

cci mag

LE MAGAZINE DES ENTREPRISES

MENSUEL N°09
NOVEMBRE 2013
ÉDITION LIÈGE -
VERVIERS - NAMUR



L'INVITÉ

Pierre Girretz

(GIRRETZ PIERRE
ÉNERGIES ALTERNATIVES)

Feu de tout bois

Dossiers

**LES 4 ROUES
QUI VALENT LE DÉTOUR...**

**CROWDFUNDING :
L'UNION FAIT LA FORCE**

www.ccimag.be



ZERO
PERSONNE
EN ATTENTE!

Votre certificat d'origine en quelques clics

Epoque révolue, celle où vous deviez attendre indéfiniment avant de recevoir votre certificat d'origine. Grâce à l'application en ligne DigiChambers, votre document vous est délivré... par votre imprimante.

Introduisez votre demande sur www.digichambers.be. Dès son approbation, il vous suffit de télécharger le certificat officiel depuis le site sécurisé. Imprimez-le et vous voilà prêt à exporter. Sans soucis. Sans tracas !

DigiChambers
your certificate of origin online

Contactez nous par
gaby@ccilvn.be
tél. +32 (0)4 341 91 73
www.digichambers.be

Édito



Une réussite entrepreneuriale impressionnante. De quoi permettre à son fondateur de garder le feu sacré et la pleine confiance pour le futur.

TOUT FEU, TOUT FLAMME!

Notre invité de ce mois, Pierre Girretz, dont l'entreprise éponyme jouit d'une réputation sans cesse grandissante, peut s'enorgueillir d'une véritable success story bien au-delà de nos frontières. En effet, les Ets Pierre Girretz, ce ne sont pas moins de 20.000 m² dans la région verviétoise, 2 show-rooms (Battice et Eindhoven) et plus de 45.000 appareils actuellement en fonctionnement. Des chiffres à donner le tournis et une réussite entrepreneuriale impressionnante. De quoi permettre à son fondateur de garder le feu sacré et la pleine confiance pour le futur.

Votre édition vous offre, ce mois, deux dossiers exclusifs, dont le premier enflammera à coup sûr les passionnés d'automobile. Rédigé en étroite collaboration avec un journaliste chroniqueur automobile pour Autonews, mais aussi responsable de la rédaction du supplément moteurs de La Libre Belgique, ses précieux conseils vous aideront incontestablement à bien choisir votre véhicule.

Le second dossier vous incitera à jeter au feu les traditionnels modes de financement au profit du, très actuel, "crowdfunding" (financement participatif). Il vous invitera, en tous cas, à la réflexion par rapport à ce nouveau mode de consommation collaborative.

Enfin, pour ranimer la flamme des événements passés, rien de tel que de vous offrir quelques superbes clichés pris, tant au dernier Made In Ciney, qu'à la soirée Young CCI Network (YCN) organisée au Festival International du Film Francophone de Namur ou encore, lors de la première édition du Business Car Meeting au garage Peugeot Schyns de Chénée en compagnie de Miss Belgique, Miss Province de Liège et Miss Province de Namur, excusez du peu!

Juste un conseil, veuillez à enfiler des gants ignifugés avant de tourner les pages de votre CCI mag' de novembre, car les informations que vous y découvrirez promettent d'être assez brûlantes.

Vous voilà prévenus!

Siège de Liège

Liege Airport
Bâtiment B50 (1^{er} étage) - 4460 Grâce-Hollogne
Tél.: 04/341.91.91 - Fax: 04/343.92.67

Siège de Namur

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

Présidents

Alexandre Grosjean
Jean-François Coutelier

ALEXANDRE GROSJEAN, PRÉSIDENT CCI LIÈGE-VERVIERS
JEAN-FRANÇOIS COUTELIER, PRÉSIDENT CCI NAMUR



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

Éditeur responsable

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

Flashez ce code
sur votre Smartphone



et accédez à nos
dernières news
sur ccimag.be

Chef d'édition

Céline Léonard
Tél. 04/341.91.64 - cl@ccilvn.be

Publicité

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

Journalistes

Alain Braibant, Stéphanie Heffinck, Céline Léonard,
Bob Monard, Jacqueline Remits, VDA.

Dossier

Stéphanie Heffinck et Céline Léonard

Abonnements

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

Collaborations CCI

Jane Betsch, Jean-François Coutelier,
Gilles Foret Alexandre Grosjean, Vincent Mausen.

Photos

Jonathan Berger, Jean-Claude Dessart,
Stephan Kerff, Ingrid Otto.

Impression

Chauveheid

Maquette et mise en page

Mwp Communication - www.mwp.be

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

L'invité

PIERRE GIRRETZ Girretz Pierre Energies Alternatives

Animé par la flamme entrepreneuriale, Pierre Girretz s'est en quelques années imposé comme leader dans la vente de poêles et chaudières à pellets au Benelux. La clé de son succès ? Placer en permanence le client au cœur de ses préoccupations. Rencontre avec un entrepreneur toujours dans le feu de l'action.



Autour de

La trompe de chasse

Plutôt que courir, pédaler ou jouer au golf, la meilleure détente qui soit, pour certains chefs d'entreprise, consiste à souffler à pleins poumons dans leur trompe de chasse. Le son du cor au fond des bois, un anti-stress auquel vous n'auriez peut-être pas pensé ? Eux, si



G. Duesberg et F. de Raditzky

Dossier

Crowdfunding : le pouvoir de la foule

Un marché exponentiel

Avantages et risques

Les plateformes belges

Témoignages de
sociétés financées

Dossier

Des 4 roues qui valent le détour !

Les meilleures ?

Laquelle choisir ?

Qui dans quoi ?

Les immatriculations
de 2013

Les nouveautés



L'équipe de MyMicroInvest

Honest Talk

Tommy Leclercq

Depuis ce mois de mars, Tommy Leclercq a endossé la fonction de Gouverneur du Hainaut. Une province en pleine mutation économique dont il souligne les nombreux atouts en dépit d'une image de marque souvent négative.



Boîtes à outils

Accident de travail : quid de l'immunité de l'employeur

Lorsqu'un accident survient au sein d'une entreprise, l'employeur ne peut être poursuivi par la victime pour la partie du dommage non réparable en « accident du travail ». Cette immunité connaît, toutefois, quelques rares exceptions. Explications en compagnie d'Olivier Vannerum (Ethias).



Guy Delforge : un parfum de réussite

38

Economiste de formation, Guy Delforge a concrétisé son rêve en créant son propre atelier de production et de vente de parfums. Un centre de création unique en Europe du Nord abrité dans les entrailles de la Citadelle Médiévale de Namur. Rencontre avec un entrepreneur qui orchestre les fragrances.



© J. Berger

L'actualité du chef d'entreprise

43

Au programme de cette édition : un concours de projets de création d'entreprises, la suppression de la période d'essai, l'importance des langues pour les sociétés, ... et bien d'autres infos encore !



Négociez vos achats : une savante orchestration

47

Daniel Gérard retrace les 9 étapes-clés du déroulement de la négociation et suggère aux acheteurs de formuler leurs attentes avant d'entrer dans le vif du sujet ! »



Daniel Gérard

Gérardin & Associés

11

En cette année 2013, le cabinet Gérardin célèbre ses 75 années d'association. S'apprêtant à prochainement céder le flambeau, Jean-Marie Gérardin revient sur les fondements de l'association et les défis qui l'attendent.



L'équipe du cabinet Gérardin

Ceteor

15

Implantée à Harzé, aux portes des Ardennes liégeoises, la société Ceteor s'est imposée comme un acteur majeur sur le marché des boosters de démarrage. Une épopée née sous l'impulsion de Cécile Troisfontaine.



C. Troisfontaine (Ceteor)

GAP Informatique

49



M. Lambert (GAP Informatique)

Située le long de la Route du Condroz, l'entreprise GAP Informatique trace depuis 25 ans son chemin dans le secteur des services informatiques. Une évolution constante que nous retrace son fondateur, Michel Lambert.

MDB

53

Depuis 1892, l'entreprise liégeoise Métal Déployé Belge (MDB) s'active avec succès dans le secteur du métal. A l'aube de 2014, la PME nourrit deux grands projets : développer ses parts de marché à l'export dans le secteur du profilé et devenir un acteur incontournable du Benelux dans le design métallique.



Une partie de l'équipe de MDB

Ils ont fait des affaires

54

Organisé en juin dernier, Meet'In Liège était la place to be du monde entrepreneurial. Initié en vue de promouvoir les contacts d'affaires entre voisins, l'évènement a atteint son but. La preuve avec quelques témoignages.



A. Paulus (Ascento), M. Malherbe (CréaPME) & B. Philippart (CréaPME et Réseau FAR)

Young CCI Network

56



N. Gillet (FIFP)

Après les sessions YCN passées en compagnie de Jacques Borlée (au Standard) et de Marc Ysaye (à Média Rives), la CCI a pris la direction de Namur et de son 28ème Festival International du Film Francophone.

MADE IN

58



B. Schmitz (Schmitz Digital Printing)

Dans le cadre de son concept MADE IN, la CCI faisait étape à Ciney, une terre d'accueil pour de nombreuses entreprises, notamment, du secteur agro-alimentaire.

Alter Ego

60

Pour la 2ème année consécutive, la CCI avait convié les participants de ses 12 groupes Alter Ego à une soirée pour leur permettre de se rencontrer et d'échanger en toute convivialité.



Business Car Meeting

62

En ce mois d'octobre, la CCI organisait son tout premier Business Car Meeting chez Peugeot Schyns. Un évènement rehaussé par la présence du Team DG Sport et de Miss Belgique 2013.

A portrait of Pierre Girretz, a man with brown hair and glasses, wearing a dark brown textured sweater over a blue collared shirt. He is holding a red tool in his raised right hand and has his left hand in his pocket. The background is a workshop with white metal frames and large bags of material.

PIERRE GIRRETZ

FEU DE TOUT BOIS

Actif dans le secteur du pellet depuis une dizaine d'années, Pierre Girretz y fait un peu figure de précurseur. Multipliant les investissements, sa société trône aujourd'hui à la première place des ventes de poêles et chaudières à pellets au Benelux. Rencontre avec un entrepreneur qui a toujours une longueur d'avance.

CÉLINE LÉONARD - © JEAN-CLAUDE DESSART

Ecologiste dans l'âme, c'est avec conviction que Pierre Girretz s'est lancé dans le secteur du pellet voici 8 ans. Il est aujourd'hui à la tête d'une entreprise devenue n°1 des ventes de poêles et chaudières à pellets dans le Benelux. Une ascension rapide qui ne s'est pourtant pas faite en un jour. « *Je me suis installé comme indépendant en 2005 en tant que revendeur de poêles et chaudières à bois et pellets de la marque italienne Edilkamin.* » Un concept précurseur pour le marché belge. Trop peut-être... : « *Au cours des premiers mois, je n'ai absolument rien vendu. Une véritable galère ! Il m'a fallu attendre le début de l'année 2006 pour acter ma première vente et voir enfin mon activité décoller.* »

Le véritable boom pour la société verviétoise survient en 2008, année où la courbe du mazout frôle des sommets rarement atteints ravivant l'intérêt du grand public pour les granulés de bois. Depuis lors, l'entreprise poursuit sa marche en avant à un rythme soutenu. La clé du succès ? « *Le client est en permanence au cœur de nos préoccupations. Je ne sais que trop bien à quel point chaque euro est difficile à gagner. Par conséquent, quand un client consent un investissement pour l'un de nos produits, je veux que sa satisfaction soit maximale. Pour ce faire, nous ne cessons d'investir et d'innover. Livraison, design, infrastructures, site internet, horaires du service technique... : tout est pensé par rapport au client et aux attentes qu'il manifeste.* »

Parti de rien, Pierre Girretz pilote désormais une équipe de 43 personnes. « *À l'instar des premiers collaborateurs recrutés, j'ai le sentiment d'avoir grandi avec la société. Nous avons chacun dû augmenter notre niveau de compétences pour coller à de nouvelles exigences.* »

Quand on lui demande le regard qu'il porte sur son parcours professionnel, la réponse de Pierre Girretz fuse : « *Je ne regarde jamais dans le rétroviseur. Ce qui me préoccupe aujourd'hui, c'est 2014. Une année pour laquelle, cela ne vous étonnera pas, je nourris certains projets. Notamment celui de la création d'une ligne d'ensachage à l'étranger.* » Affaire à suivre...

Coup de Génie

« Comme nous l'avons évoqué, je porte une attention toute particulière à l'écologie. Cela se traduit au travers des produits commercialisés par ma société (le pellet est un combustible non polluant) mais pas seulement. Ainsi, nos bureaux sont installés dans une construction passive, une petite éolienne domestique a été installée à l'arrière du bâtiment, nous récoltons les eaux de pluie dans une citerne de 5000 litres nous rendant totalement autonomes en eau, certains de nos camions peuvent rouler à l'huile de colza... Bref, bien plus qu'un produit, l'écologie est pour moi un engagement.

Je ne sais pas si l'on peut parler de coup de génie mais je considère que cet intérêt sincère pour l'environnement m'a donné la force de persuasion nécessaire pour convaincre mes premiers clients y compris les moins réceptifs. Je croyais (et crois toujours) dans le bien-fondé des solutions que je mets à leur disposition.

Cet intérêt qui m'anime m'a peut-être également permis d'être parmi les précurseurs de ce secteur en Belgique et d'ainsi avoir une longueur d'avance sur certaines sociétés qui se sont par la suite lancées dans ce domaine. »

GIRRETZ PIERRE ÉNERGIES ALTERNATIVES C'EST :

- ▶ Le leader dans la vente de poêles et chaudières à pellets au Benelux
- ▶ 43 collaborateurs
- ▶ 500 points de vente dans le Benelux
- ▶ 2 showrooms (Battice, Eindhoven)
- ▶ 45.000 appareils actuellement en fonctionnement
- ▶ 20.000 m² d'infrastructures
- ▶ Un chiffre d'affaires multiplié par 12 en 4 ans



KINEPOLIS LIÈGE B2B

Une idée de cadeau de Noël ?



Les chèques-cinéma de Kinopolis



DÉDUCTIBILITÉ FISCALE

- ★ **Cadeaux d'affaires** : pour vos relations d'affaires, clients et fournisseurs : 50% déductible
- ★ **Actions promotionnelles** : 100% déductibles
- ★ **Cadeaux pour le personnel** : 100% déductibles

- ▶ Fêtes : Saint-Nicolas, Noël, anniversaire... avec max. de 35€ (et max. de 35€ par enfant à charge).
- ▶ Distinction honorifique avec un Max. de 105€
- ▶ Pension avec max. de 105€ (ou 35€ par année de service)

INFOS PRATIQUES

- ★ Validité de 1 an dans tous les Kinopolis de Belgique
- ★ Commande à partir de 10 chèques-cinéma
- ★ Enlèvement au cinéma ou par envoi d'un recommandé
- ★ Pour la première commande délai de maximum 4 jours ouvrables

Commande en ligne sur : kinopolisbusiness.com

Demande d'un bon de commande par fax ou mail/ toutes informations :

Maud franz, mfranz@kinopolis.com, 04.224.66.32

Kinopolis Liège: Chaussée de Tongres 200, 4000 Liège.



KINEPOLIS®

BUSINESS

WHERE BUSINESS MEETS PLEASURE

kinopolisbusiness.com



BIO EXPRESS

- Né à Verviers
- Gradué en Construction de la Haute École de Verviers
- **2005**: se lance comme revendeur Edilkamin
- **2006**: devient importateur exclusif pour la Belgique
- **2007**: achète 7.000 m² dans le zoning des Plénesses
- **2009**: construit 7.000 m² d'espace logistique
- **2010**: fait l'acquisition de 13.000 m² supplémentaires et se lance aux Pays-Bas
- **2012**: inaugure 2 showrooms (Battice, Eindhoven)
- **2013**: met en place une unité d'ensachage de pellets à Andrimont

DU TAC AU TAC

► Qu'est-ce que Pierre Girretz n'aime pas chez Pierre Girretz?

Elle est difficile cette question (rires)! Je dirais que je n'aime pas le trop peu de temps qu'il passe auprès de sa famille ou en compagnie de ses amis.

► Inversement, qu'est-ce que Pierre Girretz aime chez Pierre Girretz?

Ce n'est pas évident non plus... Une certaine ouverture d'esprit peut-être.

► Où Pierre Girretz se voit-il dans 20 ans?

Toujours dans le monde du pellet, c'est une certitude. Je ne crains pas pour l'avenir de ce secteur. La gestion forestière belge n'est pas encore optimale et laisse donc augurer la création de nombreux nouveaux emplois. Quand un produit, comme c'est le cas du pellet, recèle autant de qualités (sur le plan économique, social, écologique...), il doit nécessairement nous inviter à investir dedans.

Coup de gueule

« Je voudrais m'exprimer sur une récente mésaventure survenue avec un collaborateur. J'avais établi un véritable partenariat avec cette personne pour finalement me rendre compte qu'elle utilisait notre base de données pour prospecter de potentiels clients à son propre compte. C'est tout bonnement désolant. Est-ce que cela va modifier la manière dont j'envieais les choses? Non, je ne vais pas verser dans la paranoïa. Je préfère me dire qu'il s'agit là d'un acte isolé qui n'a pas vocation à se répéter. »

Coup de cœur

« L'un de mes grands plaisirs quand je me rends en clientèle est de me pencher sur les déchets produits par une entreprise et d'étudier la manière dont ceux-ci pourraient être valorisés en énergie combustible. Des palettes de bois au marc de café en passant par les noyaux de cerise, nombreux sont les déchets valorisables. En exploitant ce potentiel, l'entreprise réduit sa facture énergétique tout en évitant de devoir payer pour les évacuer. Avant même de suggérer l'utilisation de pellets, je mets toujours en avant ce type de solutions conciliant économie et écologie. »



GIRRETZ PIERRE ÉNERGIES ALTERNATIVES

Z.I. Les Plénesses – Rue des Nouvelles Technologies, 11
4821 Andrimont - Tél. 087/44.82.54
www.girretzpierre.be

LA TROMPE DE CHASSE SONNER ET DÉSTR

Plutôt que de courir, pédaler ou jouer au golf, la meilleure détente qui soit, pour certains chefs d'entreprise, consiste à souffler à pleins poumons dans leur trompe de chasse. Lorsque ces mordus de la trompe jouent de leur cher instrument, c'est-à-dire lorsqu'ils sonnent, ils sont véritablement transportés dans un autre monde. Le son du cor au fond des bois, un anti-stress auquel vous n'auriez peut-être pas pensé? Eux, si.

JACQUELINE REMITS

GÉRY DUESBERG



Géry Duesberg (à g.) et François de Radzitzky

- Administrateur délégué d'Elink Coding (imprimantes et systèmes d'étiquetage)
- Administrateur de l'asbl Fédération des Trompes du Benelux, membre de la Société royale des Disciples de Saint-Hubert de Namur

Pour Géry, la passion pour la trompe a commencé comme un coup de cœur. « J'ai entendu quelqu'un qui en faisait et cela m'a donné envie d'en faire autant. C'était il y a une quinzaine d'années déjà. Depuis lors, j'ai acheté des instruments et n'ai jamais manqué une répétition. C'est un instrument assez exigeant physiquement. Déroulée, la trompe fait 4,55 m. Il faut du souffle pour en jouer et générer une pression très forte dans la cage thoracique. Mais c'est une excellente détente. Faite en laiton et en cuivre, elle correspond à la note ré de l'orchestre ou du piano. C'est un instrument pratiqué uniquement par des amateurs. Il n'y a pas d'académie officielle. Cet instrument est probablement le seul que l'on puisse jouer d'oreille. Nous apprenons les fanfares par cœur. Il faut beaucoup de persévérance pour arriver à un bon niveau. Je répète toutes les semaines. Idéalement, il faudrait le faire tous les jours. Nous sommes avant tout des passionnés. Quand je m'entraîne, je veille à ne pas mettre tout le village où j'habite à dos! Je vais dans les bois pour ne déranger personne. Je fais alors un exercice physique impressionnant qui consiste à mettre toute la compression nécessaire pour sortir un son. La manière dont on va amener du son est un peu similaire à celle des gens qui font du chant. Lui aussi génère pas mal de pression au niveau de la cage thoracique. On parle de la colonne d'air. Il faut libérer tous les muscles au niveau du visage et du cou pour obtenir de sons purs et riches. Lorsqu'on s'entraîne, on doit faire des exercices de relaxation pour tendre vers la performance et une certaine qualité sonore. L'acoustique locale est très importante. Le son n'est pas le même dans une

église ou dans un bois. Dans la forêt, l'instrument donne toute son amplitude. Le son y trouve toute sa place. Quand j'ai fini ma journée de chef d'entreprise, que je me rends dans un bois et que je joue de la trompe, c'est l'occasion de me détendre d'une manière exceptionnelle. Chaque groupe de sonneurs possède sa tenue particulière. Nous sommes habillés comme les veneurs français, avec bombe et bottes d'équitation. Mais les miennes n'ont jamais été sur un cheval! Les sonneurs sont organisés en groupes, appelés rallyes, répartis dans le pays et composés, chacun, d'une dizaine de sonneurs de tous horizons. Parmi eux, des nobles, des chefs d'entreprise, des enseignants, des gardes forestiers... réunis par une même passion. Nous rencontrons des gens de tous milieux dans notre groupe des Disciples de Saint-Hubert, plus que centenaire. Ce hobby me permet de côtoyer un autre monde que celui de l'entreprise. Je change de planète. »

ELINK BELGIUM SA: Rue des Mayeurs, 25 - 4280 Hannut - www.elink-coding.com



ESSER

PATRICK CHALANT

- Administrateur gérant de Transac's (transmission d'entreprises)
- Sonneur depuis plus de 40 ans

FRANÇOIS DE RADZITZKY

- Administrateur de NCI Associates (conseil en entreprises)
- Président de la Fédération des Trompes du Benelux et directeur musical et pédagogique des Disciples de Saint-Hubert de Namur

François a découvert la trompe, alors qu'adolescent, il suivait des chasses à courre. « J'ai été subjugué quand j'ai découvert cet instrument. Je m'y suis mis. J'aime la chaleur du son. Le monde des sonneurs est très convivial. La Fédération des Trompes du Benelux regroupe 400 sonneurs de ces 3 pays. L'objectif est de partager une passion pour cette sonorité. Nous rassemblons des gens de tous âges et de toutes origines. Chaque groupe organise des cours accessibles aux débutants. L'enseignement est assuré bénévolement par les anciens. Plusieurs fois par an, des journées de stage sont organisées en Belgique. Des sonneurs se rendent parfois à l'étranger pour donner des stages, en France, en Allemagne. J'ai donné des cours en Pologne et aux États-Unis. Nous souhaitons que cette partie culturelle perdure. Il faut assurer le renouvellement des troupes. À l'école de Namur, le plus jeune a commencé à 11 ans, le plus âgé en a 72. Nous comptons également des femmes, dont certaines de très haut niveau. Les groupes de sonneurs participent à diverses manifestations. Les Disciples de Namur donnent des concerts : le 18 octobre à l'église de Villers-la-Ville ; le 27 octobre à la cathédrale Saint-Aubin de Namur ; le 24 novembre, à l'église Saint-Jacques de Liège. Nous nous retrouvons pour le plaisir de faire de belles choses. Après 50 ans de pratique, je trouve toujours que progresser ensemble est merveilleux. »

NCI ASSOCIATES SPRL :
Av. de l'Observatoire, 347
4000 Liège

Enfant d'Outremeuse, Patrick a découvert la trompe de chasse par l'équitation. « Je me suis passionné par cet instrument sans être chasseur. On montait à cheval dans la famille. Mon père avait acheté une trompe. J'ai rencontré un garde-chasse sonneur. J'avais 12 ans quand j'ai commencé à sonner. Quand j'étais jeune, le costume ne me plaisait pas, aujourd'hui, il ne me dérange plus. Au début, l'apprentissage est laborieux. Jeune, j'en faisais une heure par jour. Je rentrais de l'école à midi pour aller m'entraîner dans la cave chez mes parents. Pas musicien au départ, j'ai appris la musique pour progresser à la trompe de chasse mais ce n'est pas nécessaire. Aujourd'hui, je vais aux répétitions. C'est assez dur. Déroulée, la trompe fait 4,55 m. Il faut pousser l'air au bout avec une embouchure très petite et assez coupante. Comme c'est d'abord de la musique, il faut vraiment doser son effort, sinon le résultat n'est pas beau. Jouer blesse souvent les lèvres. Avec la pression, elles ont tendance à gonfler et, après 10 minutes, on est obligé de les laisser reposer pour qu'elles retrouvent une bonne irrigation. C'est pourquoi les morceaux sonnés à trompe de chasse sont souvent assez courts. La trompe est un instrument naturel. La vibration de la lèvre est amplifiée dans un tuyau sans aucune note. La longueur d'onde de cette note est tellement puissante qu'elle pénètre dans le corps de la personne qui l'écoute. Souvent, les auditeurs ont la chair de poule. Last but not least, les à-côtés sont très agréables aussi ! Nous sommes tous copains. »

TRANSAC'S SPRL : Av. de l'Observatoire, 347 - 4000 Liège - www.transacs.be



JOSEPH MARTIN

- Administrateur gérant de Belgafroid (froid et pompes à chaleur)
- Sonneur depuis 18 ans



Joseph a commencé à sonner voici 18 ans. « J'avais 25 ans. J'ai entendu de la trompe de chasse. Cela m'a plu et j'ai suivi des cours, d'abord dans le groupe Bien-Aller Ardennes de Liège, puis à la Trompe du Duché de Limbourg. Aujourd'hui, je joue en indépendant. Également chasseur, je répète toutes les semaines et je sonne lors de parties de chasse en fin de journée. Cette activité apprend à avoir de la rigueur dans son travail aussi. Il apporte des ouvertures sur d'autres métiers. Et c'est un fameux poumon d'oxygène ! »

BELGAFROID SPRL :
Rue du Fort, 6 - 4450 Juprelle
www.belgafroid.be

Discar

Liège



Le plaisir
de conduire



serviceplan

DISCAR

Discar s.a.
Adresse provisoire
Boulevard R.Poincaré, 4
4020 Liège
Tél. 04 341 99 11
info@discar.net.bmw.be

DISCAR FAIT PEAU NEUVE.

Discar modernise entièrement ses infrastructures pour offrir une nouvelle concession à la pointe de la technologie, au design d'avant-garde et aux dimensions généreuses. Pour continuer à vous garantir un service sans tache pendant les travaux, nous déménageons dès le 28 octobre dans une concession provisoire située à quelques centaines de mètres, au 4 Boulevard Poincaré. Outre la palette complète de nos services haut de gamme, vous pourrez y découvrir la nouvelle BMW i3 et la nouvelle BMW X5 dès le grand week-end de présentation des 16 et 17 novembre. Bref, même dans notre concession provisoire, nous veillerons à vous plonger au cœur de la modernité.

**DURANT LES TRAVAUX, DISCAR VOUS SERT
AU BOULEVARD R. POINCARÉ, 4.**

 **DONNONS PRIORITÉ À LA SÉCURITÉ.**

Informations environnementales (AR 19/03/04) : www.bmw.be

[Géradin & Associés]

75 ANNÉES DE DROIT

Fondé en 1938, le cabinet Géradin célèbre en 2013 ses 75 années d'association. Une date anniversaire en faisant la plus ancienne association d'avocats recensée en région liégeoise. Associés au sein du cabinet, Jean-Marie Géradin et Paul Schillings reviennent sur les fondements de l'association et les défis qui l'attendent.

CÉLINE LÉONARD



L'équipe du cabinet Géradin Société d'Avocats (Me. Jean-Marie Géradin assis au centre, Me. Paul Schillings 2^e assis en partant de la dr.)

Un fondateur précurseur

Aujourd'hui, nombre d'avocats exercent leur profession en société. « Mais il n'en a pas toujours été ainsi, précise Maître Jean-Marie Géradin. Lorsqu'en 1938 mon père s'est associé à son ami Jean Halleux, l'avocature se concevait encore dans une optique purement individualiste. Sa démarche était donc totalement novatrice voire interdite. »

Précurseur dans l'âme, Amand Géradin tenait également à faire de son cabinet une association intégrée. « En d'autres termes, il ne voulait pas d'une société où les associés se contentent de se partager les frais. Il aspirait à ce que ces derniers se partagent aussi le fruit de leur travail. Si au fil des ans le cabinet a grandi [ndlr: aujourd'hui, 15 avocats et 8 associés], il est toujours resté fidèle à cette philosophie. Raison pour laquelle nous nous sommes organisés, il y a 20 ans, en coopérative. »

Un demi-siècle de fidélité

Au cours des 7 dernières décennies, le métier d'avocat a subi de profondes mutations caractérisées, entre autres, par une

multiplication des disciplines. D'une pratique généraliste du droit, le cabinet Géradin Société d'Avocats a ainsi vu son champ d'activité s'étendre vers le droit social, fiscal et commercial. « Malgré cette diversification, l'orientation première donnée par mon père vers le droit de la responsabilité civile et des assurances est toujours restée notre core business. Une stabilité que l'on retrouve également au sein de notre clientèle où certains clients (PME, compagnies d'assurances, institutions financières...) nous sont fidèles depuis plus de 50 ans. »

Outre cette constance, la société liégeoise a consolidé sa croissance en recrutant, au cours des années 90, des avocats germanophones. « Dans un premier temps, cela résultait plus du hasard que d'une stratégie. Aujourd'hui, grâce à la présence de plusieurs collaborateurs de langue allemande, nous avons la chance de

compter une clientèle importante dans la région d'Eupen et Saint-Vith. »

Une future transition

Présent au sein de l'association depuis 40 ans, Jean-Marie Géradin tirera sa révérence dans 3 ans. Deux autres associés, Maîtres Francis Teheux et Bénédicte Van Den Daele, lui emboîteront le pas. Autant dire qu'au sein de l'association, le processus de transition est déjà en marche. « Pour les associés restants, dont je fais partie, le défi sera de taille, souligne Maître Paul Schillings. Nous aurons bien évidemment à cœur de préserver les valeurs qui ont fait le succès du cabinet. Je pense, notamment, à une certaine manière d'appréhender le métier axée sur le devoir de conseil de l'avocat et la recherche du compromis. Cette conception non agressive du métier est l'une des facettes de la « marque » Géradin et une des raisons de son succès. »

GÉRADIN SOCIÉTÉ D'AVOCATS

Avenue Blonden, 11 - 4000 Liège
Tél. 04/229.87.40 - www.geradin-law.be

ELECTROVOX

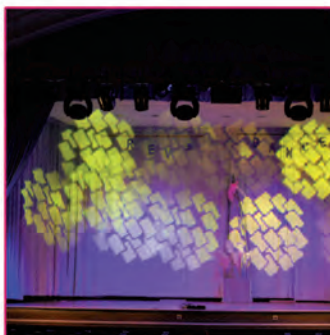


Contact

T.0032(0)472/10.72.27

T. 0032(0)475/41.58.03

www.electrovox.eu



LA VOIX ET L'IMAGE DE VOS EVENEMENTS

Electrovox c'est ...

- Sonorisation & gestion multimedias officielle des événements de la Chambre de Commerce.
- Locations d'écrans : plasma et LED
- Reportage vidéo
- Stands pour expositions : montage, éclairage et projection de logos sur sols et murs.
- Eclairage lounge
- Gestion technique de tout événement d'envergure (ex : Espace VIP Casino au Francfolies de Spa, championnat belge de Poker, ...)
- Gestion de conférences : son et image
- Animation de vos soirées d'entreprises par vidéo-clips

Contactez-nous !
Vous ne serez pas déçu.
T.0032(0)472/10.72.27

 **ELECTROVOX**

BtoB
Benelux
Event & Business



Mercedes voit la vie en vert

Mercedes aime la technologie au profit de la nature. Les concessionnaires Mercedes-Benz de la région Liège – Verviers – Namur vous présentent la Mercedes E 300 BlueTec Hybrid, premier modèle à allier diesel et électricité. Accrochez-vous, ça décoiffe!

Jusqu'à présent, vous ne preniez pas la marque à l'étoile comme la plus écologiquement correcte de la planète, pas vrai? Il faut réviser fissa vos idées toutes faites, les temps changent, Mercedes aussi. Hélas, les préjugés ont la vie dure, en automobile comme ailleurs. Pour la plupart d'entre nous, voiture chère est synonyme de gros avantages toutes natures, mais d'une mauvaise note en déductibilité. Résultat: on en prend une plus petite. Le CO₂ plus bas, c'est attractif. C'est ainsi que, ces derniers temps, les dirigeants de société ont eu tendance à revendre leurs grosses cylindrées. Certes, c'est sympa de rouler dans une petite auto pendant un an, mais quand on a l'habitude de rouler dans une belle berline so sexy, l'envie de retrouver un certain niveau de confort et de sécurité est là, et bien là!

Les constructeurs automobiles se sont évidemment adaptés à ces contraintes de CO₂. La nouveauté? La manière de le calculer. Au final, des véhicules identiques à ceux que les patrons utilisaient auparavant, mais avec du CO₂ divisé presque par 2! Et ça, ça change tout!

Au fait, quel est le coût complet d'un véhicule? « Souvent, on s'arrête au prix de vente, constate Vincent Fonzé, administrateur délégué de CentrEtoile SA à Huy, qui parle au nom de ses confrères concessionnaires Mercedes de la région Liège – Verviers – Namur. C'est une erreur. Compte tenu des différents degrés de déductibilité sur base des émissions de CO₂, les différences sont importantes. Une voiture chère à l'achat, avec un CO₂ très bas, peut s'avérer au final assez intéressant. »

109 gr de CO₂ = 80 % de déductibilité

Comment est-ce possible? « La nouvelle Classe E 300 BlueTec Hybrid est l'une des rares voitures à proposer de l'hybride avec du diesel. Le plus souvent l'hybride est mélangé avec de l'essence. Avec le diesel, on arrive à des coûts de consommation en théorie d'office plus bas qu'un moteur à essence, mais en plus avec l'aide du moteur électrique. Cela permet d'avoir une Classe E avec un niveau de CO₂ de 109 grammes, soit une déductibilité de 80 %. » Si on a

affaire à une voiture qui permet d'être déduite à 80 % par rapport à une voiture déduite à 50 % pour le même prix, il n'y a pas photo.

« Elle s'appelle 300 mais c'est en fait un 2,1 litres! Il s'agit d'une E 250 CDI BlueEfficiency (2.1l, 204 ch: din et 500 Nm), auquel est accouplé un petit moteur électrique de 27 chevaux. L'inertie du freinage et la traînée vont faire qu'à un moment la batterie du moteur électrique se recharge. » Pour info, il existe aussi une E 220 CDI BE édition (2.1l, 163 ch: din et 400 Nm) à partir de 119 g/km!

Classe S 100 % déductible!

Mercedes ne s'arrête pas en si bon chemin vert. Dès septembre 2014, la toute nouvelle Classe S, qui a été présentée lors du dernier Meet'In de la CCI sur la pelouse du Standard en juin dernier, sera disponible en Plug In Hybrid. Elle émettra seulement 69 grammes de CO₂ (oui, 69 grammes, vous avez bien lu!). Autrement dit, elle sera 100 % déductible (comme une camionnette, mais la comparaison s'arrête là!), un moteur essence (3.0l bi-turbo, 333ch/din) avec un moteur électrique (+/- 110 Cv/din) rechargeable sur secteur, à la maison, au bureau, ou sur toutes autres bornes de recharge rapide.

L'avantage? « Les puissances moteur sont plus élevées et on pourra rouler exclusivement à l'électrique, ce qui n'est pas le cas d'une simple hybride. On pourra très bien effectuer son trajet depuis son domicile jusqu'à son lieu de travail en utilisant exclusivement le moteur électrique. Dès lors, la consommation est nulle en carburant. Cela permettra d'avoir des niveaux de consommation combiné sur long parcours de l'ordre de 3 litres aux 100 kilomètres. Avec une Classe S, c'est vraiment rien! »

Bientôt, cette S 500 Plug-in-Hybrid fera son apparition. « Avec un moteur essence couplé à un moteur électrique, on sera à 69 grammes. Pour les impatients, la classe S sera aussi disponible dès le mois de mars avec le 300 BlueTec Hybrid! (114 g/km) La solution Hybrid et Plug In Hybrid s'étendra à l'avenir à d'autres modèles. » Mercedes n'a pas fini de vous étonner!

Sa Barvaux

Concessionnaire et Point de Service Agréés Mercedes-Benz
Rue des Vennes 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 Tirlemont 84 – 4280 Hannut
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 Beyne – Heusay
Tél. 04 361 66 66 – Fax 04 379 39 02

Henry sa

Concessionnaire et Point de Service Agréés Mercedes-Benz
Allée Verte 29 – 4600 Visé
Tél. 04 379 44 01 – Fax 04 379 39 21

Kalscheuer Verviers sa

Concessionnaire et Point de Service Agréés Mercedes-Benz
Rue de Limbourg, 2 – 4800 Verviers
Tél. 087 32 15 80 – Fax 087 32 15 90

Kalscheuer Eupen sa

Concessionnaire et Point de Service Agréés Mercedes-Benz
Gewerbestrasse 4 – 4700 Eupen
Tél. 087 56 01 50 – Fax 087 56 01 47

NamurEtoile sa

Concessionnaire et Point de Service Agréés Mercedes-Benz
Route de Hannut 94 – 5004 Bouge
Tél. 081 20 75 46 – Fax 081 20 75 36

Energie, innovation sur tous les fronts

Electrabel joue la carte de la recherche et de l'innovation

C'est à vive allure que le monde de l'énergie est entré dans une période de transition pour lutter contre le changement climatique et réduire les émissions de CO₂. C'est pourquoi dès 2010, Electrabel a lancé un programme de recherche et d'innovation axé spécifiquement sur cet objectif.



« Ce programme repose autant sur nos experts en interne et sur notre centre de recherche Laborelec que sur une collaboration avec 8 grandes universités belges. Il est consacré à la production et la consommation durables. Nous étudions plus précisément comment utiliser durablement la biomasse dans les centrales, comment mieux gérer le caractère imprévisible des sources d'énergie renouvelables comme le soleil et le vent ou encore, comment optimiser la flexibilité et l'efficacité des

centrales thermiques. Du côté de la consommation, nos priorités sont le développement de nouvelles technologies permettant à nos clients de produire eux-mêmes de la chaleur et de l'électricité, la mobilité durable et les systèmes et infrastructures intelligents qui ajustent en temps réel leur consommation en fonction de l'énergie renouvelable disponible », explique Anthony Thomas, responsable de l'innovation au sein du département Développement durable d'Electrabel.

DES CONSOMMATIONS INTELLIGENTES

Sur le réseau, l'offre et la demande entre production et consommation d'électricité doivent être constamment en équilibre, au risque d'avoir des coupures de courant. Avec l'essor des sources d'énergie renouvelables intermittentes, comme les panneaux solaires et les éoliennes, la nécessité pour les producteurs d'ajuster continuellement la production de leurs unités thermiques constitue un défi toujours plus grand. C'est pourquoi les études visent à déterminer s'il est possible solutionner en partie le problème en adaptant la consommation à l'électricité – verte ou non – disponible. « Cette innovation doit nous permettre lorsque le volume d'électricité renouvelable n'est pas suffisant d'arrêter pendant une période précise certaines installations de nos clients industriels », explique Anthony Thomas. « Nous évitons ainsi de devoir faire appel à des cen-

trales d'appoint plus coûteuses et à des sources d'émissions de CO₂ supplémentaires. »

IDENTIFIER LES POINTS FAIBLES ET PROPOSER DES SOLUTIONS

Tour & Taxis (T&T), ce complexe immobilier bruxellois bien ancré dans l'histoire de notre capitale, n'a pas été construit pour satisfaire aux exigences de demain en matière d'énergie. Mais ce défi, Electrabel l'a relevé avec le responsable de la gestion des bâtiments chez T&T.

T&T gère 45 000 m² de bureaux et d'espaces commerciaux ainsi que 17 000 m² de salles, dans des bâtiments construits au début du siècle dernier. Ce complexe est entretemps devenu une « entreprise écodynamique », car il respecte la charte environnementale bruxelloise. Pour améliorer encore ce score, le service BMS Scan d'Electrabel a identifié les points faibles du système de gestion des bâtiments. Avec à la clé de sérieuses améliorations en matière d'environnement et un important avantage financier. La réduction de la ventilation la nuit permet par exemple d'économiser 2 000 euros d'électricité par an. Une partie de l'air aspiré circule à nouveau la journée, ce qui fait baisser la consommation de gaz naturel de 12,5%, soit une économie de 22 500 euros par an.

L'expérience nous apprend qu'un BMS Scan identifie en moyenne 10 économies possibles. Car là où les paramètres du système BMS peuvent être directement modifiés, des économies peuvent être directement réalisées, sans nuire au confort.



Electrabel
GDF SUEZ

Pour en savoir plus, rendez-vous sur www.electrabel.be ou contactez votre Account Manager.



[Ceteor]

Leader du booster

- Une société active dans la conception et la fabrication de boosters de démarrage
- 25.000 boosters « made in Belgium » produits chaque année
- 80 % de la production exporté aux quatre coins du globe

CÉLINE LÉONARD

Implantée à Harzé, aux portes des Ardennes liégeoises, la société Ceteor s'est imposée comme un acteur majeur sur le marché des boosters de démarrage. Une épopée née sous l'impulsion de Cécile Troisfontaine, fondatrice et directrice de l'entreprise : « Tout a commencé en 1990, se souvient-elle. Ayant envie de m'installer à mon compte, je me suis lancée dans la vente de petit matériel pour les garages automobiles. Je me suis ensuite orientée vers l'importation de boosters d'origine canadienne puis américaine. »

D'importateur à producteur

En 2000, forte de l'expérience engrangée, Cécile Troisfontaine passe la vitesse supérieure en décidant de concevoir et de produire sa propre gamme de boosters. C'est ainsi que le SOS Booster, produit phare de l'entreprise, voit le jour. « Se présentant sous la forme d'une valisette, il est capable de démarrer tout type de véhicules : d'une tondeuse à un avion en passant par un char ou une voiture. » Rapidement, le succès est au rendez-vous sur le continent européen. « Il correspondait aux attentes de ce marché qui avait besoin de boosters plus puissants pour redémarrer des véhicules équipés d'un moteur diesel. »

Ayant fait de l'innovation l'un de ses piliers, Ceteor lance, en 2009, un produit qualifié de révolutionnaire par les professionnels du secteur : le PropulStation. « Le caractère innovant réside dans le fait que ce booster est équipée d'une station de recharge intégrée. Celle-ci permet de maintenir le booster chargé à tout moment, qu'il se trouve dans un atelier ou dans un véhicule d'intervention. »

Certifié par l'OTAN

Concevant chaque année plus de 25.000 boosters, Ceteor exporte ses produits aux quatre coins du globe (Europe, Afrique du Sud, États-Unis, Emirats arabes, Australie...). Internationalement reconnue, la PME de 18 collaborateurs a su se faire une place au

soleil dans un secteur hautement concurrentiel. « Nos innovations sont rapidement imitées. Nous essayons donc de nous distinguer par la qualité de nos services et le choix de nos composants. À titre d'exemple, nos batteries sont issues de la technologie aérospatiale et assurent 100 % d'interventions réussies. Une fiabilité qui vaut à certains de nos modèles d'être certifiés et utilisés par les armées de l'OTAN. »

Continuer à investir

En dépit des remous rencontrés par le secteur automobile, la société Ceteor se veut confiante dans l'avenir. « Il reste de nombreux secteurs de niche à conquérir : poids lourds, engins de chantier, aviation, agriculture... C'est donc avec optimisme que nous envisageons le futur de l'entreprise. Preuve de cette confiance, nous avons procédé l'an dernier à une extension de notre bâtiment dont nous avons doublé la superficie de stockage et de production ». Des initiatives et réalisations récompensées par Federauto, la Confédération belge du commerce et de la réparation automobile, qui au mois de mars dernier lui décernait l'Award de l'Entreprise de l'Année 2013.



Un produit capable de démarrer une voiture mais aussi un char ou un avion !



Cécile Troisfontaine, fondatrice et directrice de Ceteor



Rent & → Roll

Une solution innovante
pour une **flexibilité optimale**.

Rent & Roll vous apporte une
liberté de choix inédite.

Jusqu'ici, vous aviez le choix entre une location à court terme, jusqu'à douze mois, ou un leasing à long terme de deux ans minimum. Avec Rent & Roll, Athlon Car Lease vous propose une solution intermédiaire entre ces deux formules. Pour une flexibilité totale qui répond plus étroitement que jamais à vos besoins de mobilité.

Rent & Roll. Vous déterminez vous-même le
degré de flexibilité.

Rent & Roll est synonyme d'un large choix de véhicules de marques premium, généreusement équipés. Après 12 mois, vous pouvez prolonger le contrat ou restituer le véhicule à tout moment. Sur simple demande vous avez également l'avantage de basculer en leasing opérationnel. Une solution unique qui fait de Rent & Roll un concept révolutionnaire dans le domaine de la location.

Une formule révolutionnaire dans le
domaine de la **location**.

www.athloncarlease.be

ATHLON
CAR LEASE

Straight to the solution

LES 4 ROUES QUI VALENT LE DÉTOUR...

Quelle voiture choisir? Privilégier le cœur ou la raison? Quels sont les nouveaux modèles? Et pour quel type de cible?

Piloté par un journaliste chroniqueur automobile pour AUTOnews, Marianne, Moustique et de surcroît responsable de la rédaction du supplément moteurs de La Libre Belgique (1^{re} parution, le 26 octobre)... notre dossier de ce mois aborde ces questions et apporte des réponses qui tiennent la route.

Messieurs, attachez votre ceinture, nous vous offrons un moment de détente. Mesdames, il ne vous est pas interdit d'écouter crisser les pneus de quatre roues qui valent le détour...

BOB MONARD



Les meilleures?

Au moment de passer à l'acte d'achat d'un véhicule, tout un chacun liste ses propres critères. Objectifs et subjectifs. Impossible d'édicter une règle. Excepté celle du choix de carburant. Trop de propriétaires oublient que si le prix du diesel (83 % des voitures de sociétés en 2012, 89 % en 2011) a longtemps été plus intéressant à la pompe, le véhicule coûte plus cher à l'achat et à l'entretien. Et, sous la barre des 15 à 20.000 bornes annuelles, mieux vaut s'abstenir.

Un item qui revient régulièrement dans les conversations automobiles est la qualité. Bon nombre de conducteurs et conductrices pestent sur la qualité des plastiques, le manque d'insonorisation, les caoutchoucs fainéants... la liste des doléances est bien longue. L'hebdo français AUTOplus vient de commettre dans son n°1299 un examen minutieux des véhicules.

De la citadine à la familiale

Le diagnostic qu'il a établi porte tant sur la carrosserie et le châssis que sur la finition extérieure et sur l'habitacle. Parmi les minicitadines, la VW Up, l'Opel Adam et la Chevrolet Spark occupent le podium. Chez les citadines, l'Audi A1, la VW Polo et la Mini l'emportent. Dans la catégorie

des minispaces, la Skoda Roomster, la Toyota Verso-S et la Fiat 500 L ont recueilli les meilleurs suffrages. Parmi les berlines compactes, l'Audi A3, la VW Golf et la Volvo V40 se détachent de leurs consœurs. Quant aux familiales victorieuses, elles ont pour noms : BMW série 3, VW Passat et Audi A4 tandis que le segment des routières sacre les BMW série 5, Audi A6 et Jaguar XF. La catégorie des monospaces compacts distingue la Citroën C4 Picasso, la Mercedes classe B et la Chevrolet Orlando.

Et les 4x4?

Trois classements parmi les 4X4 ! Chez les citadines, la palme revient à la Mini Paceman qui précède l'Opel Mokka et la Peugeot 208. Un cran au-dessus, les compactes les mieux cotées sont l'Audi Q3 devant deux ex aequo : le Land Rover Evoque et la VW Tiguan. Last but not least, les « meilleurs » 4X4 familiaux sont l'Audi Q5, la BMW X3 et le Hyundai Santa Fe. Cette étude particulièrement fouillée arrive à une conclusion qui est tout sauf fortuite : les voitures allemandes obtiennent les meilleurs scores, les coréennes prennent du galon et les françaises décrochent la mention « peut mieux faire ». Rien de neuf peut-être. Sinon la confirmation de ce que l'on subodorait depuis longtemps...

Laquelle choisir?

Quelle voiture choisir ? La question mérite de ratisser quelques pistes pour trouver les meilleures réponses. À quel usage mon véhicule est-il majoritairement destiné ? Combien de passagers devra-t-il régulièrement accueillir ? De quel volume de chargement aurai-je le plus souvent besoin ? Combien de kms annuels vais-je parcourir ? Vers quels constructeurs et quels modèles vont mes préférences ? Quel budget puis-je consacrer à cette dépense ? Quelle sera l'intervention de mon employeur ?...

Une règle majeure

Autant de questions élémentaires et incontournables dont les réponses doivent baliser l'itinéraire qui mène à la décision finale. Une règle majeure : n'optez jamais pour un véhicule qui ne vous séduit aucunement. Ce compagnon de route et outil de travail doit aussi vous plaire. Car on ne change généralement pas de caisse tous les dix mois ! Quel sera votre mode débours ? Achat, leasing financier, full leasing, location ? Autre choix épineux : un véhicule neuf ou une « occase » ? À ce moment, il importe d'être vigilant car les promos méritent un coup d'œil plus qu'attentif. En effet, certaines périodes sont aussi plus propices aux bonnes affaires : salon de l'Auto de Bruxelles, vacances, véhicule en passe d'être renouvelé... autant d'opportunités à considérer comme il se doit. Une occase ? Oui, mais alors à prix sacrifié car beaucoup de véhicules neufs (Chevrolet, Dacia, Ford, Kia, Mitsubishi, Nissan, Renault, Seat, Skoda, Suzuki, Toyota, VW) s'affichent sous la barre des 10.000 euros !

En fonction de l'usage!

Par ailleurs, certains modèles (et leurs diverses déclinaisons) sont plus dédiés à certains types d'usages. Ainsi, un minispace (Fiat 500 Living, Kia Picanto, Nissan Note, Opel Agila...) ou un monospace (Citroën C4 Picasso, Dacia Lodgy, Ford C-Max, S-Max, Galaxy, Hyundai H1, Kia Carens, Opel Zafira, Peugeot 5008, Renault Scenic et Espace, SSangyong Rodius, VW Touran et Sharan...) feront-

ils les délices d'une famille affectionnant le sport sous toutes ses variantes : il offrira l'espace à vivre et permettra de transporter beaucoup d'équipements, planches de surf et autre Trial Bike.

Une personne seule ne circulant qu'épisodiquement hors milieu urbain n'ira évidemment pas s'encombrer d'un véhicule 5 portes, de 2 litres de cylindrée et aux mensurations de sumo.



Si les 4X4 et Crossover (Citroën C4 Aircross, Kia Sportage, Opel Mokka, Nissan Juke et Qashqai, Peugeot 2008, Renault Captur...) s'avèrent précieux pour ne pas trop se soucier des casse-vitesse, ils sont toutefois plus indiqués à la campagne que dans les cités embouteillées. Quoique... Inutile de songer à un cabrio (Audi TT, Fiat 500, Lotus Elise, Mercedes SLK, Peugeot 207 CC, Renault Wind, Smart...) s'il vous faut fréquemment transporter trois passagers de taille respectable. À moins que ce ne soit à bord d'une BMW série 6, Bentley Continental GTC, Lancia Flavia, Lexus IS 250 C, Mercedes classe E, Beetle et Golf cabrio!...

Synthèse parfaite

Certaines automobiles réussissent aussi la parfaite synthèse entre le privé (we, vacances...) et le professionnel au quotidien : les breaks Audi

A4 et A6, BMW Touring, Ford Mondeo, Mercedes C et E, Opel Astra et Insignia, Peugeot 508, Renault Laguna, Skoda Octavia et Superb, Toyota Avensis, VW Passat, Volvo V 70...) et les monospaces (Fiat Doblo, Dacia Dokker, Ford Galaxy, Opel Zafira Tourer...) doivent alors figurer sur votre shopping-list.

Vous le constatez : une série de considérations interviendront avant de signer le bon d'achat de votre nouveau moyen de locomotion. Débattre donc avec vos proches - madame et les enfants émettent souvent un avis qui vaut son pesant d'or - de votre prochain choix : gabarit et type, peinture extérieure, coloris de l'habitacle... Faites-leur découvrir le fruit de vos cogitations : ils vous en seront reconnaissants.

Qui dans quoi ?

Toujours délicat d'étiqueter, classer, répertorier ! Et pourtant... Si les Audi A3, BMW série 1, Mercedes classe C font les délices des cadres trentenaires, les Audi A6, BMW 5 et Mercedes E - également avec leurs variantes break aussi labellisées Avant et Touring pour faire plus classe - s'adressent aux cadres sup'. Et ce, depuis bien longtemps. Mais d'autres « voitures de fonction » recueillent aussi un franc succès. Dont les BMW X5, Jaguar XF, Lexus GS, Volvo S 80.

Hélas, les indémodables Saab sont remisées, tandis que les coupés et cabrios ne figurent que très rarement (ils sont même proscrits par bon nombre d'employeurs) parmi les véhicules autorisés par les sociétés « offrant » un incentive à quatre roues à leurs « employés ». Les indépendants aisés - certains notaires, avocats, médecins et autres administrateurs de sociétés - se régalaient eux de Porsche, BMW 7, Mercedes SLK et Audi R8.

Quand ils ne jettent pas leur dévolu sur un Range Rover, une BMW X6, une Ferrari, une Maserati, voire une Bentley ou une Rolls. D'accord, cette frange d'automobilistes nantis n'est pas surreprésentée. Au contraire de celle qui regroupe les aficionados du premium dont les ambassadrices sont les Audi A3, Citroën DS4 et DS5 pour ne citer qu'elles.

Notons que tout ce qui précède est aussi applicable à la gent féminine dont nous nous refusons à nous attirer les foudres pour ne pas les avoir citées in texto.





WARNING

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



westlease
LONG TERM CAR RENTING

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 60** ou surfez sur **www.westlease.be**.

Les immatriculations de 2013

Le marché belge s'est bonifié de 0,71 % au terme des neuf premiers mois 2013 avec 389.471 immatriculations de véhicules neufs.

Le trio de tête est composé de VW avec 40.495 inscriptions (+0,30 %), de Renault (35.969 et moins 0,94 %) et Peugeot (30.639 soit moins 2,47 %). Suivent dans l'ordre Citroën, Opel, BMW (25.556, + 6,20%), Audi, Mercedes (20.102, +18,28 %) Ford et Hyundai (14.898, + 28,64 %). Entre la 11^e et la 20^e place, on pointe Toyota (13.877, +7,36 %), Nissan, Dacia (12.832, + 33,86%), Fiat (12.222, + 21,07 %), Volvo (12.167, +3,77 %), Skoda, Kia (10.932, + 12,74 %), Seat (5282, + 12,65 %), Mini et Suzuki.

À noter que Lexus (731 immats) réalise la moins bonne performance du Top 40 avec une régression de 32,44 % alors que Tesla (56) signe la meilleure avec un boni de 86,67 %.

Tous gabarits confondus, le pompon revient à Cadillac qui, en 44^e position, améliore sa performance de 100 % avec 12 véhicules enregistrés à l'OCR.

À noter qu'un véhicule immatriculé - dans le réseau des distributeurs et désimmatriculé après quelques mois - n'est pas pour autant un véhicule vendu...

Les nouveautés

Peugeot 308: neuve malgré les chiffres!...

La nouvelle 308 n'a pas jeté aux oubliettes l'ADN de sa défunte aînée: comportement gratifiant, habitabilité générale, confort affirmé, souplesse des blocs moteurs... Au premier coup d'œil, la new 308 ravit. Son design moderne et épuré frappe fort et c'est un atout majeur pour « celle qui doit assumer et assurer ».

Plus légère de 140 kg, moins longue de 2 cm, moins large de 7 cm, moins haute de 5 cm mais avec un empattement allongé de 1,2 cm, dotée d'un coffre plus volumineux de 40 litres en configuration 5 places et de 108 litres en configuration maxi, cette 308 cuvée 2014 a aussi complètement revu la planche de bord de sa devancière désormais identique à celle des 208 et 2008: les cadrans se nichent au-dessus du volant qui aurait pu gagner en taille. Plus un seul immense écran tactile (10 pouces) pour tout commander: radio, navigation, clim', téléphone, aides à la conduite, services connectés, coyote... Les motorisations essence actuellement disponibles sont au nombre de deux: un 1200 cc de 82 ch, un 1600 cc de 125 ch et 156 ch.

Plus deux diesels de 1560 cc (92 ch et 115 ch) et 2 litres (150 ch). Tous peu gourmands et accouplés à des boîtes manuelles à 5 et 6 rapports. Le tout décliné dans 4 finitions (Access, Active, Allure et Feline) de 16.900 à 31.200 euros.

Pas à dire: cette 308 bis a soigné son esthétique. Optant pour un design aussi discret que celui de la Golf dont elle reprend pratiquement les mêmes dimensions, elle peut d'ores et déjà être assurée de bien... vieillir! Avant d'atteindre un âge canonique, elle aura charmé des milliers d'automobilistes (la moitié comme véhicules de société) par l'originalité contenue de son habitacle, le volume de son coffre et le plaisir qu'elle offre dès lors que l'on se retrouve à son volant. Tout ce qui distinguait la défunte 308 est indemne et on s'en félicitera. Agile et musclée, confortable et dynamique, cette 308 régale, tant dans sa déclinaison mazoutée qu'eurosuper. Efficace dans tous ses modes d'utilisation, elle va « scorer » dans un segment C qui loge aussi la reine Golf ainsi que les dauphines Ford Focus, Opel Astra, Renault Mégane et Citroën C4.



Ascento, votre prestataire de services RH

Nous vous offrons une réponse à toutes vos questions concernant:

- Recrutement & Sélection
- Talent & Performance Management
- Outplacement

● **www.ascento.be**

Plus d'informations ? Contactez Aline Paulus
Business Unit Manager
aline.paulus@ascento.be
04 267 05 02

ascento
HUMAN CAPITAL SERVICES



Membre de Ascento est une division de T-jewep SA, VG 1246(BUSAP) - B-027 002 - 00009-405 - 00009-406 - WINTRENS 501 148 - DC-40103

Complexes industriels

Bâtiments pour PME

Plateformes logistiques

Surfaces commerciales

Bureaux



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



Vw Golf 7: l'Auto de l'Année 2013!

Si tout un chacun se souvient de la Cox réapparue en Beetle fin des années nonante et récemment up dated en Coccinelle, il y a fort à parier que les générations des seventies se remémoreront longtemps la Golf. Dévoilée en 1974, elle en est aujourd'hui à sa 7^e génération après avoir séduit quelque 29 millions d'automobilistes. Allégée de 100 kg, plus confortable, plus sûre, plus agile et consommant 15 % de moins que la Golf 6, der neuve Golf embarque cinq types de conduite conditionnant la



suspension, la direction et le moteur. Plus basse, pas peu fière de son capot étiré et ceinturé de très séduisantes optiques, la dernière Golf se veut durable en embarquant beaucoup de plus-values : le soutien latéral et des reins de ses sièges, sa finition, son habitabilité, son riche équipement standard... la star ne fait pas dans l'étriqué. Sous le capot, des blocs essence de 1200 cc (85 ch) et 1400 cc (140 ch) ainsi que des diesels de 1600 cc (105 ch), 2 litres (150 ch) associés tant à des boîtes mécaniques à 5 et 6 rapports ou automatiques DSG à 6 et 7 vitesses qui commandent le train avant.

Sa tenue de cap, sa maniabilité, le souffle de ses motorisations, son habitabilité et son coffre de 380 à 1270 litres... elle collectionne les superlatifs avec une insolente détermination. Les aides à la conduite, l'infodivertissement complètent ce tableau de maître disponible dès 17.990 euros. Pour les friands d'espace supplémentaire, la Golf SW ajoute 31 cm en longueur, 80 kg sur la balance et 100 dm³ de volume de coffre qui atteint 605 dm³ en configuration 5 places. Pour 1620 litres, tous les sièges éclipsés, avec le seuil bas, le hayon bien large, c'est un plaisir d'enfourner. Nantie d'une banquette rabattable asymétriquement, elle en devient un redoutable outil de déménagement !

Aussi confortable que sûr, tant la douceur et la souplesse des moteurs tiennent parfaitement leur rôle !

Mercedes E: toujours plus!

Toujours au top de la technologie sécuritaire, le constructeur basé à Stuttgart vient de remettre son ouvrage sur le métier en avant sa E de onze nouveaux systèmes d'aide à la conduite.

Sur la berline comme sur le break. Sous le capot, des blocs essence de 163 à 408 ch et diesel de 136 à 265 ch. Une évidence : cette nouvelle E privilégie le confort, la qualité et le plaisir de conduire. Un bravo tout particulier pour l'insonorisation et les suspensions.

Pour parapher son œuvre, cette grande routière se dote aussi d'un haut de gamme labellisé E 63 AMG. Avec un savoureux et mélodieux V8 de 5,5 litres qui laisse galoper 525 chevaux !

Du tout grand art... dont on ne lassera jamais.



5 & 6 décembre 2013

Palais des Congrès - **Liège**

Wallonia Export-Invest Fair

LE SALON DU COMMERCE INTERNATIONAL

www.wallonia-export-invest-fair.be



La Wallonia Export-Invest Fair, c'est le rendez-vous incontournable des professionnels à l'international:

- Des espaces de rencontre avec les principaux acteurs du commerce extérieur.
- Des rendez-vous B2B planifiés avec des experts qualifiés pour des réponses opérationnelles à vos besoins «secteurs» et «marchés».
- Une quarantaine de séminaires ou de workshops techniques avec des dizaines de spécialistes issus d'une trentaine de pays (Suisse, Brésil, France, USA, Allemagne, G-D de Luxembourg, Pologne, Turquie, Maroc, Malaisie, Afrique de l'Ouest, etc).
- Un grand forum sur l'investissement étranger en Wallonie.

Rejoignez l'AWEX et ses partenaires!

Entrée gratuite

Major sponsor



Mercedes Classe S: toujours mieux!

Tous les 7 ans, elle s'offre de nouveaux atouts et atouts. Esthétiques et technologiques. Le millésime 2013 est à la hauteur des attentes car la classe S fait à nouveau le plein d'innovations. L'inclinaison de la vitre arrière (Cx de 0,24), la caméra détectant le revêtement routier pour adapter la suspension en conséquence, la conduite autonome jusqu'à 30 km/h, le détecteur de chocs à l'arrière, six programmes de

massage via 14 coussins d'air, l'airbag ceinture... rien ne manque en matière de sécurité, de confort et de luxe. Plus légère d'un quintal et plus rigide de 50 %, elle fait massivement appel à l'aluminium et aux matériaux légers. Rayon motorisations, pointons le V8 de 455 ch, les V6 de 306 et 258 ch ainsi que le turbodiesel 4 cylindres de 204 ch, tous à l'appétit frugal.

Volvo 2014 : moins, c'est plus!

Estimant que le nombre de cylindres ne conditionne plus la puissance et le rendement, Volvo propose désormais des moteurs plus petits et plus performants.

Ses S60, V60 et XC60 sont désormais proposées avec trois moteurs appartenant à la nouvelle famille : le turbo essence T6 de 306 ch, le T5 de 245 ch et le turbo diesel D4 de 181 ch. Le T5 et le D4 seront également proposés sur les versions restylées des Volvo S80, V70 et XC70.

Pour offrir l'agrément de conduite réactif et écoénergétique, les moteurs sont accouplés soit à une nouvelle boîte automatique à 8 rapports, soit à une boîte manuelle optimisée à 6 rapports.

Quatre types de châssis sont proposés : Confort, Dynamique, Four-C et Châssis Sport surbaissé.

Les buses de lave-glacé sont repositionnées hors-champ sous le capot, le capteur radar disparaît à travers la calandre grâce à la nouvelle peinture noire laquée de son boîtier, le contour de calandre élargie est supprimé, la nouvelle double sortie d'échappement rectangulaire chromée caractérise les motorisations les plus évoluées et les feux de jour sont des LED.

Pour le combiné d'instruments digital, le conducteur a le choix entre trois thèmes graphiques différents : Élégance, Eco et Performance. Notons encore un nouveau système d'infodivertissement Sensus Connect et un système illuminant la zone qu'aborde le conducteur afin de sécuriser la manœuvre.

La direction assistée électrique avec trois niveaux d'assistance, l'alerte de franchissement de ligne active et l'assistance de stationnement semi-automatique, la détection des piétons et cyclistes avec freinage automatique à pleine puissance, la surveillance anti-angle mort (BLIS) et l'alerte trafic en marche arrière CTA sont de la partie. Ces Volvo 2014 conservent intact l'ADN suédois : comportement hyper-rasurant, confort délicatement raffiné, sécurité active et passive à citer comme référence. Le tout jalousement abrité par un design trendy de bon goût.

Autre bon point : l'importante progression de la déductibilité fiscale (jusqu'à 90 %) qu'entraîne la contraction des blocs.

Chef de file de la sécurité automobile, Volvo montre la voie du futur : perte de poids, consommation (10 à 30 %) et pollution en régression, mais rendement et agrément upgradés. So simple...



Depuis 2012, nous avons déjà
déployé la 4G dans 140 villes.
Eh oui, ça va vite chez Proximus.



En tant que pionnier, Proximus déploie le réseau 4G en Belgique depuis 2012. Aujourd'hui, 140 villes sont déjà couvertes. Et ce n'est qu'un début. Découvrez vite la 4G de Proximus sur proximus.be/4G.



La 4G, une raison de plus de préférer la qualité Proximus

4G est disponible dans les grandes villes belges (consultez la carte de couverture réseau sur www.proximus.be/4G). L'utilisation du réseau 4G est incluse dans les abonnements Proximus Smart 65, Generation Connect, Mobile Internet Comfort, Favorite et Favorite For iPad et Internet On GSM Favorite. Votre smartphone doit être compatible avec le réseau 4G de Proximus.



Citroën C4 Grand Picasso

Le premier C4 Picasso date de 2007.

Repensé et resculpté au dernier printemps, il se double d'une appellation identique avec deux passagers supplémentaires. Soit 7 sièges : les 3 du rang intermédiaire coulisent sur 15 cm.

Le nouveau venu se pare de quatre vitres latérales, de rails de toit et d'optiques arrières superposées et cernées d'un « C » évocateur.

La planche de bord se veut radicalement vierge avec un écran central de 12 pouces positionné au-dessus d'un autre de 7 pouces. Sous le capot ceinturé de LED, un bloc essence de 1598 cm³ riche de 120 et 155 ch. Plus 2 diesel de 1560 cm³ (92 et 115 ch) et 1997 cm³ (150 ch).

Ils transmettent leur puissance aux roues avant via une boîte manuelle ou automatique à 6 rapports.

Sur la route, ces C4 Grand Picasso se révèlent agréables à vivre et la surface vitrée de 5,7 m² n'y est sûrement pas étrangère. Personne n'y trouvera à redire tant l'habitabilité et la modularité tirent leur épingle du jeu.

Mazda 3

Lancée voici dix ans, la Mazda 3 s'est renippée en 2009 et à l'entame du présent automne. Reprenant le look de ses frangines CX5 et Mazda 6, elle profite d'une nouvelle ergonomie générale franchement réussie. Privilégiant tant le confort de son conducteur (sièges, disposition des commandes, interconnectivité) que celle de ses passagers (habitabilité, insonorisation, espace aux épaules et aux membres inférieurs), elle se décline avec un 1500 cm³ et un 2 litres essence ainsi qu'avec un 2,2 litres diesel de 150 ch. Le premier est dédié à un usage plutôt urbain et paisible tandis que les deux « gros » s'adressent particulièrement aux avaleurs de bornes kilométriques...





Notre collaboration avec le Fonds Européen d'Investissement

Accéder plus facilement à son capital de départ, ça aide à démarrer.

Vous lancez un business ? Ça tombe bien, c'est également ce que nous faisons chaque jour et dans votre région. Grâce à notre spécialiste Business Banking local, vous bénéficiez de conseils avisés et d'un accompagnement pas à pas. Il vous donnera en outre tous les détails sur la garantie

du Fonds Européen d'Investissement. Grâce à celle-ci, vous pourriez obtenir un allègement des garanties à apporter à votre crédit ou une réduction de taux. **Intéressé ? Contactez votre spécialiste Business Banking local ou surfez sur belfius.be/starters.**



Une garantie est accordée au titre du programme-cadre pour la compétitivité et l'innovation de l'Union européenne

Belfius Banque SA, Bd Pachéco 44 à 1000 Bruxelles - IBAN BE23 0529 0064 6991 - BIC GKCCBEBB - RPM Bruxelles TVA BE-0403.201.185 - n° FSMA 19649 A

 **Belfius**
Banque & Assurances

CROWDFUNDING: L'UNION FAIT LA FORCE

Crowdfunding. Sous ce terme un peu barbare se cache une réelle alternative aux traditionnels modes de financement. Tout droit venu du pays de l'Oncle Sam, ce concept que l'on peut traduire par «financement participatif» consiste à faire appel à la communauté des internautes pour financer un projet. D'une pièce de théâtre à un jeu vidéo en passant par une start-up ou une entreprise bien établie, tout peut être financé par cette formule s'appuyant sur le pouvoir de la foule.

CÉLINE LÉONARD & STÉPHANIE HEFFINCK





Je sélectionne
mes investissements



J'investis
gratuitement



Je perçois des
remboursements
réguliers



Je contrôle mes
investissements

LOOK&FIN

Investir dans l'économie réelle

Le tissu économique belge est constitué majoritairement de petites et moyennes entreprises. Or depuis la crise, ces entreprises éprouvent de plus en plus de difficultés à financer leurs activités auprès des sources de financement traditionnelles. Cette problématique particulière, Look&Fin l'a bien comprise et y apporte une solution : le 'crowdfunding' (ou financement participatif).

Look&Fin qui est une émanation d'EEBIC (centre d'entreprises et d'innovation de la Région de Bruxelles-Capitale) a vu le jour en juin 2012 ; il s'agit d'une plateforme internet (www.lookandfin.com) dont la mission consiste à connecter des investisseurs désireux de contribuer à l'économie réelle avec des entreprises qui souhaitent financer leurs projets.

Le type de financement proposé par cette jeune entreprise belge se distingue des autres plateformes actives en Europe : ces dernières permettent aux internautes d'investir en capital tandis que Look&Fin invite ses membres à investir sous le forme de prêts à intérêt..

Pour les entrepreneurs, les avantages sont nombreux : pas de garantie personnelle, pas de dilution de l'actionariat ni de valorisation de l'entreprise. L'entrepreneur dispose également de la possibilité de rembourser son prêt en fonction du chiffre d'affaire qu'il réalise.

Notons que la plateforme délaisse les startups au profit d'entreprises légèrement plus matures : il faut en effet que les entreprises demandeuses d'un prêt démontrent une certaine capacité de remboursement. La sélection est donc rigoureuse : sur plus de deux-cents demandes, l'équipe de Look&Fin, spécialisée dans le capital-risque a retenu cinq dossiers.

En ce qui concerne les investisseurs, outre la satisfaction d'« amener sa pierre à l'édifice » d'une société, le système du financement participatif leur permet de diversifier leur portefeuille et de profiter d'un rendement attractif, de l'ordre de 6 à 15% l'an. Certes, l'investissement comporte un risque – le capital n'est pas garanti – mais ce risque est défini en amont par une analyse approfondie des dossiers

présentés : la présentation des entreprises est la plus exhaustive possible et permet à tout un chacun de se forger sa propre opinion.

Sur les douze premiers mois d'activité, Look&Fin a permis de financer cinq entreprises pour un total de 450 000 euros. Pour sa deuxième année d'activité, la plateforme ambitionne de financer plus d'une dizaine de dossiers, pour un montant total d'un million d'euros.

Look&Fin la première année d'activité en chiffres...

- Création : juin 2012
- Entreprises financées : 5
- Fonds levés : 450 000€
- Investisseurs actifs : 200
- Investissement moyen : 3500€

Les fondateurs



Jean-Marc Bourg a acquis une expertise dans la gestion et le développement d'entreprises. Il a notamment créé et géré plusieurs entreprises innovantes dont l'un des premiers site web européen dédié à la création et à la production d'album photo. Alliant un esprit entrepreneurial à son expertise de gestionnaire, Jean-Marc participe aujourd'hui activement au développement d'entreprises à haut potentiel.



Frédéric Lévy Morelle a travaillé en tant que business analyst dans un cabinet de conseil fiscal et de gestion avant de rejoindre les fonds d'investissement Théodorus et Sherpa Invest en tant qu'Investment Manager en 2010. Il a également développé une expérience en corporate finance au sein de Go Next. Il occupe actuellement plusieurs postes d'administrateur auprès de jeunes entreprises innovantes.



Investir dans l'économie réelle, gratuitement, en profitant de rendements avantageux, c'est sur :
www.lookandfin.com

Un marché exponentiel

Si la philosophie même du crowdfunding existe depuis des décennies voire davantage, Internet a su conférer une ampleur jamais atteinte à ce type de financement communautaire.

Né sur la toile au début des années 2000, **le crowdfunding a véritablement émergé avec le déploiement des réseaux sociaux.**

En la matière, les chiffres parlent d'eux-mêmes : en 2010, le marché du financement participatif a permis de lever des fonds pour 530 millions de dollars (400 millions d'euros) à l'échelle de la planète ; en 2011, ce chiffre a grimpé à 1,5 milliard de dollars pour atteindre 3 milliards en 2012. Sachant que l'on annonce d'ores et déjà 6 milliards de dollars pour l'année 2013, la conclusion est simple : le marché du crowdfunding double chaque année sa croissance et ce, à tous points de vue (sommes investies, projets soutenus, investisseurs...). Si l'Amérique du Nord reste la plus active en la matière, le vieux continent n'est pas en reste et voit les plateformes se multiplier.

Quatre grandes familles

On distingue traditionnellement 4 grands modèles de crowdfunding :

- **Le don** (Donation-based) : le particulier contribue, sur internet, au financement d'un projet qui lui tient à cœur sans contrepartie. Il s'agit du plus ancien modèle de crowdfunding et il reste l'un des plus représentés (36 % du marché mondial).
- **La récompense** (Reward-based) : par ce biais, l'internaute participe au préfinancement d'un produit/service. En échange de la somme versée, il bénéficie d'une récompense en nature proportionnelle au montant injecté (exemple : si un internaute contribue au financement d'une bande dessinée à hauteur de 10 €, il reçoit la BD une fois celle-ci

achevée. S'il investit 20 €, il la reçoit dédiée. Pour 200 €, son nom est cité dans les remerciements du livre). Aucun retour financier n'est attendu de la part du particulier. Le porteur de projet en conserve l'entière propriété. La formule représente 16 % du marché.

- **Le prêt** (Lending-based) : il s'agit de prêts entre particuliers ou de particuliers à entreprises. Subordonnés ou non, ces prêts fonctionnent avec une rémunération sous forme d'intérêts. C'est le plus gros secteur (43 %)
- **L'investissement** (Equity based) : au travers de son financement, l'internaute reçoit une participation dans le projet ou en devient coproducteur. Devenu actionnaire, il peut espérer percevoir des retombées financières en cas de succès commercial ou à l'inverse voir sa mise disparaître. Formule la plus largement débattue dans l'espace médiatique, elle est pourtant la moins présente sur le marché du crowdfunding (5 %) en raison, notamment, des contraintes réglementaires plus strictes qui l'accompagnent.

50.000 emplois

En ces temps économiquement chahutés, le crowdfunding pourrait prendre les atours d'une arme anti-crise. « *En Belgique, l'accès au financement reste le frein majeur à la création et au développement des entreprises*, souligne Guillaume Desclée, l'un des fondateurs de la plateforme MyMicroInvest. *On sait parallèlement que l'épargne des Belges s'élève à 245 milliards d'euros. Si seulement 10 % de cet argent qui dort sur des comptes épargnes était investi par le biais du crowdfunding dans le capital de PME, on pourrait espérer la création de 50.000 nouveaux emplois !* » Des chiffres invitant sans nul doute à la réflexion...

Avantages et risques

Pour le promoteur

- **Avantages** : pour le porteur de projet, l'intérêt réside bien évidemment dans le financement de son idée. Mais au-delà d'une nouvelle source de revenus, **le crowdfunding constitue également un outil marketing puissant.** En effet, bien plus que de simples apporteurs de fonds, les investisseurs deviendront les premiers ambassadeurs du projet au sein de leur communauté respective.
- **Risques** : trop en dire est le principal danger guettant le promoteur. Si le projet se veut innovant, il conviendra d'en protéger la valeur au travers des droits de propriété intellectuelle au risque sinon de se voir court-circuiter la route vers le dépôt de marque ou de brevet. Séduire l'internaute sans trop se dévoiler, tel est l'équilibre à trouver.

Pour l'investisseur

- **Avantages** : outre la contre-partie financière ou matérielle qu'il peut espérer, l'investisseur trouvera dans le crowdfunding un moyen de se reconnecter à l'économie du réel. Il donne du sens à son épargne en misant sur des projets (belges) concrets qui grâce à sa participation pourront peut-être se concrétiser.
- **Risques** : il va sans dire que le risque varie en fonction des attentes de l'internaute. Il est ainsi moindre dans le cadre d'un don dont on

n'espère rien en retour que pour une opération d'investissement. Quelle que soit la catégorie choisie, retenons néanmoins que le danger majeur pour l'investisseur est d'apporter sa contribution à un projet qui n'existe pas ou ne verra jamais le jour. Certaines plateformes s'engagent à avoir effectué toutes les vérifications d'usage avant d'héberger un projet sur leurs pages. Ce n'est pas le cas de toutes... La FSMA pourra également s'avérer source d'informations précieuses sur le promoteur de projet (voir page suivante).

Mesures de précautions

- se renseigner sur le projet, ses porteurs, les concurrents, sa viabilité, estimer le risque !
- connaître la structure du crowdfunding, le mode de remboursement, les modalités de sortie
- « panacher » les projets à soutenir et ne pas investir toute sa somme dans un d'entre eux
- connaître la somme prélevée par la plateforme
- s'assurer de la fiabilité de la plateforme de crowdfunding en :
 - s'informant via des sites spécialisés comme www.CrunchBase.com
 - évitant les sites internet de pays exotiques

Infos : www.wikifin.be

FSMA : LIMITEZ LES RISQUES !

C'est auprès de la FSMA (« Financial Services and Markets Authority ») qui, aux côtés de la Banque nationale de Belgique exerce le contrôle du secteur financier belge, que le promoteur de projet de crowdfunding, aussi bien que le consommateur trouveront informations et conseils.

Lorsque le système repose sur des dons, du troc, comme cela peut se faire couramment, aux Etats-Unis, il n'est bien entendu pas visé par la législation financière. Quand on parle d'actions ou de prêt, le cadre est plus restrictif. Les projets sont analysés au cas par cas, la question de réglementations financières diverses se posant; la forme juridique choisie pour le projet de crowdfunding va déterminer celles qui sont applicables.

L'investisseur avisé s'assurera que la FSMA ait pu approuver un prospectus, en d'autres termes, qu'elle en ait vérifié l'intelligibilité des termes utilisés et le caractère

complet du document. La personne intéressée par une souscription pourra d'ailleurs consulter ce dernier avant de prendre sa décision; elle y trouvera une description du projet, des informations sur le promoteur et sur la forme juridique de l'investissement proposé au public.

L'investisseur vérifiera encore la délivrance d'un agrément de la FSMA ou de la BNB. Il aura l'assurance que la plateforme Internet et le promoteur du projet sont soumis au contrôle de ces deux autorités.

Pour autant, si ces mesures apportent des balises, cela ne signifie pas que tout danger soit écarté. Prudence est mère de sûreté. Il n'appartient en effet pas à la FSMA, comme cette dernière le rappelle avec insistance, de juger de l'opportunité du projet!

Infos : www.fsma.be

Les plateformes belges

L'investisseur tenté par une souscription peut tenter sa chance en passant par des plateformes de crowdfunding. Voici quelques plateformes belges... et leurs spécificités.

LOOK & FIN: REMBOURSEZ QUAND VOUS ENGRANGEZ!

« Look & Fin : le site de crowdfunding qui ressemble le plus à une banque ! » affiche la page d'accueil de la plateforme. Frédéric Lévy Morelle et Jean-Marc Bourg en sont les instigateurs. Ils ont apporté la solution du « financement par la foule » aux PME/TPE à la recherche de fonds, face aux réponses parfois frileuses des banques et pas toujours adaptées des business angels, avec une entrée en capital susceptible d'en décourager certains.



F. Lévy Morelle (à gauche) et JM Bourg, initiateurs de la plateforme Look & Fin

INTERVIEW : MATTHIAS RICQ (LOOK & FIN)

« À l'heure actuelle, 5 projets ont abouti nous informe Matthias Ricq. Ce sont Be Positive, Mamma Roma, Screening Media, Greenwish et le Saint-Aulaye. « Ce dernier, reprend-il, une pâtisserie s'inscrivant dans la tradition pâtissière française, a emprunté 100.000 euros, il y a 9 mois et a déjà remboursé 36.000 euros à l'heure actuelle », se réjouit le Community de Look & Fin.

Remboursements en phase avec les fluctuations de l'activité économique

Pointons là l'une des facilités de « Look & Fin » : le remboursement s'adapte à l'activité réelle de la société. Pour celles qui, comme le Saint-Aulaye, sont soumises à un effet de saisonnalité important (augmentation du CA lors des fêtes de fin d'année, par exemple), c'est un fameux ballon d'oxygène!

Limitation du risque pour les investisseurs

« Sur les 200 demandes reçues, nous n'en avons financé qu'une poignée » insiste Matthias Ricq.

« Look & Fin » offre du prêt sans aucune garantie, ce qui la distingue des banques, mais elle exige néanmoins de la part du porteur de projet de présenter un CA de départ supérieur à 300.000 euros.

« Nous effectuons des projections financières rigoureuses pour minimiser les risques des potentiels investisseurs qui passeront par notre plateforme ! ». Mais la méthode reste souple, même si, le reconnaît Matthias Ricq, « nous restons légèrement plus chers qu'une banque ».

À l'issue d'une négociation avec l'entrepreneur, quand l'accord sur le rendement est conclu, un compte bancaire est ouvert au nom de l'entreprise. « Durant 3 mois, les investissements sont alors ouverts... J'appuie sur le fait que l'argent ne transite pas par nous ou par notre site ». Récoltés à hauteur de 70, 80 % de la somme escomptée, les fonds seront alors libérés... Précisons que les investisseurs sont tenus d'apporter un minimum de 500 euros. À noter : « Look & Fin », qui a été autorisée par la FSMA, veut jouer la carte de la transparence pour les investisseurs. Elle utilise un système de notation par lettres pour les projets publiés; de A à E, en fonction du degré de risque, la catégorie « A » indiquant la plus forte capacité du candidat entrepreneur à honorer ses engagements financiers...

Infos : www.lookandfin.com

APPSFUNDER: UN FINANCEMENT « TOUT OU RIEN »

La particularité de la plateforme est de se limiter aux projets d'applications mobiles pour lesquels des financements seront levés par étapes, et entièrement, dans les délais fixés au départ. Dans le cas contraire, l'opération sera annulée.

Cible

Développeurs d'apps'

Conditions

- le projet doit correspondre aux attentes du marché des applications mobiles
- le contenu de l'application doit être conforme aux exigences des plateformes Apple et Google
- le niveau de réalisme et de professionnalisme du projet sera suffisant (analyse détaillée)
- un fonctionnement par étapes, dont la période maximale, par étape, sera de 3 mois. L'entiereté de la somme totale devra être levée dans ce délai.

Fonctionnement

Une maquette entièrement conçue, des interfaces visuelles, captures d'écran finalisées, une fonctionnalité prête à 80 % sont autant d'« étapes ». Car Apps-funder exige en effet une progression par étapes (v. supra) et il appartiendra au créateur du projet d'apporter la preuve de l'achèvement d'une étape.

Une approche win-win, à en croire Apps-funder : en fonction de l'avancée du projet, l'investisseur peut ajuster son financement ; quant au porteur de projet, il récupère plus tôt une somme d'argent pour pouvoir démarquer l'étape suivante.

Le « ROI », pour un micro-paiement de 0,5 € à 5€ : l'application gratuite ; pour un financement à partir de 25 euros jusqu'à 100 euros, un retour jusqu'à 220 % sur la somme investie

CROFUN : PLUSIEURS FORMES DE CROWDFUNDING

La plateforme se targue d'offrir le plus large éventail de formes de crowdfunding et donc de proposer une solution adaptée à chaque porteur de projet. Dès que 90 % de son projet sont financés, CroFun les lui versera.

Cible

PME, indépendants, ONG, personnes créatives...

Types de projets

Des projets créatifs, commerciaux, sociaux et innovateurs

Conditions

Être domicilié en Belgique, être titulaire d'un compte belge, avoir 18 ans min.

Formes de crowdfunding

- Dons & rétributions

Les investisseurs donnent une somme d'argent sans aucune forme de rétribution ou reçoivent un livre, des téléchargements...

- Prêts

Les investisseurs reçoivent des rémunérations régulières jusqu'à totalement récupérer la mise de départ

- Participation au bénéfice selon le CA (Revenue Sharing)

La rétribution attribuée à l'investisseur sera fonction du CA réalisé

- Participation par action (Equity crowdfunding)

Les investisseurs sont rétribués par une répartition des dividendes

MYMICROINVEST : INVESTIR AUX CÔTÉS DE PROFESSIONNELS

Bénéficiant du soutien de l'entrepreneur José Zurstrassen (Skynet, Keytrade Bank), MyMicroInvest est une plateforme de capital-investissement. Elle offre la particularité de combiner le crowdfunding au Venture Capital (financement professionnel). Le grand public a ainsi la possibilité de sélectionner des sociétés et d'investir dans leur capital (à partir de 100 euros) aux côtés de professionnels de l'investissement.

Cible

Les jeunes entreprises innovantes basées en Europe, quel que soit leur niveau de développement (start-up ou société en phase de croissance)

Fonctionnement

- L'entrepreneur remet, tout d'abord, à l'équipe de MyMicroInvest un dossier complet (plan financier, business plan, etc.) et complète un questionnaire évaluant le potentiel du projet.
- Après avoir satisfait à la première étape, l'entrepreneur voit son projet déposé sur la plateforme (pendant 1 mois) où il sera soumis aux votes du grand public. Une manière de tester l'attractivité du produit mais aussi les aptitudes marketing du porteur de projet.
- Si le projet est sollicité par les internautes, il arrive entre les mains d'un professionnel de l'investissement qui entame alors son analyse aux côtés d'un comité d'experts. Si l'étude est concluante, le co-investisseur professionnel s'engage à financer le projet, aux conditions posées (il apporte au minimum 50 % des fonds), moyennant que le grand public suive lorsque le projet repasse en ligne.
- Le grand public a le dernier mot puisqu'il lui revient de clôturer le processus de financement en investissant aux mêmes conditions que les professionnels. Avant de concrétiser son investissement, il peut bénéficier de toutes les informations pertinentes concernant l'entreprise et l'analyse menée par le co-investisseur professionnel. Si le financement



L'équipe de MyMicroInvest (Guillaume Desclée tout à gauche)

du grand public n'atteint pas l'objectif fixé, le projet n'est pas financé (ni par les professionnels, ni par le grand public). Les fonds avancés sont alors remboursés à l'ensemble des investisseurs.

« En une année d'activités, MyMicroInvest a permis la création de 3 sociétés et la levée de 1,6 million d'euros de fonds, note Guillaume Desclée, cofondateur. Un chiffre que nous espérons doubler cette année. » Les 3 entreprises financées sont 2houses.com (une interface interactive qui aide les couples séparés à gérer tous les aspects pratiques liés à la garde de leurs enfants), YouScribe (un espace permettant à chacun d'échanger et de tisser des liens autour de ses lectures) et Domobios (société commercialisant des solutions de lutte contre les allergies aux acariens). À noter que 3 autres porteurs de projet ont vu leur idée directement financée par des investisseurs professionnels (SatADSL, Take Eat Easy, Supersec).

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 tracasseries 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.



« 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. »

closing
transmission d'entreprises

- que vaut mon entreprise ?
- où trouver un repreneur ?
- comment négocier la vente ?

Cabinet de cession & acquisition
www.closing.be • 081 41 29 23

Partenaire agréé par la SOWACCESS
Consultant agréé par la REGION WALLONNE
et le BECI

EY en Wallonie: une équipe multidisciplinaire

Audit | Comptabilité | Fiscalité | Conseils |
Transactions

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

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

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

EY

Building a better
working world

Témoignages de sociétés financées



MARINE ANDRÉ - BEE NATURE

Marine André est une jeune fille de son temps. Et, pour faire pousser le projet qu'elle nourrissait, elle a utilisé des moyens de son temps. Dès le berceau, d'ailleurs. En effet, son idée à peine éclosée en tête, Marine se met en quête de capitaux dans son entourage proche et recherche le support d'une plateforme de crowdfunding. Ce sera MyFirst Company. Lancée en 2012, la plateforme de financement participatif dédiée à l'entrepreneuriat permet de lever jusqu'à 99.999 euros (les investisseurs devant amener un minimum de 50 euros)

Les produits de soins de Marine, à base de miel, d'hydrolases, huiles végétales ont réussi à séduire les investisseurs par cette voie d'un modèle alternatif de financement. Grâce à 106 d'entre eux, 50.000 euros furent débloqués.

Aujourd'hui, les 7 références de la gamme Bee Nature que nous avons pu vous présenter dans le CCI mag' de mai 2013 (édition ouest) occupent les rayons de pharmacies, parapharmacies, magasins bio. Et Marine utilise les réseaux sociaux pour en assurer la promotion. Une jeune fille de son temps, on vous le disait...

Infos : www.beenature.be

SÉBASTIEN ROUSSEAU - CARESQUARE

Sébastien Rousseau a lui aussi fait appel à MyFirstCompany. « Nous avons fondé notre société à 5, personnes privées et entreprises. C'est pour des raisons un peu atypiques que nous nous sommes tournés vers MyFirstCompany ». En effet, l'équipe avait déjà ses investisseurs, mais souhaitait structurer leurs apports, par cette voie. « Certains ont investi via la plateforme, d'autres en dehors ». Sébastien a été mis en contact avec les fondateurs de la plateforme par le biais d'IDEALY, qui soutient les porteurs de projets. « À la base, nous sommes une spin-off du CETIC, centre de recherche wallon en technologie de l'information et de la communication ». En 2006, l'accent fut placé sur le domaine de la santé et les besoins des patients. Il s'agissait de développer des outils innovants facilitant la communication avec le corps médical et offrant la possibilité au patient d'un suivi de sa santé. Un projet européen concernant le développement de la technologie informatique au service de « seniors à domicile » de Bologne servit de tremplin au prototype dont CareSquare fit son produit-phare. « Le compagnon Digital », homologué par le « Réseau Santé wallon », relaie les informations

des appareils de mesure médicaux. « Sur un serveur sécurisé sont stockées les données qui pourront être partagées par le personnel médical. Le cas échéant, en cas d'anomalies, des alertes sont automatiquement générées, envoyées vers Touring Assistance et patient, famille, médecin sont aussitôt prévenus ». L'écran tactile de 20 pouces du Compagnon Digital et les autres fonctions ludiques qu'il propose à côté de son rôle premier (jeux, albums-photos, vidéoconférence) brisent aussi un peu la solitude des seniors... Sébastien recommanderait-il le crowdfunding ? « Ce type de plateforme a de l'avenir devant elle. Elle met en relation investisseurs et porteurs de projets. Investir dans des projets innovants, intéressants peut rapporter plus que les comptes d'épargne. Le Belge ne place pas assez son argent pour supporter la création d'entreprises et bien de jeunes entreprises pourtant prometteuses peinent à lever des fonds. Reste aux plateformes de crowdfunding à bien faire leur job, faire en sorte que les projets soient bien détaillés et donner un maximum d'informations sur ceux qui le défendent... »

Infos : www.caresquare.com

GAYLORD ROUKINE - ILOOVE.IT

L'histoire de la start-up ilooove.it débute en 2009. Adepte d'escalade, Gaylord Roukine crée à cette époque une page sur Facebook dédiée à sa passion. En quelques mois à peine, elle rassemble pas moins de 275.000 fans. En 2012, il lance le site web www.ilooove.it où 50.000 passionnés partagent quotidiennement leurs photos, vidéos et souvenirs inoubliables de grimpe aux quatre coins de la planète. « J'aimerais désormais développer ce site en y ajoutant de nouvelles fonctionnalités. Mais cela coûte cher... Pour financer ces évolutions, j'ai décidé de lancer une campagne de crowdfunding. En échange de leur apport, les investisseurs reçoivent un t-shirt, un bouquin, une journée avec un grimpeur renommé... Plus la somme apportée est conséquente, plus le cadeau est important. Pourquoi cette formule ? Elle est tout d'abord moins contraignante qu'un emprunt auprès d'une banque. Ensuite, mon activité s'étant développée par le biais de la communauté des internautes, le crowdfunding m'est apparu comme un mode de financement davantage dans l'esprit de ma société. »

A noter qu'ilooove.it vient également de réaliser une levée de fonds de 250.000 € auprès de Meusinvest. Et le jeune Namurois de 32 ans de conclure : « Nous sommes heureux du chemin déjà parcouru, mais nous avons encore beaucoup à faire pour satisfaire tous les passionnés d'escalade à travers le monde. » ilooove.it est également en négociation avancée avec plus d'une centaine de marques « outdoor » parmi les plus prestigieuses dans ce secteur (citons entre autres, The North Face, La Sportiva, adidas, Patagonia, Mammüt, Berghaus) qui ont manifesté leur envie d'établir un partenariat avec la startup wallonne.

(www.ilooove.it - facebook.com/iloooveclimbing).

JEAN-MICHEL VILAIN - ABRAKAM

La passion de Jean-Michel Vilain : les jeux vidéos. Après avoir travaillé plusieurs années comme concepteur de jeux pour la société parisienne Eugen Systems, ce Liégeois a fondé aux côtés de deux amis, le studio de création Abakam spécialisé dans les jeux de stratégie en ligne. Il se tourne aujourd'hui vers le crowdfunding dans l'espoir de voir son jeu Faëria financé (www.faeria.net). « Nous nous sommes tournés vers la plateforme américaine Kickstarter. Cette dernière fonctionne selon le principe du reward. Autrement dit, les investisseurs reçoivent en contrepartie de leur donation une récompense (ex. un accès exclusif au jeu). Un système nous permettant de monétiser notre projet tout en conservant l'entière responsabilité de la société. Pourquoi avoir opté pour une plateforme américaine ? Tout simplement parce qu'elle nous offrait une visibilité plus grande (ndlr : Kickstarter compte 3 millions d'utilisateurs à travers le monde). Pour pouvoir déposer un projet dessus, il faut soit ouvrir une entreprise aux États-Unis, soit passer par un partenaire qui y est déjà implanté. Nous avons opté pour cette seconde option. Nous avons besoin de récolter 70.000 dollars. En quelques jours, nous en sommes déjà à 53.000 ! Les contributions oscillent entre 5 et 1000 dollars. Si je peux donner un conseil aux porteurs de projet tentés par le crowdfunding, c'est de bien préparer leur dossier avant de le proposer au grand public. Chose que nous avons faite en proposant des démos en ligne, en prenant part à des salons... Une fois le projet déposé, l'idéal est d'avoir déjà obtenu 25 % du financement après 48 heures. »

Précision - dossier 'créativité' CCI mag' octobre 2013

Le site internet de la société 'QIMS', reprise dans le dossier 'créativité' du mois d'octobre (représentée par M. Léon-Philippe Parez) est : www.qims.be

[Tommy Leclercq, nouveau Gouverneur du Hainaut]

« UN AMBASSADEUR À L'INTÉRIEUR DU TERRITOIRE »

Rencontre avec Tommy Leclercq, Gouverneur de la Province du Hainaut depuis le mois de mars 2013. Une interview menée par Alain Braibant.

► **CCIImag' : Vous êtes le plus jeune gouverneur de province de Belgique. 42 ans, ce n'est pas un peu jeune pour une fonction qui n'a plus le même rôle politique qu'auparavant ?**

T.L. : « Jeune, peut-être mais sur la moindre importance de mon rôle, je ne suis pas d'accord ! Le Gouverneur de Province est le Commissaire de 3 gouvernements : fédéral, régional et communautaire. À ce titre, il n'exerce pas moins de 24 missions ! En matière fédérale, il s'agit essentiellement de tâches qui concernent la sécurité civile, les plans d'urgence et la police. En tant que Commissaire du Gouvernement régional, je siège aux séances hebdomadaires du Collège provincial où je suis le garant de la légalité des actes posés et de leur conformité par rapport aux intérêts de la Région et des citoyens. Ce n'est donc pas sans intérêt... En outre, j'assiste aux séances du Conseil provincial. Je suis donc présent, tant au niveau exécutif que législatif. »

► **CCIImag' : Les préoccupations des citoyens, en Hainaut comme ailleurs, sont certes grandes en matière de sécurité mais le Hainaut est aussi la province belge avec le taux de chômage le plus élevé. Quelle peut être votre action dans ce domaine ?**

T.L. : « Le Gouverneur est notamment chargé de l'accueil des délégations étrangères et des ambassadeurs sur le territoire de sa province. Pour moi, c'est une occasion unique de valoriser l'image du Hainaut. Chaque visite d'ambassadeur doit être l'occasion de mise en contact avec

des partenaires tels que l'AWEX, Hainaut-Développement, les universités ou l'équipe de Mons 2015. Je me considère un peu comme un ambassadeur à l'intérieur du territoire ! »

Le Hainaut est en pleine mutation économique

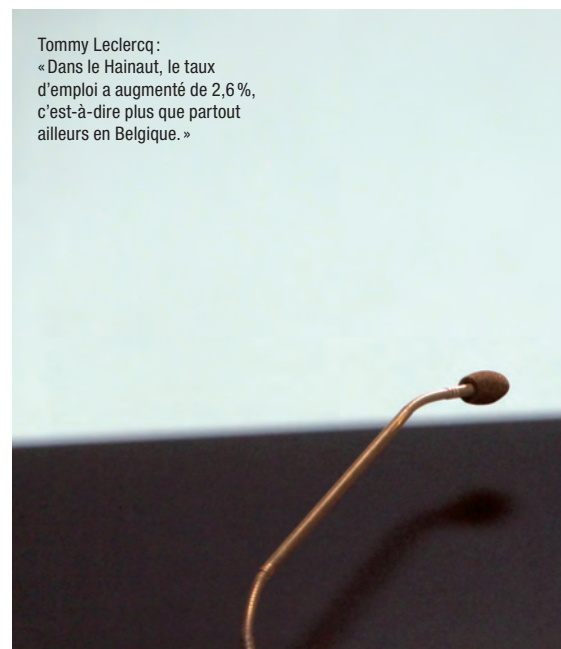
► **CCIImag' : Comme lors de la soirée du 12 septembre à Charleroi...**

T.L. : « En effet ! Certains m'ont reproché l'argent dépensé pour la réception organisée au Palais des Beaux-Arts mais sur les 180 ambassadeurs en poste en Belgique, 60 étaient présents à Charleroi ! C'était une occasion unique de « vendre » le Hainaut. »

► **CCIImag' : Justement, quels sont les atouts du Hainaut ?**

T.L. : « C'est d'abord la plus grande province wallonne et la plus peuplée avec plus d'un million trois cent mille habitants. Nous avons une longue frontière avec la France avec laquelle les échanges commerciaux sont intenses et, surtout, nous sommes au cœur du continent européen. Nous disposons d'infrastructures autoroutières, ferroviaires et aéroportuaires très performantes. Charleroi, notamment, est un véritable nœud de communication d'où l'on peut rejoindre facilement les 4 coins de l'Europe. Nos parcs d'activités sont en plein essor et favorisent l'implantation d'entreprises de secteurs de pointe tels que l'aéronautique, les technologies de l'information, les biotechnologies, l'environnement, l'informatique. Pensons à Google ! Et puis il y a les centres de recherches ! Le Biopark de Charleroi Brussels South accueille, par exemple, 600 chercheurs. Le Hainaut est en fait en pleine

Tommy Leclercq :
« Dans le Hainaut, le taux d'emploi a augmenté de 2,6 %, c'est-à-dire plus que partout ailleurs en Belgique. »



mutation économique. Un enfant sur deux, dit-on, exercera plus tard une profession qui n'existe pas encore ! »

La première province wallonne à l'exportation

► **CCIImag' : L'image de marque reste souvent négative, avec ce taux de chômage le plus élevé du pays.**

T.L. : « C'est vrai qu'en 2012, le taux de chômage était de 18,7 %, plus élevé donc que le taux national de 10,6 % et de la Wallonie, 15,8 %. Par contre, entre 2000 et 2010, le taux d'emploi a augmenté de 2,6 %, c'est-à-dire plus que partout ailleurs en Belgique. C'est encourageant ! Autre chiffre qui démontre la vitalité du Hainaut, celui des exportations. Avec 12,14 milliards €, nous sommes la première province wallonne dans ce domaine et 3 secteurs sont en tête : la chimie, la métallurgie et les fabrications métalliques. Mais, c'est vrai, il reste beaucoup à faire ! »

UR À ERRITOIRE »



BIO EXPRESS

- ▶ Licencié en Sciences du Travail de l'ULB
- ▶ Certificat Européen de Formation Universitaire en Travail Social Paris XII
- ▶ Conseiller des Ministres Ylieff et Marcourt
- ▶ Conseiller communal à Lobbes (2000-2006)
- ▶ Chef de Cabinet du Ministre Président du Gouvernement wallon (2006-2007)
- ▶ Directeur de stratégie des Lacs de l'Eau d'Heure (2007-2009)
- ▶ Conseiller provincial (2006-2013)
- ▶ Chef de Cabinet-adjoint du Ministre des Pouvoirs locaux, de la Ville et du Tourisme du GW (2009-2013)
- ▶ Président du Conseil provincial du Hainaut (2012-2013)
- ▶ Auteur de deux livres : Lobbes, ma commune - La Wallonie vue par les grands écrivains

▶ **CCIImag' : Vous êtes un spécialiste du tourisme et vous comptez beaucoup sur ce secteur comme vecteur de développement.**

T.L. : « Tout à fait. D'abord, puisqu'on parle des atouts du Hainaut, ils sont nombreux en matière touristique : les lacs de l'Eau d'Heure, le parc Pairi Daiza, le château de Beloeil, les ascenseurs de Strépy, la Grand Place de Mons, une des plus belles de Belgique. En matière d'accueil, le Hainaut dispose de près de 800 gîtes et un hôtel 4 étoiles vient de s'ouvrir à Mons. Le problème, c'est de le faire savoir et de faire en sorte que les gens de passage restent ou reviennent. Pour vous donner un exemple, si les 6 millions de passagers – 7 sans doute en 2014 – qui transitent par l'aéroport de Charleroi, passaient 2 nuitées dans un rayon de 50 kilomètres, le chômage serait éradiqué ! C'est évidemment une vue de l'esprit mais cela démontre l'importance du tourisme dans l'économie moderne. »

Le double intérêt du tourisme culturel

▶ **CCIImag' : 2015 représente à ce sujet une belle opportunité.**

T.L. : « 2015 sera une année-clé avec le binôme Mons-Waterloo et deux événements de longue durée et de niveau international : Mons, capitale européenne de la culture, où l'objectif des organisateurs est d'attirer 2 millions de visiteurs, et le bicentenaire de la bataille de Waterloo. »

▶ **CCIImag' : Waterloo n'est-elle pas en Brabant wallon ?**

T.L. : « Certes mais lors de la campagne des Cents Jours, lorsque Napoléon est remonté de l'île d'Elbe par la Provence, les Alpes puis Paris, il a poursuivi sa route vers la Belgique et il est y entré par Beaumont et le Hainaut avant d'essuyer la défaite de Waterloo. Et puis il suffit de penser aux Marches de l'Entre-Sambre-et-Meuse pour se convaincre que le souvenir et le culte de l'Empereur sont vivaces dans

la botte du Hainaut ! Je plaide donc pour un prolongement en Hainaut de la Route Napoléon qui, en France, draine de très nombreux touristes. Waterloo, c'est 400.000 visiteurs chaque année et pas seulement des Français ! Les Anglais – c'est quand même Wellington qui a gagné ! – viennent aussi en nombre, comme les Américains à Bastogne. Je crois beaucoup dans le développement du « tourisme culturel et de mémoire » dont l'intérêt est double : non seulement il engendre de l'activité économique mais il constitue aussi une belle occasion d'accrocher et de séduire des investisseurs potentiels. »

▶ **CCIImag' : Certains vous décrivent comme un « humaniste moderne ». Qu'est-ce que cela signifie ?**

T.L. : « Je veux promouvoir le bien-être collectif et je crois qu'il faut un meilleur partage des richesses. Humanisme moderne, c'est travailler au sein de la société, susciter l'union sacrée, la synergie entre ceux qui sont prêts à jouer un rôle dans et au service de cette société. Mais il faut aussi qu'en retour, ceux qui s'engagent reçoivent des garanties de stabilité. Je ne suis pas un homme de conflit, je crois à la proximité des êtres humains et en tant que Gouverneur, même si je reste socialiste, je me place désormais au-delà des idéologies. »

▶ **CCIImag' : On dit souvent qu'une des faiblesses de la Wallonie, c'est le sous-régionalisme, la guerre des bassins, le saupoudrage...**

T.L. : « Je m'entends très bien avec Michel Forêt, le Gouverneur de la Province de Liège, qui a une grande expérience en matière de gestion des grands événements, comme le Grand Prix de Francorchamps, et de sécurité transfrontalière. Et puis, n'oubliez pas que je suis originaire de Lobbes, qui faisait partie de la Principauté de Liège, aux confins du Comté du Hainaut... »

Économiste cartésien, Guy Delforge est aussi un rêveur impénitent. Une personnalité à facettes multiples qui lui a donné l'assise nécessaire pour créer et rendre viable son atelier de production et de vente de parfums.

Unique en Europe du Nord, ce centre de création surprend dans un premier temps le visiteur par son cadre époustouflant. C'est en effet dans les entrailles de la Citadelle Médiévale de Namur que la société de Guy Delforge a élu domicile en 1990. Un ancien laboratoire d'artillerie militaire complètement rénové permettant désormais à tout un chacun d'appréhender les différentes étapes de la réalisation d'un parfum.



GUY DELFORGE: UN

LE REPORTAGE COMPLET EST À DÉCOUVRIR SUR LE SITE
WWW.JONATHANBERGER.BE/CORPORATE



Les huiles essentielles constituent la matière première des parfums Guy Delforge. Testées, vérifiées, contrôlées, les huiles sortent des laboratoires de l'entreprise pour pénétrer dans la salle de composition. C'est là, sur un buffet d'orgue que Guy Delforge se laisse aller à son rôle favori de chef d'orchestre des fragrances. « Réaliser une bonne composition est un art délicat. Il faut à la fois trouver une fragrance qui charme mais qui demeurera aussi dans le temps et résistera aux différentes conditions météorologiques. »



PARFUM DE RÉUSSITE



Passé le temps de la composition, vient celui de l'ajout d'alcool. « Attention, pas un alcool de synthèse. Nous utilisons uniquement l'alcool né de la distillation de la pulpe de betterave. » À l'instar de bons vins, les créations macèrent ensuite dans des galeries construites en 1525 sous Charles Quint. Un écrin à 12 mètres sous terre offrant une température constante idéale. « La macération s'effectue dans des flacons de 1 à 10 litres pendant une période allant de 3 mois à un an. Plus un parfum est tenace (ambre, vanille, musc...), plus il doit macérer longtemps. » Le processus de fabrication s'achève par un glaçage à -5° et une filtration en vue d'obtenir un produit limpide qui viendra remplir les flacons Guy Delforge.



© Jonathan Berger



© Jonathan Berger



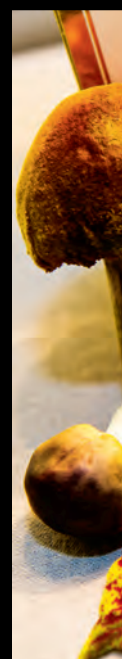
© Jonathan Berger

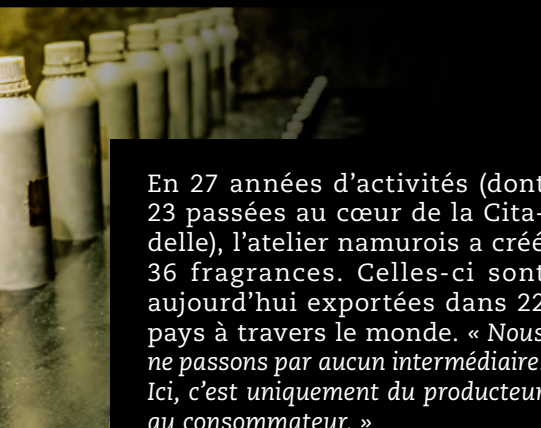


© Jonathan Berger



© Jonathan Berger





En 27 années d'activités (dont 23 passées au cœur de la Citadelle), l'atelier namurois a créé 36 fragrances. Celles-ci sont aujourd'hui exportées dans 22 pays à travers le monde. « Nous ne passons par aucun intermédiaire. Ici, c'est uniquement du producteur au consommateur. »



En cette année 2013, les ventes de parfums de Guy Delforge ont enregistré une croissance de 23 %. Comment tire-t-il son épingle du jeu dans un secteur dominé par les grandes marques ? « Je n'ai pas les budgets publicitaires des grandes maisons. Mon succès, je l'ai bâti non pas en communiquant vers le consommateur mais en investissant un lieu hors du commun qui a donné envie au public de venir jusqu'à mon entreprise. » Un pari réussi puisque chaque année, pas moins de 100.000 visiteurs venus de toute l'Europe poussent les portes de l'atelier de Guy Delforge.

C.L.

PARFUMS GUY DELFORGE

Route Merveilleuse, 60 - 5000 Namur - Tél. 081/22.12.19 - www.delforge.com

1 assurance unique

qui me rembourse
même quand il
ne m'arrive rien.

La prudence,
ça paie !

10% de vos primes remboursés chaque année

Regroupez vos assurances PME
dans un package **All-in-One Pro**
et soyez récompensé :

- d'un bonus de 10% après un an sans sinistre
- de tarifs avantageux
- de garanties ultra complètes pour votre entreprise

**Contactez vite votre courtier
ou consultez**
monAllinOnePro.allianz.be

Avec vous de A à Z

Allianz 



Concours de projets de création d'entreprises

Ouvert à tout étudiant des universités et hautes écoles francophones, la Start Academy for Young Entrepreneurs est un concours de projets de création d'entreprises portant sur la démarche de création d'une nouvelle activité. Son objectif? Sensibiliser à l'esprit d'entreprendre en encourageant et supportant un projet dans la préparation et réalisation d'une idée à vocation marchande ou non, et sans nécessairement avoir l'intention de démarrer une entreprise. Les participants bénéficient d'une formation et d'un coaching et constituent leur business plan - www.startacademy.be



La période d'essai devrait être supprimée à partir du 1^{er} janvier 2014

La ministre fédérale de l'Emploi Monica De Coninck, a indiqué que la période d'essai sera supprimée à partir du 1^{er} janvier 2014. À partir de cette date entreront en vigueur de nouveaux délais de préavis, lesquels seront plus courts pour les ouvriers et les employés licenciés avec une faible ancienneté. Selon le texte du compromis sur le statut unique et suite à la suppression de la période d'essai, l'employeur qui souhaitera licencier un travailleur engagé et licencié à partir du 1^{er} janvier 2014 devra notifier, à titre d'exemple, un délai de préavis de deux semaines à un travailleur ayant dix jours d'ancienneté ou de sept semaines s'il a une ancienneté de dix mois. La suppression de la période d'essai ne sera donc pas sans conséquence sur le coût du licenciement d'un travailleur.



Les langues: importantes pour les entreprises!

Dans une récente Foire aux questions concernant les langues en Europe, la Commission européenne précise que pour les entreprises, il est utile de connaître la langue de sa clientèle. En 2006, une étude a été menée pour celle-ci afin d'évaluer le coût du déficit linguistique pour ces entreprises. Il en est ressorti que, chaque année, des milliers d'entre-elles ratent ou perdent des contrats, faute de compétences linguistiques. D'après les estimations de l'étude, 11 % des PME européennes travaillant à l'exportation sont susceptibles de se retrouver dans ce cas de figure à cause d'obstacles à la communication. D'autre part, d'après un sondage Euro-baromètre réalisé en 2012, près de neuf citoyens de l'Union sur dix sont convaincus de la grande utilité de savoir parler une ou plusieurs langues.



Quelles professions d'avenir pour la Wallonie?

Tout en dressant le nouveau bilan des métiers d'avenir pour la Wallonie, le Forem fait ressortir des facteurs d'évolutions sociologiques et démographiques, économiques, technologiques mais aussi réglementaires qui influenceront le marché de l'emploi wallon. Ce dernier devrait demander plus de travail qualifié. Ainsi, les métiers évolueront vers des fonctions de gestion, de coordination ou d'interface. La pratique des langues et le développement de réflexes verts représentent des tendances qui croisent les évolutions dans la majorité des secteurs.

Votre futur pied à terre

dans un environnement innovatif et technologique



BOULEVARD EMILE DE LAVELEYE 191, 4020 LIÈGE, BELGIQUE

- 3.000 m² de bureaux répartis sur 7 niveaux de 430 m² avec vue panoramique et périmétrique
- Mise à disposition de surfaces de bureaux avec services associés
- Bureaux climatisés et sécurisés
- Espace restauration au rez-de-chaussée
- Surfaces totalement modulables. Elles sont disponibles en bureaux fermés, ouverts et semi-ouverts
- Flexibilité en m²
- Parking souterrain
- Facilité d'accès en voiture et en transports en commun
- Centre de conférence intégré

Projet immobilier ambitieux, le **nouveau centre d'affaires Diamant Liège** a d'abord pour vocation de favoriser des partenariats stratégiques.

L'objectif des porteurs du projet (le groupe Agoria) est d'y rassembler prioritairement des opérateurs proposant des services aux entreprises industrielles et technologiques (associations d'entreprises, innovation, R&D, formation, exportation, ...).

Si vous êtes à la recherche d'espaces de travail, ou d'un lieu favorisant les contacts entre les différents acteurs industriels du marché, le nouveau centre d'affaires Diamant Liège est la réponse à vos besoins.

Notre centre d'affaires vous propose la mise à disposition de surfaces de bureaux avec une panoplie de services associés dans un environnement technologique et professionnel.

Nous vous offrons également de nombreuses possibilités d'accueil pour vos réunions, formations et réceptions.

Intéressé?
Contactez-nous

Valérie Cravillon
T +32 2 706 88 18
valerie.cravillon@diamant.be

Bernardine Cnudde
T +32 4 340 35 00
bernardine.cnudde@agoria.be

Gérez vos Projets avec OpenERP pour seulement 35€/mois

OpenERP Project vous permettra de:

- Gérer vos contrats clients
- Suivre l'évolution des activités
- Analyser et optimiser la gestion du temps
- Effectuer le suivi des demandes du client
- Créer des tableaux de bord personnalisés
- Organiser le service après-ventes



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

OpenERP
OPEN SOURCE BUSINESS APPLICATIONS





Les jeunes n'ont pas une vision réaliste du travail

Selon une enquête du Syndicat neutre pour indépendants (SNI) auprès de 531 PME, il apparaît que 48 % d'entre elles ont, au cours de ces deux dernières années, engagé un ou plusieurs jeunes ayant terminé ses études. La raison principale est d'épauler ces jeunes. Au regard de ces PME, les jeunes n'ont pas une vision réaliste du travail, de leur salaire et des avantages extra-légaux « et c'est dommage », considère Christine Mattheeuws, présidente du SNI. « Des stages en entreprise, à partir du 3^e degré dans le secondaire, devraient être obligatoires afin de résoudre cette problématique. »

Unitis représente les titres-services

Rassemblant les entreprises de titres-services actives en Belgique francophone, la Fédération Unitis a vu le jour voici quelques semaines. Elle s'engage à informer et former les entreprises concernant leurs droits et devoirs, à contribuer au développement de la professionnalisation et à défendre leurs intérêts. Elle souhaite parallèlement accompagner la régionalisation des titres-services en proposant un plan d'actions adapté aux réalités régionales ainsi que mettre à disposition des membres, des avantages pour renforcer leur croissance - 02/743.83.83 - www.unitis.be

600 professionnels actifs dans le développement d'applications mobiles

Le Belgian Mobile Ecosystem Monitor, l'enquête sur le secteur des développeurs d'applications menée par Agoria, révèle que La Belgique compte 600 professionnels actifs dans le développement d'applications mobiles, soit 200 de plus qu'il y a un an. Et parmi ceux-ci, de plus en plus travaillent pour des intégrateurs IT. À côté des freelances et des start-ups, 16 % des développeurs travaillent pour ces intégrateurs. La grande majorité des apps sont développées pour les Smartphones et les tablettes. Plus d'un quart des projets concernent des applications B-to-B.

Activité industrielle européenne: que de bons points!

Les rapports sur la compétitivité industrielle publiés fin septembre par la Commission européenne indiquent que les États membres ont progressé dans l'amélioration de l'environnement des entreprises, des exportations et de la durabilité. D'autre part, ils relèvent que les exportations ont été le principal moteur de l'activité industrielle: l'UE a dépassé les États-Unis et le Japon, enregistrant un excédent commercial de 365 milliards d'euros en 2012. La plupart des États ont amélioré le socle de compétences de leur main-d'œuvre. Néanmoins, les rapports proposent de faciliter autant que possible les activités courantes des entreprises et de réduire les coûts de production.



Nouvelle stratégie avec le Plan Marshall 2022

En Wallonie, le Plan Marshall 2022 qui a pour ambition de développer une nouvelle stratégie de développement régional va appuyer les 6 pôles de compétitivité, avec 2 lignes de force: le renforcement de l'enseignement et de la formation ainsi que la transition énergétique. La démarche s'articule autour de propositions orientées notamment vers le renforcement des pôles de compétitivité et des aides à la création d'entreprises, la mobilisation de l'épargne privée pour développer le tissu des PME et la favorisation de l'accession au statut d'indépendant. Ces mesures sont elles-mêmes appuyées par des mesures de soutien dans les secteurs touristiques, de l'énergie, de la recherche et du social.

Exigences croissantes des employeurs?

Le Randstad Workmonitor révèle que près de 9 travailleurs sur 10 constatent que les attentes des employeurs en termes de capacités et de compétences sont plus élevées qu'il y a 5 ans. Les entreprises souhaitent que leur personnel développe leurs compétences numériques (86 %). Néanmoins, les exigences accrues portent sur les capacités sociales (73 %), éducatives (76 %) et l'expérience. Cette tendance inquiète plus d'un tiers des Belges qui pensent ne plus être en mesure de satisfaire aux exigences relatives à leur travail. De même, la majorité des travailleurs estime que la responsabilité de maintenir leurs compétences au niveau requis dépend tant des employeurs que des travailleurs.



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



Photo : Ets Vandeputte - Mouscron 500 kWc. 2^{ème} plus grande installation de Wallonie.

Le toit de votre entreprise Une véritable mine d'or

LE PHOTOVOLTAÏQUE TOUJOURS RENTABLE !

- Des projets sécurisés et rentables
- Des solutions en **location** ou en **investissement**
- Une rentabilité annuelle de **15% à 20%**
- Un temps de retour court de **5 à 6 ans**
- Une politique confirmée par la Région Wallonne

ILS NOUS ONT FAIT CONFIANCE :



Walibi :
Installation de 250 kWc,
soit 1000 panneaux



Herion :
Installation de 76 kWc,
soit 304 panneaux



Wanty :
Installation de 159 kWc,
soit 636 panneaux



Devillers :
Installation de 50 kWc,
soit 200 panneaux

VOUS NE DÉSIREZ PAS INVESTIR ? DÉCOUVREZ NOTRE PRINCIPE UNIQUE DE LOCATION

www.ge4spro.be

 **0 800 32 232**

info@ge4s.be

NÉGOCIEZ VOS ACHATS⁽¹⁾

une savante orchestration

« Personne n'a encore découvert le chromosome de la négociation! », plaisante Daniel Gérard, Managing Partner chez CYBERNESS, sa propre firme de formation, conseil et management, à Waterloo et Directeur Général chez STIVAL, l'un des principaux distributeurs de produits alimentaires italiens pour l'Horeca et la grande distribution, à Grimbergen. L'auteur de « **Négociez vos achats** » (de boeck - 107 p.) entend faire admettre que la négociation est avant tout un savoir-faire... Que certains ont pu développer naturellement, certes, mais que la plupart pourront mettre en œuvre moyennant méthode et astuces...

STÉPHANIE HEFFINCK

► CCI mag' : « La démarche de négociation se fait typiquement en 9 étapes-clés. Laquelle est le plus souvent bâclée »?

DG : « Je suis toujours surpris de voir un négociateur entrer dans le vif de la négociation avant même d'avoir énoncé ses attentes. Il s'ensuit alors une négociation qui tourne en rond... au profit du vendeur. J'enseigne au contraire à mes étudiants et mes collaborateurs de se positionner dès le départ par « Moi, ce que je souhaite, c'est... » puis de résumer leurs attentes idéales (prix, délai, qualité, délai de paiement...) comme s'il s'agissait d'un minimum et finir par « Quelle est exactement votre offre? » sans laisser le vendeur se dérober. Cela établit d'emblée l'écart entre ce que l'acheteur attend et ce que le vendeur était a priori prêt à donner.

Là, la négociation peut commencer car l'acheteur a pris la main et le vendeur va devoir offrir mieux, souvent petit à petit, jusqu'à ne plus rien garder sous la pédale. »

► CCI mag' : « Négociateur, c'est parfois un peu proche de la pièce de théâtre, non? Le fin stratège fera plier son interlocuteur, grâce aux techniques de négociation, y compris la manipulation! ».

DG : « Oui, la négociation est un jeu où presque tous les coups sont permis. Mentir ouvertement par exemple est condamnable, mais arranger habilement la vérité fait partie du jeu : affirmer sa préférence pour un produit concurrent même si ce n'est qu'à moitié

vrai, annoncer le prix d'un concurrent en omettant l'un ou l'autre poste... Cela peut aller jusqu'à faire croire qu'une exigence de départ de l'acheteur auquel le vendeur ne peut pas répondre (ex : une livraison dans les 24h) est cruciale alors qu'il ne s'agit que d'une manipulation. Le seul but de l'acheteur étant d'abandonner in fine cette exigence mais en la monnayant très cher. Choquant? Pourtant, il arrive que le vendeur cède, soulagé d'être sorti du dilemme, si le prix final est malgré tout moins élevé que l'exigence de départ. »

LES 9 ÉTAPES-CLÉS DU DÉROULEMENT DE LA NÉGOCIATION

- 1/ **La préparation** (recherche, stratégie, arguments...)
- 2/ **Les présentations** pour connaître fonction et niveau de pouvoir de chaque interlocuteur, le rôle de chacun dans le processus de négociation
- 3/ **L'ouverture du débat** objectif, ordre du jour, temps imparti...
- 4/ **Les positions de départ...** de l'ensemble des parties
- 5/ **L'étude des positions** convergences, divergences, non-dits...
- 6/ **La confrontation**
- 7/ **La recherche d'un accord**
- 8/ **Le constat du résultat** concrétisation du terrain d'entente, récapitulation
- 9/ **Le suivi** mise en œuvre de l'accord ou reprise ultérieure, en cas d'échec

PETIT GLOSSAIRE DE LA NÉGOCIATION⁽¹⁾

PARETO: en application de ce principe : 80 % des concessions seront faites dans les derniers 20 % du temps de négociation. Donc, attente de la conclusion imminente pour soulever les véritables problèmes s'opposant à un accord.

ALLIANCE: stratégie de manipulation consistant à contacter une autre partie « potentiellement » alliée dans la négociation, pour faire front ensemble

PLAN DE TABLE: outil de négociation consistant à placer les interlocuteurs de manière telle à renforcer la stratégie choisie pour conduire les débats.

⁽¹⁾ « Le négociateur formulera ses attentes avant d'entrer dans le vif du sujet! » (D. Gérard)



la meilleure alternative :

*lisibilité garantie, authenticité,
confidentialité et trace d'audit .*



www.merak.eu



[GAP Informatique]

25 ANS SANS BRÛLER D'ÉTAPE

- ▶ Une PME liégeoise active dans le secteur des services informatiques
- ▶ 25 années d'activités, 20 collaborateurs, 1.500 clients actifs
- ▶ Un service complet pour les P.M.E. et les fiduciaires

CÉLINE LÉONARD



Michel Lambert, fondateur et gérant de GAP Informatique

fait preuve d'une effervescence créative pour se distinguer tout en affichant la sérénité de ceux qui veulent perdurer sans brûler les étapes.

Compétence et partenariat

Michel Lambert est l'homme à l'origine de cette aventure. Depuis 1978, l'informatique est son métier. Après une première expérience entrepreneuriale menée en duo, il décide de fonder GAP Informatique en 1988. « Nous avons débuté dans un bureau mis à la disposition par la Socran, au cœur du parc scientifique du Sart-Tilman. Nous y avons proposé et développé des solutions en matière de comptabilité, de gestion commerciale et de paie. »

Au fil des années, l'entreprise a noué des partenariats privilégiés avec des fournisseurs tels que Sage Bob Software et Celem.

Un choix grâce auquel elle s'est constituée un important portefeuille clients. « Pour autant, nous n'avons jamais arrêté le développement « maison » de logiciels de paie et de pointage. En informatique comme dans d'autres domaines, il convient de ne pas mettre tous ses œufs dans le même panier. Ces produits uniques nous ont permis de tirer notre épingle du jeu dans les méandres

d'un secteur hautement concurrentiel. » Pour étoffer et compléter son offre de services, un service technique a également été mis sur pied pour assurer l'installation et la maintenance de réseaux informatiques, en collaboration étroite avec Celem.

Expertise et technologie

Pour continuer à se développer, GAP Informatique a bien évidemment privilégié la satisfaction de ses clients. « Pour ce faire, les produits sont en permanence mis en adéquation avec la complexité technologique ambiante. Les développeurs utilisent les techniques les plus modernes et les plus fiables, ils se forment aux nouveautés apportées aux systèmes d'exploitation, ils sont au fait des dernières avancées des langages de programmation et de communication. Les règlements et la législation sont compulsés en permanence afin de tenir tous les produits à jour ».

La force de la constance

Depuis ses débuts voici 25 ans, GAP Informatique a bien grandi passant de 3 à 20 collaborateurs. « Ce ne fut pas une croissance exceptionnelle, sourit Michel Lambert, mais elle a tout du moins le mérite d'avoir été constante. Nous comptons désormais plus de 1.500 clients actifs répartis sur l'ensemble de la Wallonie ainsi qu'au Luxembourg. L'avenir ? Il est difficile à envisager dans le secteur informatique tant les choses y évoluent rapidement. Nous resterons quoi qu'il arrive fidèles à notre envie de progresser patiemment sans brûler les étapes. »

Situées le long de la Route du Condroz, les infrastructures de GAP se déclinent en deux pans. Tandis que la façade avant surplombe le bouillonnement de l'artère condruzienne, l'arrière du bâtiment laisse entrevoir le calme des arbres et d'une végétation fournie. Une dualité un peu à l'image de cette PME liégeoise qui tout au long de son parcours a

GAP INFORMATIQUE

Route du Condroz, 533 - 4031 Angleur
Tél. 04/361.61.00
www.gapinformatique.be



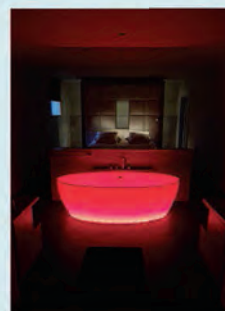
Avenue Reine Astrid, 22
5000 Namur

Tel. : 081 77 67 58

Fax : 081 77 69 81

info@namurcongres.be

www.namurcongres.be

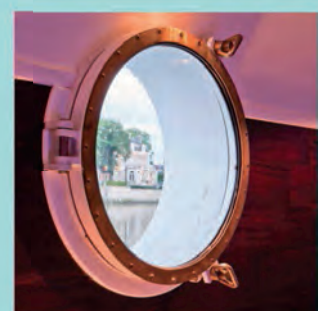


© Photographies : FTPN - Bossroy - NE5T



Réunions, séminaires, incentives,
expositions, family days, team buildings, ...

Namur Congrès vous **aide gratuitement**
à trouver l'infrastructure ou l'activité idéale
pour votre événement d'entreprise en
province de Namur.





V60 Plug-In Hybrid

Pour vous, c'est sûr, Volvo c'est la sécurité et le confort de rouler à la suédoise. C'est vrai, mais la V60 Plug-In Hybrid, c'est en plus du plaisir et... zéro émission de CO₂ sur plusieurs kilomètres. Et ça, c'est révolutionnaire! Les concessionnaires Volvo des régions de Namur, Huy, Liège, Verviers et Malmedy/Waimes nous la présentent.

Pas de doute, chez Volvo, les ingénieurs ont beaucoup planché pour vous donner du plaisir ET vous faire faire des économies en toute légalité. Pour la V60 Plug-In Hybrid, ils ont mis au point un moteur diesel couplé à une motorisation électrique dotée - et c'est ici que c'est révolutionnaire - de batteries en lithium-ion rechargeables sur une prise domestique classique. Sous l'apparence d'une sobriété toute scandinave, cette V60 est une véritable révolution à elle toute seule: elle est la première voiture hybride diesel dotée de la technologie Plug-In, à savoir à recharger sur secteur. Cette merveille est capable de rouler sur 50 kilomètres en mode zéro émission.

1,8 l/100 km et 48 gr de CO₂ au km

La jolie suédoise consomme en moyenne 1,8 l/100 km en mode hybride et diffuse 48 grammes de CO₂ au kilomètre seulement. Dans les bouchons en ville, cette Volvo se met tranquillo en mode électrique. Si vous prenez l'autoroute, vroum vroum, vous mettez les gaz, le diesel se réveille et prend, sans à-coups, le relais de l'électrique. Un mode de raffinement où la transition moteur électrique thermique se fait imperceptible. Avec elle, on oublie qu'on est dans une hybride rechargeable et on file à vive allure comme s'il s'agissait d'un modèle thermique. Quel potentiel, quel tonus! En outre, la transmission intégrale 4WD, quatre roues motrices, se fait en appuyant sur un bouton sur la console centrale. Cette hybride est également capable de tracter une remorque ou un bateau, par exemple, jusqu'à 1800 kg. Faut le faire.

Avant la Volvo V60 Plug-In Hybrid avoir du plaisir au volant d'une voiture luxueuse signifiait souvent émettre beaucoup de CO₂, payer trop au fisc. Aujourd'hui, au volant de cette suédoise, les amateurs de sensations fortes peuvent prendre du plaisir tout en étant 100 % récompensés

fiscalement. (Cette déductibilité totale concerne uniquement les indépendants établis en société.)

283 chevaux, 100 % déductible!

La V60 Plug-In Hybrid est un véhicule avec un moteur diesel de 215 chevaux et un moteur électrique de 68 chevaux qui se recharge sur une simple prise de maison. Ce couple de moteurs développe 283 chevaux quand on utilise les deux en même temps. Comme elle produit seulement 48 grammes d'émissions de CO₂, cela permet une déductibilité de 100 % et génère un avantage toutes natures très intéressant. Elle met 6,1 secondes pour atteindre les 100 km/h. Ses 4 roues motrices lui donnent une capacité de traction qu'ont peu d'hybrides. Elle est parfaite pour ceux et celles qui roulent en ville et font à l'occasion de longs trajets sur autoroute.

Confort, plaisir... et économie

En outre, le véhicule de base est déjà très bien équipé. Pour résumer, les qualités de la voiture sont: une très faible consommation avec 1,8 litre de moyenne et une capacité de rouler 50 km de manière purement électrique. Ce n'est pas pour rien qu'en 2013, la Volvo V60 Plug-In Hybrid a été élue Clean Car of the Year.

Allure sophistiquée, intérieur chic, cosu, feutré, sièges en cuir souple et agréables au toucher, console high-tech, et ambition écologique, il est donc possible de se faire plaisir avec une voiture confortable, puissante, sans être puni par la fiscalité. C'est l'atout de cette Volvo elle donne du plaisir au volant sans voler trop de carburant. Avec elle, vous avez le beurre et l'argent du beurre, mais aussi, ce qui ne gâte rien, le sourire de la crémère!

SONAMA

Chaussée de Marche, 441
5101 Erpent (Namur)
Tél. 081 31 09 11
www.sonama.com

NORDICAR

Quai Timmermans, 43
4000 Liège
Tél. 04 254 00 30
www.nordicar.be

REIFF

Rue de Mangombroux, 373
4800 Verviers
Tél. 087 46 80 20
www.reiff.be

REIFF

Rue Mitoyenne 353
4840 Welkenraedt
Tél. 087 89 95 00
www.reiff.be

SCANDIA

Zoning Industriel - Rue le Marais 15h
4530 Villers-Le-Bouillet
Tél. 04 259 59 00
www.scandia.be

J&C CARS

Rue de Hottleux, 95
4950 Waimes
Tél. 080 44 07 71
www.volvocars-partner.be/jccars



Cide Socran Au service de vos projets

Cide-Socran soutient deux nouveaux services pour accompagner les dirigeants de PME dans leur croissance

Interim opérationnel

Un coup de pouce pour aller plus loin

- Gestion financière
- Contrôle de gestion et comptabilité analytique
- Stratégie marketing et commerciale
- Organisation

Contact: Eric Brandt au 04 220 54 03

Business 4ward

Au moins une fois par an

- Prenez du recul
- Prévoyez vos besoins
- Anticipez les risques
- Chiffrez vos objectifs
- Formalisez votre stratégie
- Informez vos partenaires

Contact: Raphaël Darimont au 04 220 54 08

Proximités de financement
de la Région wallonne

Cide-Socran asbl
T: +32 (0) 4 220 56 00
www.cide-socran.be
info@cide-socran.be



L'asbl Cide-Socran contribue au redéploiement de notre région. Une équipe pluridisciplinaire constituée d'une quinzaine de consultants spécialisés (économistes, ingénieurs, financiers, scientifiques...) est au service de vos projets.



A TOUS LES
DIRIGEANTS DE PME

La sécurité? Une affaire de spécialistes!

Besoin d'aide pour répondre à vos obligations d'employeur?
Vous souhaitez mettre en place de l'OHSAS 18001? Du VCA?
Vous devez réaliser des exercices d'urgence (PUI)?
Suivre des formations?



**Qualibel, une équipe qualifiée
en permanence sur le terrain**

Un conseiller en sécurité vous épaula: info@qualibel.com

RUE ERNEST SOLVAY, 376 - BATIMENT T11 - 4000 LIEGE (SCLESSIN) - Tél: 04-252 51 24 - Fax: 04-252 04 25 - www.qualibel.com



ccimmag

"LE BUSINESS NEWS MAGAZINE" des CCI wallonnes



UTILISEZ-LE POUR VOTRE COMMUNICATION VERS LES ENTREPRENEURS DE WALLONIE

INFOS: Solange NYS Advertising Manager
solange@ccimag.be + 32(0)4 341 91 67 - +32(0)497 97 30 87



[MDB]

FORGÉE dans le métal

- Une entreprise liégeoise active depuis plus de 100 ans dans le secteur du métal
- Une place de leader belge dans la vente de profilés de finition
- Une présence sur le continent européen... et au-delà

CÉLINE LÉONARD

Depuis 1892, l'entreprise liégeoise Métal Déployé Belge (MDB) s'active avec succès dans le secteur du métal. C'est en 2008, dans le cadre d'une opération de management buy-out, que Cédric Maertens a rejoint les rangs de la société. Promu dans un premier temps Directeur adjoint de l'entreprise, il en est devenu l'administrateur délégué en 2011. « Je travaillais auparavant pour Cide-Socran. Quand j'ai eu vent d'une opportunité chez MDB, j'ai immédiatement été séduit par le challenge. Il s'agissait d'une PME active dans un secteur traditionnel, bien implantée dans son bassin, financièrement saine et offrant de nombreuses possibilités de développement. »

Deux grands secteurs

Tout au long de son histoire, MDB a vu son activité évoluer. Au cours des dernières années, l'entreprise a décidé de réarticuler son core-business autour de deux grands axes. « Nous avons, tout d'abord, une division métal déployé dans laquelle nous avons développé une gamme de produits design dédiés au monde de l'architecture, explique Cédric Maertens. Nous démarchons,

dans ce cadre, une clientèle d'architectes présents en Belgique et au Luxembourg. Le second pan de notre activité est la fabrication et la vente de profilés de finition. Nous disposons d'une centaine de références (pour plaques de plâtres, enduits intérieurs, enduits extérieurs et systèmes d'isolation de façades par l'extérieur) que nous commercialisons auprès de grossistes en matériaux. Notre couverture géographique est ici bien plus grande puisque nous sommes actifs sur le continent européen et parfois même au-delà (Emirats arabes, Qatar, Dubaï...) »

Innover pour durer

Pour tirer son épingle du jeu dans l'univers concurrentiel du métal, MDB sait qu'elle doit se montrer innovante pour séduire les acteurs du bâtiment. « Notre équipe est relativement restreinte (ndlr : 35 collaborateurs) et ne compte pas de personne spécialement dédiée à la R&D. Nous sommes en revanche tous en alerte et à la recherche de solutions innovantes. Un état d'esprit nécessaire dans le chef d'une société qui veut perdurer. »

À l'aube de 2014, la PME nourrit deux grands projets : développer ses parts de marché

à l'export dans le secteur du profilé et faire un acteur incontournable du Benelux dans le design métallique.

Le rôle de Cide-Socran

Cide-Socran, une maison que Cédric Maertens connaît bien pour y avoir travaillé durant plusieurs années. Une expérience sur laquelle il a su capitaliser lorsqu'il s'est lui-même lancé dans l'entrepreneuriat. « Les différents projets auxquels j'ai collaborés chez Cide-Socran m'ont donnés une vue d'ensemble des difficultés rencontrées par un entrepreneur. J'ai également eu la chance de me constituer un réseau d'experts que j'ai pu solliciter une fois mon activité lancée. Aujourd'hui encore, je fais régulièrement appel à mes anciens collègues. Je les contacte soit pour valider une nouvelle idée, soit pour rechercher des partenaires lorsqu'une idée a été validée en interne, soit pour des aides plus ponctuelles telles que l'élaboration d'un business plan lorsque nous avons étudié la reprise d'une société. »

Cide Socran

AU SERVICE DES PME WALLONNES

- Études de marché
- plans financiers
- plans d'affaires
- levées de fonds
- conseil stratégique
- intérim opérationnel
- organisation & management
- transmission d'entreprises...

<http://cide-socran.be/clients/tpe-pme/>



Cédric Maertens (Administrateur délégué), Olivier Crémer (Sales & Export Manager) et Daniel De Greef (Responsable commercial Flandre/Pays-Bas).

MDB

Quai Vercour, 98 - 4000 Liège - Tél. 04/252.70.35 - www.mdb.eu

Ils ont fait des affaires grâce à la CCI

DE LA PELOUSE DU STANDARD



Organisé en juin dernier à même la pelouse du Standard, Meet'In Liège était *the place to be* du monde entrepreneurial. Initié en vue de promouvoir les contacts d'affaires entre voisins, l'évènement a atteint son but. La preuve avec ces témoignages.

JACQUELINE REMITS

Aline Paulus, Business Unit Manager pour la Wallonie chez Ascento, a fait des affaires avec Bénédicte Philippart de Foy, administratrice et consultante chez CréaPME et créatrice du Réseau FAR (Femmes Actives en Réseau) ainsi qu'avec Michael Malherbe, administrateur et consultant chez CréaPME. En voilà trois qui ne regrettent pas de s'être rencontrés !

Aline Paulus : « Chez Ascento, nous sommes une vingtaine de personnes réparties dans 3 bureaux, à Liège, Namur et Charleroi. Nous sommes spécialisés dans l'outplacement, le recrutement et la sélection, les formations en entreprise et le développement des talents. Bénédicte Philippart de Foy et moi nous sommes rencontrées lors d'un événement à la CCI et nous sommes revues, lors du Meet'In au Standard. Ascento a décroché un important projet d'outplacement lié à la fermeture de Carsid. Du jour au lendemain, nous avons dû prendre en charge 1000 personnes. Avec CréaPME, nous avons proposé de mettre en place un partenariat commun pour aider celles parmi ces personnes qui voulaient devenir indépendantes et créer leur société. Via le programme en outplacement, nous avons constitué trois groupes d'une dizaine de personnes chacun. Ces groupes ont été pris en charge par Michael Malherbe de CréaPME pour aider ces personnes à monter leur projet personnel en tant qu'indépendant. Chez Ascento, nous avons réalisé la phase préalable. Nous avons identifié les besoins, détecté les potentiels. Michael Malherbe est allé au bout de la démarche pour permettre à ces personnes de faire le point et de lancer leur propre activité. Au final, 8 personnes ont proposé un projet concret, validé. » Mais l'histoire ne s'arrête pas là. « Ascento est devenu sponsor du site du Réseau FAR. Conjointement, nous assurons des formations dans le cadre de FAR. Nous accueillons les Fariennes chez Ascento et nous les formons, par exemple, à la façon de se présenter efficacement en



Aline Paulus (Ascento), Michael Malherbe (CréaPME) et Bénédicte Philippart (CréaPME et Réseau FAR)

“ Un super chouette partenariat !

deux minutes, montre en main. Un super chouette partenariat ! Et ce n'est pas fini. Nous envisageons d'autres projets ensemble. »

ASCENTO LIÈGE :

Centre Natalis - Rue Natalis, 2
4020 Liège - www.ascento.be

Michael Malherbe : « Dans le cadre de la reconversion chez Carsid à Charleroi, avec Ascento qui y travaillait, nous avons mis en place une session pour accompagner les ouvriers désireux de créer leur entreprise. Chez CréaPME, nos programmes

de formation sont adaptés aux publics cibles. Dans ce cas-ci, nous nous adressons à des ouvriers en phase de préavis dans le but d'aider ceux qui le souhaitent à aller plus loin dans leur réflexion sur leur projet de création d'entreprise. Une dizaine d'ouvriers réfléchissaient à de tels projets, chacun dans son domaine spécifique, en fonction des compétences. Au bout de la formation, nous les avons orientés vers des structures locales qui réalisent aussi de l'accompagnement. »

CREAPME SPRL :

Rue des Vennes, 101 - 4020 Liège
www.creapme.be

À LA SIGNATURE DE CONTRATS

Bénédicte Philippart de Foy : « Aline Paulus et moi, nous nous sommes rencontrées à plusieurs reprises à la CCI. Lorsqu'il a fallu mettre en place le nouveau site Internet du Réseau FAR, j'avais besoin de nouveaux sponsors. Tout naturellement, il me paraissait intéressant de travailler pour une société active dans le domaine de la formation et de l'outplacement, et du recrutement en général. Ascento a sponsorisé une partie du site, notamment tous les aspects de gestion de carrière. De nombreux

conseils sont donnés sur le site aux femmes salariées, une cible que nous voulions toucher. Ascento l'a pris en charge financièrement, mais surtout, ses spécialistes ont rédigé des conseils avec leur expertise et leur expérience des divers aspects de carrière au féminin. Par ailleurs, dans le cadre d'une collaboration efficace, cela nous paraissait opportun de développer un programme de formation donné chez Ascento avec des formateurs internes et sur des thématiques qui peuvent intéresser les

femmes salariées, mais aussi des indépendantes. Ces formations peuvent concerner la façon de se positionner en entreprise, de parler de soi en activité de réseautage, de réaliser son bilan de compétences... En 2014, l'objectif est de développer ensemble de nouvelles formations. »

RÉSEAU FAR :

www.reseau-far.be

François Boden, du cabinet d'avocats Muraille & Boden, et Eric Bertholomé, administrateur de la société Munck Services, se sont également rencontrés au bien nommé Meet'In Liège. Ils s'en félicitent tous les deux.

Eric Bertholomé : « Munck est fabricant d'engins de levage et de ponts roulants. Suite à Meet'In Liège, j'ai fait appel au cabinet d'avocats Muraille & Boden pour du recouvrement de créances. Après la procédure classique, rappel de paiement, lettres recommandées, si rien ne vient, il faut mettre le dossier entre les mains d'un avocat. François Boden a mis en place un système assez innovant de recouvrement de créances. »

MUNCK SA :

Rue du Centre, 49 - 4000 Liège-Sclessin - www.munck.be

François Boden : « C'est ma troisième participation à Meet'In Liège. Je suis un participant de la première heure. Je n'en ai raté aucun. Notre bureau d'avocats est membre de la CCI depuis une dizaine d'années. Nous sommes une PME au service d'autres PME. Le recouvrement de créances est l'une des matières historiques du bureau. En 2003, nous avons développé une plate-forme informatique pour des recouvrements de grands flux. Nous l'avons actualisée pour la faire évoluer en une plate-forme collaborative avec des statistiques et qui répond à un vrai besoin de PME. Les factures impayées sont placées par les

créanciers sur la plate-forme ou une liaison avec leur programme comptable. Le jour même le dossier est ouvert, les mises en demeure envoyées et nous avons des procédures automatisées avec le client qui garde toujours la main dessus. Nous avons accès aux tribunaux et nous privilégions très fort la rapidité. Les honoraires sont toujours répercutés sur le mauvais payeur. »

MURAILLE & BODEN CABINET D'AVOCATS :

Quai Marcellis, 13 - 4020 Liège
www.mb-avocats.be



Eric Bertholomé (Munck Services)



L'équipe du cabinet Muraille & Boden (François Boden assis au centre)



Un participant de la première heure

YOUNG CCI NETWORK

Festival International du Film

2 OCTOBRE 2013

Exclusivement réservé aux dirigeants âgés de moins de 45 ans, le programme Young CCI Network (YCN) entend favoriser les relations d'affaires entre jeunes patrons. Après les sessions YCN passées en compagnie de Jacques Borlée (au Standard) et de Marc Ysaye (à Média Rives), la CCI a pris la direction de Namur et de son 28^e Festival International du Film Francophone.

La soirée fut ponctuée par une présentation du Festival par Nicole Gillet, déléguée générale du FIFF ainsi qu'une intervention de Philippe Reynaert, monsieur cinéma de la RTBF et actuel directeur de Wallimage, sur le mécanisme du Tax Shelter.

Les participants ont, ensuite, pu assister à projection du dernier film de Marion Hänssel, *La Tendresse*, avant de prendre un dernier verre à la brasserie du festival au chapiteau, place d'Armes.

© GRÉGORY HENRARD

- 1 Philippe Reynart (Directeur de Wallimage)
- 2 Tessa Nena Despagne (Prestige Concept) et Anaïs Colzaert (Ener'gic Agency)
- 3 Grégory Weckmans (Jigam), Isabelle Deroanne et Nicole Dehard (Deroanne)
- 4 Marc Braffort (Sobelfisc Fiduciaire) et Miguel Mendes (Damnet).
- 5 Gilles Foret (CCI LVN), Christophe Naa (Equip Source Humaine), Christophe Horrion (Electrabel) et Vincent Mause (CCI LVN)
- 6 Bertrand Van den Dooren (Expansion Partners)
- 7 Patrick Quinet (Union des Producteurs de Films Francophones)
- 8 Nicole Gillet (Déléguée générale du FIFF)
- 9 Vinciane Gille (Vitivini), Luc Servais (Ateliers Cerfontaine) et Ingrid Gaspard (Lampiris)
- 10 - 11 Mise en réseau des membres de la Young CCI pendant le walking dinner
- 12 La dream team namuroise en route pour la projection au Cinéma Eldorado
- 13 François Sion, Pernelle Van Grieken, Vincent Maillen, Charlotte Mathieu (Maillen Constructions)



Francophone de Namur



MADE in CINEY

SCHMITZ DIGITAL PRINTING

7 OCTOBRE 2013 ©YVES GOETHALS

Au travers de son concept événementiel MADE IN, la CCI établit, chaque mois, le temps d'une soirée, ses quartiers au sein d'une commune pour y célébrer les entreprises qui y sont implantées.

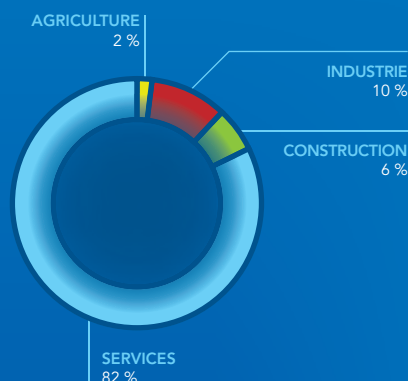
Après Malmedy, Chaudfontaine, Flémalle, Awans, Namur, Grâce-Hollogne, Liège, Le Bourget, Aubel et Waremme, la CCI faisait étape en ce mois d'octobre à Ciney.

Disposant d'une position géographique idéale en province de Namur, la capitale du Condroz est une terre d'accueil pour de nombreuses entreprises. Le secteur agro-alimentaire y est bien représenté et l'on compte sur son territoire l'un des plus importants marchés aux bestiaux d'Europe.

Organisée dans les infrastructures de la société Schmitz Digital, la soirée fut agrémentée par une conférence du BEP sur le potentiel socio-économique de la ville ainsi que par la diffusion de 4 vidéo-reportages consacrés à des entreprises cinaciennes.

CINEY: LES CHIFFRES

- Superficie (km²): 148
- Nombre d'habitants: 15.807
- Nombre d'indépendants: 1.331
- Nombre d'entreprises: 482
- Nombre de salariés: 5.157



LÉGENDES:

- 1 Bruno Schmitz (Schmitz Digital Printing)
- 2 Françoise et Marie-Anne Belfroid (Groupe Ronveaux)
- 3 Jean-Marie Cheffert (Bourgmestre de la Ville de Ciney)
- 4 Séance académique mettant en avant le potentiel socio-économique de Ciney
- 5 Jean-Marc Van Espen (Député Président de la Province de Namur)
- 6 Luc Huybrechts (Groupe Thiran), Gérard Sevrin (Macors) et André Magonette (Group S)
- 7 Véronique Toussaint (Schmitz Digital Printing) et Martine Istasse (Adecco)
- 8 Laurence Soetens (Thelis ICT) et Frédéric Deville (Échevin de la Ville de Ciney)
- 9 Eric Steen (Le Mont-Blanc Cinacien), André Decock (Berhin) et Renaud Deguelde (Directeur général du BEP)
- 10 Bruno Schmitz (Schmitz Digital Printing) et Jean-Marie Cheffert (Bourgmestre de la Ville de Ciney)
- 11 - 12 et 13 Visite des ateliers du Traiteur Paulus et de Schmitz Digital Printing
- 14 Laurent Vanderkelen (Schmitz Digital Printing), Jean-François Coutelier (Président CCI Namur), Bruno Demoulin (Traiteur Paulus) et André Henusse (Human Project Management)



RETROUVEZ LES VIDÉO-REPORTAGES
CONSACRÉS À 4 FABRICANTS CINACIENS SUR
www.youtube.com/madeinccconnect



PLÉNIÈRE ALTER EGO

Aux Étangs de la Vieille Ferme - 8 OCTOBRE 2013

Pour la 2^e année consécutive, la CCI avait convié les participants de ses 12 groupes Alter Ego à une soirée placée sous le signe de la convivialité. Objectif de l'évènement : permettre aux adeptes du concept de se rencontrer et d'échanger de manière proactive.

L'intuition dans l'entreprise, telle est la thématique qui a guidée la soirée. « Une récente enquête menée auprès de dirigeants d'entreprise a montré que nous recourions tous à l'intuition dans le cadre de nos relations interpersonnelles mais très peu dans la mise en œuvre de nos tâches professionnelles, explique Jane Betsch, Chargée de Projet Alter Ego. Nous trouvons donc intéressant d'investiguer le sujet et de voir comment tout un chacun pouvait l'exploiter dans sa stratégie d'entreprise. »

Pour ce faire, les participants ont eu le plaisir, sur une idée de l'équipe d'Akawa, de s'initier au poker, discipline où l'intuition est reine, et d'assister à une conférence sur la thématique. Sous forme de clin d'œil, c'est également leur 6^e sens qui les aura orientés dans le choix de leur place à table ou des cadeaux qu'ils ont reçus en fin de repas.

LÉGENDES:

- 1 Le restaurant Aux Étangs de la Vieille Ferme (Herve) fut le théâtre de l'évènement
- 2 La conférence donnée par Marc Delpierre (Akawa)*
- 3 - 4 - 5 - 6 Le poker : tout le monde s'est pris au jeu...
- 7 Sonia Piret (Wincoach), André Vanderschueren (ASTeC) et Vincent Iorquet (ITServices-euregio)
- 8 Thierry Streel (CCILVN) et Fabrice D'alcantara (Akawa)
- 9 Mathieu Lambert (Geolys) et Michael Dumas (Tauw)
- 10 Xavier Demarcin (Securex) et Damien Boone (Assurances Boone & De Vinck)
- 11 Pour les participants, la soirée fut l'occasion de rencontrer et d'échanger avec tout le réseau Alter ego
- 12 Jan Miessen (Heritage 1466) et Guido Derom (Enersol)



© INGRID OTTO



ALTER EGO est un programme d'échanges, d'apprentissage et de partages d'expérience entre pairs, Que vous soyez N°1 d'entreprise, responsable des Ressources Humaines, commerciaux ou manager d'équipe, la CCI a assurément un groupe fait pour vous. Plus d'info : jb@ccilvn.be



***AKAWA**

Av L. Mommaerts, 24 - 1140 Bruxelles
Tél. 02/730.06.31

Avec le soutien de :





BUSINESS CAR

GARAGE PEUGEOT SCHYNS

16 OCTOBRE 2013

En ce mois d'octobre, la nouvelle Peugeot 308 faisait son entrée sur le marché européen. À cette occasion, le concessionnaire Peugeot Schyns avait décidé de convier le monde entrepreneurial liégeo-namurois en vue de lui présenter la petite dernière du constructeur automobile français. Organisé par la CCI, ce tout premier BUSINESS CAR MEETING fut également mis à profit pour inaugurer les nouvelles infrastructures du concessionnaire à Chênée. La soirée fut rehaussée par la présence du Team DG Sport, leader du Championnat de Belgique de Rallye et d'un trio de miss : Noémie Happart (Miss Belgique 2013), Catherine Haduca (Finaliste Miss Belgique 2014 – province de Liège) et Pamela Jeanmart (Finaliste Miss Belgique 2014 – province de Namur).

© STEPHAN KERFF

- 1 : Bernard Lorquet (Groupe Schyns) et David Eloy (Discar)
- 2 : Paul-Hervé Polet (Peugeot Professionnel)
- 3 : Christian Jupsin (DG Sport)
- 4 : Catherine Haduca (Finaliste Miss Belgique 2014 - province de Liège) - Gisèle Schyns (Groupe Schyns) - Noémie Happart (Miss Belgique 2013) - Paul Schyns (Groupe Schyns) - Pamela Jeanmart (Finaliste Miss Belgique 2014 - province de Namur)
- 5 : Luc Ronsse (Revica) - Benjamin Servais (SPI)
- 6 : Didier Delannoy (Festival de wallonie) et Thierry Verwaerde (Equi-RH)
- 7 : Alex Dubois (Pelzer) et René Schyns (Expo Golden Sixties)
- 8 : Céline Houssa (Com On) et Graziella Sablone (Graphite Design)
- 9 : Notre équipe de magiciens : Clément Kerstenne (In The Air) - Fabrice Blum (Ricochet Consult) - Philippe Bougard (In The Air)
- 10 : Les pilotes DG Sport
- 11 : Joëlle Pierry (Zentonic) en plein exercice de massage assis.
- 12 et 13 : La « Star » de la soirée



BUSINESS CAR MEETING

Dernier né de la gamme d'événements de la CCI, les Business Car Meeting sont des événements de networking destinés à promouvoir une marque, une concession, une nouvelle voiture au sein d'un Garage partenaire.

MEETING



[Accident du travail]

Quid de l'immunité DE L'EMPLOYEUR?

Lorsqu'un accident survient au sein d'une entreprise, l'employeur ne peut être poursuivi par la victime pour la partie du dommage non réparable en « accident du travail ». Cette immunité légale connaît, toutefois, quelques rares exceptions. Explications en compagnie d'Olivier Vannerum, Responsable production Accidents du travail chez Ethias.

CÉLINE LÉONARD

► **CCImag' : En matière d'accident du travail, que recouvre la notion d'immunité légale de l'employeur ?**

O.V. : « Ce principe signifie que lorsque survient un accident du travail, la victime (ou ses ayants droit) ne peut invoquer la responsabilité de l'employeur et intenter une action sur base des règles de la responsabilité civile. Aucune action civile ne peut donc être menée. Cette immunité intervient en contrepartie de l'obligation de l'employeur d'assurer ses collaborateurs. En protégeant l'employeur d'un éventuel recours de la part d'un travailleur, elle contribue également au maintien de la paix sociale au sein des entreprises. »

► **CCImag' : Nous parlons bien ici d'immunité sur le plan civil et non pénal...**

O.V. : « En effet, en cas d'infraction à la loi pénale ou à des réglementations telles que le règlement général sur la protection du travail, l'employeur est toujours susceptible de faire l'objet de poursuites au pénal. »

► **CCImag' : Cette immunité**

s'étend-elle aux préposés et mandataires de l'employeur ?

O.V. : « Oui, tout à fait. Ceux-ci sont exonérés de leur responsabilité civile dans les mêmes conditions que l'employeur. »

► **CCImag' : L'immunité légale de l'employeur connaît-elle des limites ?**

O.V. : « Oui, le législateur a défini quelques situations où de possibles réclamations civiles existent, comme, entre autres :

- un accident du travail intentionnellement causé par l'employeur ;
- un accident intentionnellement causé par l'employeur et qui causera un accident du travail (ex. provoquer un incendie) ;
- un accident survenu en raison de méconnaissances graves de l'employeur en matière de règles de sécurité. Deux conditions doivent, dans ce cadre, être remplies : l'employeur doit avoir été préalablement mis en demeure par un fonctionnaire de l'Inspection du travail et la victime doit s'être conformée aux instructions de sécurité communiquées par écrit par l'employeur ;

- l'accident sur le chemin du travail ;
- un accident de roulage.

Précisons encore que l'assurance accident de travail indemnisant les lésions corporelles, le recours reste ouvert pour la victime en ce qui concerne les dommages non couverts par l'assurance (ex. les dommages aux biens du travailleur).

► **CCImag' : Une faute lourde peut-elle être assimilée à une faute intentionnelle ?**

O.V. : « Non, la faute lourde ne peut être identifiée à la faute intentionnelle et ne peut, par conséquent, entraîner la responsabilité civile de l'employeur. »

QUELQUES CONSEILS :

- « Souscrivez une assurance dès le premier jour de travail de votre premier collaborateur ! Cela peut paraître évident mais nous sommes régulièrement confrontés à des entreprises n'étant pas en règle. L'amende se révèle dans ce cadre bien plus chère que l'assurance. »
- Choisissez bien votre compagnie d'assurance. Quels sont les outils de déclaration et de gestion des accidents qu'elle peut vous offrir ? Quelle est sa vision à long terme ? Quelles aides en matière de prévention peut-elle vous proposer ?
- Concentrez-vous sur vos activités. Si vous êtes correctement assuré et que vous dirigez votre entreprise en bon père de famille, la loi, votre assureur et l'organisme de contrôle vous protègent. »



Olivier Vannerum, Responsable production
Accidents du travail chez Ethias.



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

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

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

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

Securex. Bien plus qu'un secrétariat social.

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

.....

Chaque jour plus de possibilités