLE DESAUVAGE



WAPITOUR au MIM

(27/06/2013)



Le 27 juin dernier, La CCI Wallonie Picarde, en collaboration avec l'IEG, a organisé une visite d'entreprise au sein du Marché International Mouscronnois. Le MIM est un site ultramoderne de plus de 8000 m², entièrement dédié aux métiers de la bouche. Plus de 3800 clients, restaurateurs, traiteurs, collectivités, détaillants en alimentation, crémiers, bouchers, pâtisseries, poissonniers... venus de France, de Flandre et de Wallonie y font leur approvisionnement tous les jours de la semaine.

Si la Chambre souhaitait mettre en valeur cet espace, c'est parce qu'elle organise sa troisième session de formation en Responsabilité Sociétale des Entreprises dès la rentrée. La RSE est un concept dans lequel les entreprises intègrent les préoccupations sociales, environnementales et économiques dans leurs activités. Elle favorise donc les produits locaux et les circuits courts dans le secteur alimentaire, ce que fait le MIM depuis de nombreuses années. De plus, le MIM met à disposition de la Banque Alimentaire deux cellules de stockages.

La CCI WAPI remercie l'IEG ainsi que l'équipe du MIM pour cette visite enrichissante et conviviale.

PHOTOS: © CAMILLE DESAUVAGE



Faites enlever gratuitement votre électro usagé par Recupel



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

www.recupel.be/enlevementgratuit

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



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 nos courtiers partenaires recommandent Ethias !

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

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

ethias

PREFERRED PARTNER
FOR CORPORATE INSURANCE